

José Luis GARCIA RUIZ, *Historia económica de la empresa moderna*, Colección La Historia en sus Textos, Madrid, Ediciones Istmo S.A., 1994, 320 pp.

Aunque es todavía muy poco lo que se ha hecho sobre la historia de la empresa en España, en los últimos cinco o seis años el tema ha comenzado a generar una literatura relativamente abundante y hasta algunos debates y controversias, de los que la *Revista de Historia Industrial* y la *Revista de Historia Económica* han sido los principales órganos de difusión. Las preocupaciones de esos textos son tan diversas como lo que queda por hacer. Por orden de aparición, S. Coll (1991) revisa la teoría de la empresa, estudia la evolución de la historia empresarial en las universidades norteamericanas y plantea los retos futuros en este campo; P. Fraile (1993), realiza un estado de la cuestión y J.M. Valdaliso (1993), el propio S. Coll (1993) y G. Tortella (1993), mantienen un airado e interesante debate en torno a la caracterización de la disciplina. A. Carreras y X. Tafunell (1993), por su parte, intentan aportar una visión global de la gran empresa española, indagando en sus conexiones con el crecimiento económico en un artículo que, en opinión de M.A. Aubanell-Jubany (1994), “no es conclusivo”. Esta opinión ha merecido una contrarréplica por parte de ambos autores [A. Carreras y X. Tafunell (1995)] en el último número de la *Revista de Historia Industrial*. Finalmente, sendas notas de J.R. García López (1994) y J.I. Martínez Ruiz (1995) analizan las sociedades colectivas y comanditarias en la dinámica empresarial española durante el siglo XIX y la colaboración entre la historia empresarial y la historia del trabajo respectivamente.

Aparte de lo publicado por la *Revista de Historia Industrial* y la *Revista de Historia Económica*, en los últimos años se han editado algunos otros artículos y libros, se han abierto algunos programas de investigación y se han celebrado varias reuniones, encuentros, cursos y seminarios sobre la historia de la empresa. Entre ellos destacan, si mis datos son correctos —y pido disculpas por cualquier error u omisión— cinco seminarios, organizados por el Instituto Universitario Ortega y Gasset de Madrid en 1989-1990, por la Universidad de Granada en 1991, por la Universidad de Oviedo en 1991 y 1992 y por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Santander en 1994, así como una sesión en el III Congreso de Didáctica de la Historia, que tuvo lugar en la Universidad de Santiago de Compostela en 1992. En los dos seminarios permanentes más importantes de historia económica en España, el de la Universidad Autónoma de Barcelona y el de la Universidad Carlos III de Madrid, sólo durante el curso 1994-1995, se presentaron dos investigaciones sobre el tema [*BIAHE* (11 y 12, 1995)]. Finalmente, hay que destacar la apertura del programa de historia empresarial de la Fundación de Empresa Pública, que dirigen F. Comín y P. Martín Aceña; el proyecto de investigación sobre la historia de los bancos Central e Hispanoamericano, dirigido por G. Tortella, y la publicación reciente de cinco trabajos, una ponencia, tres libros y un artículo: E. Torres Villanueva (1993), J. Hernández Andreu y J.L. García Ruiz, compiladores (1994); G. Núñez y L. Segreto (1994); J.L. García Ruiz (1994) y S. Coll y G. Tortella (1992). El último de estos tra-

bajos es quizás el punto de referencia actual de la disciplina en España, mientras el libro de J.L. García Ruiz es el que da origen a esta nota crítica.

Con el panorama descrito en párrafos anteriores, parece que la conclusión más evidente sería señalar todo lo que queda por hacer. Sin embargo, hay demasiadas páginas y horas perdidas en los trabajos y reuniones mencionadas insistiendo sobre ello, por lo que aquí no le dedicaremos más que estas cuatro líneas. Por el contrario, me gustaría ser todo lo incisivo y concreto posible e invitar modestamente a alguno de nuestros próceres académicos que me haya dignado con la lectura de esta reseña, a celebrar un congreso sobre la materia; tal vez, y para empezar, a dedicar una sesión plenaria y una mesa de trabajo en el próximo Congreso de la Asociación de Historia Económica. Seguro que los más sayianos coincidirán conmigo en que la oferta crearía la demanda. No estaría demás, tampoco, pensar en editar una revista y, por supuesto, sería deseable que todas las personas mencionadas hasta el momento prosiguiesen la labor iniciada. Es en ese sentido en el que el libro de J.L. García Ruiz me ha parecido digno de una crítica bibliográfica. Su trabajo sobre la materia no sólo ha sido continuo, sino que, además, ha sabido apreciar algunas de las carencias más imprescindibles –lo que ya es decir en el actual marasmo de ausencias–, publicando una recopilación de textos con destino docente, para mi gusto, cabalmente seleccionada (el autor declara explícitamente la intención docente del libro, calificándolo como “un instrumento didáctico de una joven disciplina” [J.L. García Ruiz (1994: 7)]). Este objetivo, aparte de necesario, podría ser calificado de fundacional, pues aunque hasta ahora no lo hemos mencionado, la razón por la cual se ha planteado la necesidad de investigar y debatir sobre la historia de la empresa en España, ha sido la reciente inclusión de la materia como asignatura en los *curricula* de las facultades y escuelas universitarias de Ciencias Económicas y de Dirección y Administración de Empresas [S. Coll (1991: 263-264)].

El trabajo de J.L. García Ruiz comienza con una introducción general en la que se abordan los siguientes problemas: la teoría económica de la empresa en perspectiva historia; los antecedentes de la empresa moderna, a la que específicamente está dedicado el libro; la gran empresa en los Estados Unidos de América, Gran Bretaña, Alemania, Francia y Japón; la gran empresa multinacional y la existencia de empresas modernas en Italia y España. Este último apartado se plantea entre signos de interrogación. Los nueve epígrafes de la introducción general ocupan una cuarta parte de la obra, el resto está dedicado a los textos, organizados en secciones con idéntica división; esto es, incluyendo un mínimo de tres lecturas para cada uno de los nueve epígrafes anteriores, amén de una introducción donde explican los criterios de selección. Para las secciones dedicadas a casos nacionales, el autor presenta también un cuadro sobre las grandes empresas y la concentración sectorial entre las décadas de 1910 y 1970, lo que permite una visión de conjunto acerca de la evolución de estas últimas en cada país, de gran utilidad didáctica.

Sobre la teoría económica de la empresa, J.L. García Ruiz señala que se trata de un aspecto poco contrastado en la teoría económica. El primer texto sobre el tema data de finales del siglo XVIII; es un apartado de la obra clásica de A. Smith (1776) acerca de la división del trabajo en una fábrica de alfileres, que el autor reproduce íntegramente en su selección. No obs-

tante, hubo que esperar más de un siglo para que A. Marshall (1890) hablase de la organización empresarial como cuarto factor de producción. Tal vez éste es el único texto que se echa en falta en el libro. A. Marshall planteó el problema en términos de economías de escala y en él encontramos también lo que probablemente será después la piedra angular del trabajo de A.D. Chandler (1977): la diferenciación entre la propiedad y la gerencia de las empresas. Desde A. Marshall hubo que esperar nuevamente otras dos décadas para la aparición del siguiente trabajo clásico sobre la materia, el de J.A. Schumpeter (1912), e idéntico espacio de tiempo transcurrió entre él y la obra clave de la disciplina tal y como se la entiende actualmente: el artículo de R.H. Coase (1937), donde se establece la distinción entre empresa (organización) y mercado en términos marginalistas, de la que después partirá O.E. Williamson (1985) para elaborar su teoría de los costes de transacción.

Lo más destacado del trabajo de J.L. García Ruiz frente al de sus antecesores, es la explicación de los antecedentes de la teoría económica de la empresa hasta el mencionado artículo de R.H. Coase, que reproduce íntegramente en el libro. Frente a S. Coll (1991) y P. Fraile (1993), estructura mejor sus ideas en torno al eje de articulación de la materia; esto es, a la distinción empresa-mercado. Tal es la claridad de dicho planteamiento, que incluso algunos de los argumentos con que lo sustenta resultan excesivamente forzados. Por ejemplo, al enjuiciar la obra de A.A. Alchian y H. Demsetz (1972), dice que de sus propuestas se infiere que la existencia de la empresa es irrelevante dentro de la función de producción, desde el momento que consideran el *output* como un *todo indivisible*. En mi modesta opinión, el juicio es algo extremo. Es más correcto afirmar que A.A. Alchian y H. Demsetz confirman que la empresa reproduce la función del mercado y que la idea del *output* como un todo indivisible les sirve para completar las tesis de R.H. Coase, que no explican el porqué de la necesidad de una organización centralizada y jerárquica en el organigrama empresarial. Según ambos autores, la razón es que, en ausencia de ésta, los costes internos de producción no se repartirían proporcionalmente entre todos los trabajadores, pues algunos optarían por eludir parte de sus tareas, haciéndolas recaer sobre los demás. De no solucionarse ese problema, el coste de oportunidad del ocio sería tan elevado que la firma en cuestión dejaría de operar [Coll (1991: 268-169 y 273)].

La producción historiográfica posterior a la obra de R.H. Coase (1937) apenas es analizada por J.L. García Ruiz. El autor señala la existencia de dos grandes escuelas de pensamiento, una en la Universidad de Harvard y otra en la Universidad de Chicago, que tradicionalmente han optado por metodologías de trabajo diferentes: deductiva en el caso de la primera e inductiva en el de la segunda. El trabajo de P. Fraile (1993) es más completo como estado de la cuestión de un problema bastante más complejo que la mera distinción metodológica. Por ejemplo, uno de los responsables del establecimiento de la materia como asignatura en la Universidad de Harvard, N.S.B. Gras, propuso inicialmente una manera de abordar su estudio muy diferente a la que posteriormente siguió A.D. Chandler. N.B.S. Gras (1939) pretendía conocer la evolución institucional de las empresas dentro de las distintas fases por las que ha atravesado el capitalismo. Esta corriente, que no fue continuada después, parece volver a despertar el interés de la investigación en la actualidad [P. Fraile (1993: 182 y 191)].

Constatar la existencia de más de un camino posible en la evolución de la historia de la empresa como disciplina de investigación no es baladí. De hecho, fue el centro de la polémica mantenida por J.M. Valdaliso (1993), S. Coll (1993) y G. Tortella (1993). Valdaliso (1993: 420-421) señala que el método chandleriano no es el único posible, que no debe confundirse —error bastante común— la historia empresarial con la historia de la empresa norteamericana (a lo que se dedica fundamentalmente la obra de A.D. Chandler) y que es posible abordar la materia desde el ángulo de otras disciplinas que no sean las ciencias económicas. J.L. García Ruiz coincide en lo sustancial con J.M. Valdaliso, pero es menos exacerbado y personalista en su crítica, que entiende más en un sentido complementario que antagónico, a la manera, por ejemplo, del reciente artículo de J.I. Martínez Ruiz (1995) sobre las relaciones entre la historia empresarial y la historia del trabajo. Así, observa que el método chandleriano no es aplicable, al menos globalmente, a países como Gran Bretaña, Francia, Alemania, Japón o Italia, sobre todo hasta la finalización de la Segunda Guerra Mundial, cuando el modelo económico estadounidense y sus formas de organización empresarial se impusieron en el mundo. Además, contempla la existencia de otras vías en la evolución de las empresas, que también han generado un importante acervo teórico, y estima que quizás sea el modelo japonés, y no el norteamericano, el que más éxito ha conseguido en el largo plazo.

Sobre las empresas británicas, para cuyo estudio se presentan textos de S. Pollard y R. Owen y un esquema de la organización de la Imperial Chemical Industries (la primera empresa multidivisional de las islas), J.L. García Ruiz opina que, tal vez, su diferencia de tamaño en comparación con las estadounidenses se puede explicar en función de factores institucionales y culturales, que han tenido más peso en el Reino Unido, y expone una idea sumamente interesante. Aplicando el modelo coasiano, es posible sostener que el mantenimiento del libre comercio en Gran Bretaña, aclara por qué las firmas de ese país tuvieron menos incentivos para asumir funciones correspondientes al mercado. La construcción de grandes empresas en el sentido moderno del término también fue más tardía en Alemania, donde predominaron los cárteles y una especial integración con la banca. Para su análisis propone textos de R. Hilferding, acerca de la relación entre los sectores bancario y empresarial, y de W. Guth, quien aborda el caso de Siemens (posiblemente el símbolo empresarial germano), junto con un esquema de la organización del cártel químico I.G. Farben. Textos de H. Fayol (creador de la teoría de la administración que lleva su nombre); extractos de la correspondencia de la Banca Rothschild, donde se aprecia la visión europea de las firmas norteamericanas a mediados del siglo XIX, y un documento sobre los cambios organizativos de la Citroën, son las propuestas para ilustrar el estudio del caso francés. Dos trabajos de A. Morita e Y. Monden definen, finalmente, el funcionamiento del *zaibatsu* y el *kanban*, las dos formas de organización, tradicional y moderna respectivamente, de las empresas japonesas.

La conclusión del análisis y de los textos que contiene la *Historia económica de la empresa moderna* es, por tanto, la existencia de varios modelos de organización empresarial, correspondientes con la estructura económica de cada país. Uno de esos modelos, el norteamericano, acabó imponiéndose con el tiempo, pero por razones de carácter histórico, pues en la actualidad parece más exitoso el japonés. Antes de estudiar los diferentes casos nacionales, J.L. García Ruiz indaga en los precedentes de la empresa moderna, desde el Neolítico hasta la

era de los ferrocarriles, pasando por el Imperio Romano, la Edad Media y los antecedentes de la Revolución Industrial (los textos correspondientes a este capítulo son extractos de los trabajos de R. Roover y R.S. López e I.W. Raymond sobre la Banca Medici, de B. Franklin sobre los cambios en el sistema de valores asociados al capitalismo; del *Código de Comercio Napoleónico* [1807] y de *The Factory Bill* británico [1833]). Fue el ferrocarril, tanto por el desembolso financiero como por las necesidades de coordinación que exige su funcionamiento, el sector donde nació la gran empresa moderna multidivisional. Sucedió en los Estados Unidos en la década de 1880. Dos textos de A.D. Chandler y L.H. Jenks sobre la organización de la Nueva York and Erie Company y de la Pennsylvania Railroad Company confirman este aserto. Otras dos lecturas de F.W. Taylor y A.P. Sloam, acerca de las razones del taylorismo y del plan inicial de funcionamiento de la General Motors Corporation, ilustran el modelo de *management* norteamericano que se impuso internacionalmente después de 1945 y sobre el que ha teorizado A.D. Chandler. El contrapunto es el caso italiano, paradigma del éxito de la pequeña y mediana empresa, dentro de una estructura económica en la que convive con grandes firmas como Fiat, Olivetti o Pirelli [los textos seleccionados para Italia son los trabajos de B. Bezza sobre el origen de la gran empresa transalpina y de M.E. Porter acerca del éxito de las pequeñas y medianas empresas. La obra clásica sobre este último tema es el libro de M.J. Piore y Ch. F. Sabel (1984)]. España, finalmente, representa un caso atípico. En opinión de I. Villalonga (1961), artículo del que J.L. García Ruiz toma un extracto para su selección, nuestra organización empresarial ni siquiera alcanza el nivel del atraso económico que padecemos respecto a los países de la Europa occidental, mereciendo el calificativo de *subdesarrollada*.

El último apartado de la *Historia económica de la empresa moderna* está dedicado a la empresa multinacional, cuya razón de ser, aplicando las tesis de R.H. Coase, tiene que ver más con la estrategia de crecimiento de las firmas que con las necesidades de inversión exterior de capital y, por lo tanto, sólo se encuentra limitada por las dificultades de organización interna. Del análisis de J.L. García Ruiz destaca también el hecho de señalar que el fenómeno de la transnacionalización es más antiguo de lo que habitualmente se supone, lo que fundamenta en la información de un cuadro sobre la producción internacional de bienes simples de consumo entre 1870-1939, del que también se deducen otras conclusiones interesantes, como la importancia de las firmas británicas en este rubro. El estudio de ese tipo de empresas permite al autor, asimismo, adentrarse en un debate al que apenas había dedicado espacio en páginas precedentes, aunque su origen se remonta a los antecedentes de la disciplina en el siglo XIX. Las dos visiones del empresario, la que idealiza su figura y la que lo considera como un *malvado avaro* [ver P. Fraile (1993: 182)], son el precedente de las dos posturas enfrentadas a la hora de enjuiciar el papel de las multinacionales. Dos textos de J.H. Dunning y de J.J. Servan-Schreiber representan ambas posturas. Este último expone la visión pesimista, la reacción contra el *modelo americano* en los *países receptores*. Por lo demás, J.L. García Ruiz destaca el surgimiento de las multinacionales en las décadas de 1870-1880; es decir, en el mismo momento en que se data el origen de la gran empresa moderna multiunitaria y multidivisional, aunque en el modelo chandleriano se concibe como la última y más acabada fase de evolución de las firmas en su proceso de sustitución del mercado. También merece la pena

destacar que, originalmente, el fenómeno de la transnacionalización fue prioritariamente europeo y que su avance en el tiempo sólo se ha visto interrumpido por la guerras mundiales. Precisamente en la primera de esas guerras se puede fechar el momento en que los Estados Unidos sustituyeron a los países de la Europa occidental en el mencionada liderazgo de esta forma de organización empresarial.

Para concluir, J.L. García Ruiz termina con una idea muy sugerente y que merece una reflexión. Dice que la empresa multinacional puede estar provocando una nueva división internacional del trabajo. Esto tendría consecuencias teóricas sumamente interesantes, pues tal vez la transnacionalización no es la última fase en la evolución empresarial descrita por A.D. Chandler. De ser así, la teoría de la empresa no sería en realidad el lado oscuro de la teoría económica, sino una alternativa a la misma, quizás con más capacidad explicativa.

ANTONIO SANTAMARÍA GARCÍA

BIBLIOGRAFÍA

- ALCHIAN, A.A. y H. DEMSETZ (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, Vol. 62, nº 2.
- AUBANELL-JUBANY, M.A. (1994), "La gran empresa en España (1917-1974). Una nota crítica", *Revista de Historia Industrial*, nº 5.
- BIAHE [*Boletín Informativo de la Asociación de Historia Económica*] (1991-1995).
- CARRERAS, A. y X. TAFUNELL (1993), "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación", *Revista de Historia Industrial*, nº 3.
- CHANDLER, A.D. (1977), *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana* (edición en castellano, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987).
- (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Massachusset, Harvard University Press. COASE, R.H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, nº 16.
- COLL, S. (1991), "Empresas versus mercados. Un boceto para la historia de la empresa", *Revista de Historia Económica*, Vol. IX, nos 2 y 3.
- (1993), "El profesor Valdaliso, a vueltas con la historia de la empresa", *Revista de Historia Económica*, Vol. XI, nº 3.
- y G. TORTELLA (1992), "Reflexiones sobre la historia empresarial: estado de la cuestión en España", *Información comercial española*, nos 708-709.
- FRAILE, P. (1993), "La historia económica de la empresa como disciplina independiente: una perspectiva histórica", *Revista de Historia Económica*, Vol. XI, nº 1.
- GARCIA LOPEZ, J.R. (1994), "Las sociedades colectivas y comanditarias en la dinámica empresarial española del siglo XIX", *Revista de Historia Económica*, Vol. XII, nº 1.
- GARCIA RUIZ, J.L. (1994), *Historia económica de la empresa moderna*, Madrid, Ed. Istmo.

- GRAS, N.B.S. (1939), *Business and Capitalism*, Cambridge, Massachuset, Harvard University Press.
- HERNANDEZ ANDREU, J. y GARCIA RUIZ, J.L., comps. (1994), *Lecturas de historia empresarial*, Madrid, Ed. Civitas.
- MARSHALL, A. (1890), *Principios de economía* (edición en castellano, Madrid, Ed. Aguilar, 1963).
- MARTINEZ RUIZ, J.I. (1995), "Historia empresarial e historia del trabajo: del aislamiento a la colaboración", *Revista de Historia Económica*, Vol. XIII, nº 2.
- NUÑEZ, G. y L. SEGRETO (eds.) (1994), *Introducción a la historia de la empresa en España*, Madrid, Abacus.
- PIORE, M.J. y Ch. F. SABEL (1984), *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Ed. Aguilar.
- REVISTA DE HISTORIA ECONÓMICA (1983-1995), editada actualmente en Madrid por la Fundación Empresa Pública.
- REVISTA DE HISTORIA INDUSTRIAL (1992-1995), editada en Barcelona por el Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona.
- SMITH, A. (1776), *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* (edición en castellano, México, FCE 1958).
- SCHUMPETER, J.A. (1912), *Teoría del desenvolvimiento económico* (edición en castellano, México, FCE, 1978).
- TORRES VILLANUEVA, E. (1993), "La historia empresarial en España: realidades y perspectiva", *Actas del IV Congreso de la Asociación de Historia Económica*, San Sebastián.
- TORTELLA, G. (1993), "Comentarios a las reflexiones sobre la historia empresarial del profesor Valdaliso", *Revista de Historia Económica*, Vol. XI, nº 3.
- VALDALISO, J.M. (1993), "Algunas reflexiones acerca de la historia empresarial y de su desarrollo en España", *Revista de Historia Económica*, Vol. XI, nº 2.
- VILLALONGA, I., "La banca española en lo que va de siglo", *Arbor* (septiembre-diciembre, 1961).
- WILLIAMSON, O.E. (1985), *Las instituciones económicas del capitalismo* (edición en castellano, México, FCE, 1995).