

Thomas DAVID y Gerarda WESTERHUIS (eds.), *The Power of Corporate Networks: a Comparative and Historical Perspective*, Routledge International Studies in Business History, Nueva York, 2014, 349 pp.

El libro coordinado por David y Westerhuis es un excelente trabajo que, gestado en 2008 y 2009 durante los Congresos de la Asociación Europea de Historia Empresarial (EBHA) en Bergen (Noruega) y en Milán (Italia), cuenta con apoyo del departamento de Business History y el Centre for Global Economic History (CGEH) de la Universidad de Utrecht.

La obra consta de 15 capítulos y cinco partes. El primer capítulo, «Comparing Corporate Networks in a Long-Term Perspective» (pp. 1-28), es una lúcida presentación del compendio. Los editores establecen el objeto del libro, realizan una revisión de la literatura sobre la vinculación entre Redes Sociales (SN) e Historia Económica, presentan la metodología empleada y adelantan un marco de análisis en tres niveles: Macro (el contexto económico y político nacional), Meso (la estructura de la red a partir de las conexiones empresariales) y Micro (la actuación de los agentes económicos dentro de las firmas). Este marco de estudio, teniendo en cuenta las aportaciones efectuadas en el resto del libro por una veintena de autores, les permite elaborar unas conclusiones generales sobre los cambios acontecidos en las redes corporativas de 14 países desde finales del siglo XIX hasta principios del siglo XXI.

Las cinco partes en la que se divide el libro se corresponden con las agrupaciones nacionales realizadas por los editores bajo los siguientes títulos: Importantes economías desarrolladas (Estados Unidos, Reino Unido y Alemania); Pequeñas economías europeas (Holanda, Suiza y Austria); Capitalismo de Estado (Francia e Italia); Periferia europea (Portugal, Bulgaria y Finlandia); y Economías desarrolladas en Asia y Latinoamérica (Argentina, Taiwán y Japón).

El objeto de libro es conocer las razones de cómo y por qué las redes corporativas se desarrollan y cambian a lo largo del tiempo. La hipótesis de la que parten es que el modo e intensidad de este cambio corporativo depende de la organización institucional de cada país. La ventaja comparativa de este estudio con relación a otros de semejante índole es que el presente asume un análisis histórico comparativo de las redes empresariales buscando explicaciones complejas. Esta visión supera, por lo tanto, las viejas generalizaciones asumidas por abundantes estudios parciales realizados a corto plazo, sobre un solo país y con metodologías diversas.

The Power of Corporate Networks es un libro que, como otros de la colección de Routledge, tiene el gran mérito de situarse en la vanguardia de las monografías realizadas sobre la Historia de la Empresa. El estudio de las redes corporativas, aun siendo un tema muy relevante, no deja de ser una estrategia más para profundizar en el conocimiento sobre la gobernanza corporativa. Sin menoscabar los resultados conseguidos, arrastra ciertas limitaciones. Los supuestos implícitos bajo los cuales trabajan David y Westerhuis son una definición restrictiva de gobierno corporativo, por cuanto este se ajusta al jerárquicamente ejercido por algunos directivos (asalariados o no) de alto nivel (miembros de los Consejos de Administración) de las mayores (más capitalizadas) compañías del país analizado. Así pues, el libro no contempla que existen otras formas de gobierno corporativo según los países, periodos y sectores estudiados. Ni tampoco ofrece información clara —salvo en algún caso puntual y a pesar del esfuerzo de homogeneización realizado por sus editores— sobre el peso que las mayores empresas seleccionadas han tenido en cada país y a lo largo del tiempo.

La conclusión a la que llegan David y Westerhuis, de manera sumaria, es que las redes corporativas nacionales reaccionan de forma muy diferente a fracturas estructurales (por ejemplo, depresiones, guerras y globalización) porque cuentan con diferentes instituciones nacionales. El estudio de lo que sucede fuera, entre y dentro de las empresas (niveles de análisis Macro, Meso y Micro) singulariza lo sucedido en cada caso nacional.

Según los editores sus aportaciones a la literatura son tres. La primera, ofrecer una nueva perspectiva sobre la relación entre banca e industria en las redes corporativas (hasta el momento ahistórica y centrada en los países líderes), que fue más de coordinación que de control. La segunda, el Estado puede influir en las redes corporativas por medio de las empresas públicas, la política económica y la legislación. La tercera, en ciertos países la banca y el Estado han sido sustituidos o complementados por otras instituciones en la configuración de las redes corporativas, tales como grupos empresariales, firmas familiares o empresas coloniales e internacionales.

El trabajo de David y Westerhuis tiene también el acierto de apuntar que la futura investigación en redes corporativas debe dirigirse a estudiar el comportamiento de las redes transnacionales, así como las estrategias de los empresarios (sociología de las élites). El libro está acompañado de un apéndice sintético de los principales datos estadísticos ofrecidos por los autores, pero los especialistas tienen la oportunidad de consultar una información más amplia en la siguiente dirección electrónica: <http://www.cgeh.nl/corporate-networks-data>.

La extensión de casos de estudio (14) no recomienda hacer un comentario detallado de los trabajos compendiados. En las líneas que siguen me limitaré a destacar lo que me ha parecido más relevante de cada uno de ellos, siguiendo un orden distinto al de su publicación, que no tiene por qué ser su mayor contribución a la literatura sobre el tema tratado.

Desde el punto de vista de la originalidad de los planteamientos, resultan de gran interés las aportaciones de Windolf («The Corporate Network in Germany») e Ivanov y Ganev («Bulgarian Business Elite»). Ambos coinciden en poner en relación el tipo de red corporativa (reguladora de la competencia y/o coordinadora de los inter-

cambios de mercado) y los medios desplegados (estrategias de cooperación o abandono) con relación a los resultados (económicos y sociales) conseguidos.

Las redes corporativas en Alemania, según el primer autor, crecieron como un mecanismo defensivo del capitalismo organizado ante determinadas amenazas externas e internas; pero como a finales de siglo xx el programa económico neoliberal las consideró responsables de la debilidad económica del momento (instituciones buscadoras de rentas), se legisló en su contra.

La contribución de Ivanov y Ganev se extiende al terreno metodológico al relacionar las conexiones familiares con la élite económica y política, y correlacionar el comportamiento de las redes corporativas con otras variables independientes (sectoriales, regionales y financieras). Habida cuenta de que las redes empresariales no parece que promovieran la eficiencia y la rentabilidad de las compañías búlgaras, los autores infieren que debieron cumplir una función de domesticación del ambiente empresarial.

Por su parte, el estudio de Ferreira da Silva y Neves («Business Coalitions and Segmentation, Dynamics of the Portuguese Corporate Network») sobre el caso portugués tiene el valor de subrayar que las diferencias en la integración de las redes no solo revelan distintos regímenes de gobernanza, sino también diferentes niveles de desarrollo económico y corporativo.

El caso finlandés, descrito por Fellman, Piihlahti y Härmälä («From Dense to Loose? Corporate Network and Interlocks in Finnish Business in the Twentieth Century»), resulta muy original por incorporar los valores culturales (en este caso suecos y finlandeses) al análisis de redes y recomendar el estudio de la información transmitida a través de estas últimas.

Casi todos los autores han buscado, de un modo u otro, explicar las continuidades/discontinuidades en la evolución/configuración de las redes corporativas nacionales. Más allá de la evolución de la red corporativa francesa, François y Lemercier («Ebbs and Flows of French Capitalism») sostienen que su mecanismo generador se mantuvo constante. La estructura de la red (centro-periferia) fue resultado de tres dinámicas, imponiéndose en todos los periodos la lógica del estatus (las relaciones jerárquicas entre empresas) al principio de la gobernanza (composición de los consejos) o la presencia de grupos empresariales. Tal es así que el denominado capitalismo de Estado francés queda subordinado, en su opinión, a la condición de capitalismo de estatus.

El capítulo de Schifeling y Mizruchi («The Decline of the American Corporate Network»), partiendo del equilibrio que mantuvo la red corporativa americana durante casi un siglo, pone el acento en la ruptura consumada en los años noventa del siglo xx. Al parecer las razones de este cambio se encuentran en que la «revolución liberal» hizo menos necesaria la colaboración empresarial, institucionalizó el valor del accionista como principio de la dirección y desplazó a la banca comercial de los negocios industriales.

El resto de los artículos se distingue por analizar la evolución y la estructura de las redes corporativas nacionales a partir de la importancia de la banca, del Estado y/o de la interacción entre empresas familiares y grupos nacionales e internacionales.

Los estudios que conceden a las finanzas un papel estelar en la configuración de redes corporativas se debaten sobre si la función de la banca con relación al resto de com-

pañías fue más de coordinación o, por el contrario, más bien de control. El análisis intra e interfirmas permite a Schnyder y Wilson («The Structure of Networks. The Transformation of UK Business») desvelar cuándo las redes corporativas británicas funcionaron como instrumentos de cartelización o de coordinación económica, así como acortar el dominio de los bancos a la denominada edad de oro del capitalismo.

Ginalski, David y Mach («From National Cohesión to Transnationalization. The Changing Role of Banks in the Swiss Company Network») respaldan que, dado que las relaciones entre banca e industria en Suiza fueron mutuas, las funciones de coordinación fueron dominantes, al tiempo que debieron proporcionar una mayor cohesión social a la élite económica.

Korom («Austria Inc. Under Strain, 1937-2008. The Fading Power of *Creditanstalt* Bank and the End of the Nationalized Industry»), bajo la influencia de la teoría de la agencia, incorpora al análisis la importancia de los cambios estratégicos de las compañías o del Estado. De hecho, según este autor, la configuración de la red corporativa austriaca hasta los años noventa vino determinada por la estrategia de usar la inversión pública como palanca del crecimiento y, posteriormente, ante el proceso de privatizaciones, por la política de protección de los intereses nacionales.

Rinaldi y Vasta («Persistent and Stubborn. The State in Italian Capitalism») defienden también que las empresas públicas italianas desempeñaron un papel central y persistente —pese a los cambios en su función— en la coordinación empresarial hasta los años noventa. El temprano declive de la red corporativa italiana (antes de los ochenta), sin embargo, no se debió solo al cambio de estrategia de los bancos (que volvieron a su tradicional negocio comercial), sino también a la desconexión de las empresas privadas respecto a unas firmas públicas alejadas del nuevo paradigma tecnológico.

Westerhuis («The Dutch Corporate Network. Considering Its Persistence») explica, por el contrario, la singular pervivencia de la red holandesa hasta comienzos del siglo XXI; en este caso como resultado del atrincheramiento de sus directivos frente al poder de los accionistas. En buena medida, ello fue así como consecuencia de la posición central ocupada por los bancos, que, junto a la función de control, custodiaron ciertos intereses y encumbraron el prestigio de algunos directivos.

Lee y Velema («Between State Power and Familism, The Directorate Interlock Network in Taiwan throughout the Twentieth Century») muestran cómo el poder del Estado interactuó con el capitalismo familiar, siendo la primera institución importante durante el periodo colonial y la posguerra, y la segunda configuración empresarial durante el proceso de liberalización y democratización. Sin embargo, los autores bosquejan que el ímpetu de la continuidad histórica hizo que las estrategias de los gobiernos colonial y del KMT para controlar la red corporativa, curiosamente, fueran similares.

Koibuchi y Okazaki («Evolution of Corporate Networks in Twentieth Century Japan») destacan la persistencia de las redes corporativas porque, junto a la política industrial y el empleo de larga duración, fue una característica del brillante desarrollo japonés. Llama la atención cómo el impacto de la Segunda Guerra Mundial sobre las instituciones económicas previas (estructura jerarquizada, propiedad familiar y com-

pañías holding, *zaibatsu*) favoreció que el sistema financiero y la estructura del gobierno corporativo cambiaran la evolución de la densa red corporativa existente.

La fragmentada red corporativa argentina, según Lluch y Salvaj («Longitudinal Study of Interlocking Directorates in Argentina and Foreign Firms' Integration into Local Capitalism»), muestra la incapacidad que para coordinar actividades presentaron algunas políticas de alianzas (defensivas/ofensivas) del capitalismo nacional e internacional bajo contextos de intervención estatal variables. Este fracaso —inserto en un proceso largo de destrucción de capital social—, estiman las autoras, debió afectar al crecimiento argentino.

En definitiva, la cantidad y calidad de matices del libro editado por David y Westerhuis hacen muy recomendable su lectura a una amplia gama de estudiosos. Probablemente, a los especialistas en Historia de la empresa les puede resultar estimulante, entre otros temas, ver cómo *The Power of Corporate Networks*, partiendo de la singular evolución/configuración de las redes empresariales nacionales, aborda las estrategias directivas combinadas de ciertos agentes económicos (Estado, Banca, empresas familiares, grupos empresariales...) y sociales (élites), que, con motivos económicos (defensivos o expansivos) y/o sociales (poder e influencia) diversos, alcanzan resultados económicos desiguales en el tiempo y en el espacio.

El libro reseñado, en suma, tiene el gran mérito de apoyarse en los últimos instrumentos cuantitativos aplicados al estudio de las redes sociales (teoría de grafos) para dar respuesta a cuestiones cualitativas, clásicas y complejas, respecto a la gobernanza de las empresas; y, lo no menos importante, suscitar nuevas e inteligentes preguntas.

JÓSEAN GARRUÉS IRURZUN
Universidad de Granada