RESEÑAS

THOMAS DAVID and GERARDA WESTERHUIS (eds.), *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, New York, Routledge, 2014, 349 pp.

Este libro, editado por Thomas David y Gerarda Westerhuis, se debe insertar dentro de una creciente literatura que ha traído de vuelta al capitalismo como tema central de estudio para las Ciencias Sociales. Sin embargo, estas visiones renovadas presentan importantes diferencias en comparación con los paradigmas intelectuales e historiográficos que dominaron la segunda mitad del siglo xx. Tras décadas de trabajos sobre los sectores históricamente subordinados a la explotación capitalista –desde la historia social y la historiografía marxista hasta la prosa poscolonial y subalterna– los florecientes estudios sobre el capitalismo atienden, ahora, a las arquitecturas económicas, sociales y políticas que facilitaron el establecimiento de los regímenes de poder y producción capitalista. En una década de permanente crisis (2007-2017), donde las preguntas sobre la factibilidad y viabilidad de dicho sistema hacia el siglo xxi no han dejado de reverberar, la nueva literatura sobre el capitalismo promete verter luces sobre pasado, presente y futuro de sus hegemonías y crisis.

The Power of Corporate Networks se enfoca en las corporaciones como aspecto absolutamente gravitante para entender la historia del capitalismo en el transcurso del siglo xx. Los ensamblajes corporativos han sido una característica medular de las configuraciones capitalistas que estructuran la historia económica global del pasado. Tanto el “primer mundo”, en plenitud del ejercicio de sus hegemonías políticas y económicas, como los otros en desarrollo –segundos, terceros, etcétera– estuvieron sujetos a lógicas y voluntades crecientemente corporativas. El ocaso del capitalismo industrial, imperial en sus albores, estatal-nacional más adelante, conllevó a un paulatino anonimato de las identidades capitalistas, identidades que se constituyeron en complejas redes corporativas tejidas nacional, internacional y transnacionalmente. A medida que la identidad nacional del capital se difuminó y diluyó, las corporaciones ocuparon un lugar preponderante en el dictado del derrotero económico, social y político de Estados-naciones y sociedades. Cuando los intereses corporativos se confrontaron a precariedades institucionales, el resultado fue un socavamiento importante de las soberanías nacionales y un mayor grado de vulnerabilidad socioeconómica y política. Cuando, en cambio, las corporaciones confrontaban mayores grados de institucionalidad, el resultado fue una compleja –a menudo tan legal como ilegítima– amalgama de intereses privados y públicos.

El objetivo central de este texto es ofrecer un primer esfuerzo multidisciplinar por pensar el entramado del poder corporativo más allá de casos o periodos específicos, brindando, a su vez, una visión de largo aliento, histórica y comparativa, que permita generar un marco teórico para comprender la complejidad de las redes corporativas. Este marco teórico debe responder, a juicio de los propios editores, preguntas como

el grado de involucramiento de instituciones nacionales en la conformación y consolidación de redes corporativas, las funciones económicas de las redes corporativas, la importancia del análisis comparativo de corporaciones y una nueva cronología de los ciclos de expansión y contracción del capitalismo corporativo en el siglo xx. Con estos objetivos declarados, Thomas David y Gerarda Westerhuis desarrollan un modelo de tres niveles que ayuda a “describir y explicar cambios en el desarrollo de redes corporativas” (p. 9). El primer nivel, macro, lidia con las escalas de negociación nacional donde se asientan y esparcen las redes corporativas, atendiendo a las formas en que los regímenes políticos –liberalismo, estatismo, o sus variantes – moldean y definen intereses corporativos. El segundo nivel, meso, presta atención a la composición social de las redes corporativas, particularmente a las identidades e intereses de los agentes que conforman las juntas directivas de dichas redes. Un interés peculiar de los editores, dentro de este nivel de análisis, es revelar cómo los grupos de negocios –en tanto enclaves de intereses económicos que vinculan a empresas diferentes mediante la presencia repetida de algunos agentes en sus juntas directivas– pueden reforzar una “cohesión de clase dentro de la élite” (p. 11). El último nivel de análisis, micro, se enfoca en los *stakeholders* de cada empresa integrante de una red corporativa, incluyendo a propietarios, administradores y empleados como representantes de los grandes intereses corporativos. Un aporte tan sustancial como limitado, en este nivel, es la incorporación de la esfera laboral dentro de la configuración capitalista corporativa. De acuerdo con los editores, ciertas empresas permiten el acceso de empleados a las juntas directivas, inclusión que puede terminar afectando el interés de toda la red corporativa en su conjunto. Asimismo, este nivel de análisis también permite visibilizar el comportamiento organizacional de una red corporativa de manera mucho menos hegemónica, resaltando los intereses, a menudo conflictivos, de los *stakeholders* como representantes de lógicas capitalistas, administrativas y laborales.

Además de generar este marco teórico, la evidencia empírica ofrecida a lo largo de catorce capítulos y estudios de caso permite que los editores reclamen, como uno de los resultados ulteriores de su compilación, al menos tres novedades. Primero, la incorporación de la banca como elemento de análisis para comprender el tejido de las redes corporativas y la relación entre industria y sector financiero, relación que –según ellos– solo había sido explorada “de manera ahistórica y enfocada en países desarrollados” (p. 22). Segundo, enfatizar el papel del Estado, directo o indirecto, en la conformación y conducción de redes corporativas, bien mediante la presencia y agencia de empresas estatales o, bien, a través de su aparato político-económico como jurídico-legal. Finalmente, avanzar en un análisis que permita comprender cómo, en ciertos momentos históricos, bancos y Estados son reemplazados por otro tipo de instituciones, tales como: “grupos de negocios, firmas familiares, empresas coloniales y multifamiliares” (p. 22), instituciones que habían permanecido al margen de los estudios sobre corporaciones, como los mismos editores sentencian.

El libro se encuentra dividido en cinco grandes secciones, antecedidas por un extremadamente corto y sucinto prefacio y la introducción mencionada líneas atrás. El prefacio –escrito por Frans Stokman, profesor honorario de la Universidad de Groninga– merece una mención aparte. Además de presentar sus propios aportes y visiones sobre el presente y futuro de los estudios sobre las redes corporativas y de resaltar la

desnacionalización de dichas redes en el transcurso del siglo pasado, su aporte, para valorar las contribuciones del volumen, es limitado. Luego de confundir el nombre del título del volumen, empleando *Networks of Corporate Power*, señala como una de las ideas más sugerentes el ver “cómo los intereses cambian fundamentalmente a lo largo del tiempo, no solo para uno o pocos países sino para todos, revelando dramáticos y dinámicos efectos en las redes [corporativas] en ciertos periodos” (p. xvi). Al acusar, de la misma forma, que la caída del número de redes nacionales “densas” supuso condiciones idóneas para menores niveles de fiscalización efectiva con negocios desde sus “centros nacionales” y cómo ello coadyuvó a una explotación inmoral de la economía por parte de instituciones financieras. Termina confiriéndole –erradamente, a mi juicio– un *ethos* económico a lo estatal-nacional en relación con lo corporativo.

En una de las decisiones más desafortunadas en la confección de este volumen, la estructura y organización de los capítulos compartimenta y jerarquiza en lugar de generar conversaciones transversales y, tal cual reclama el título mismo del libro, comparativas. La primera sección está dedicada a “grandes economías desarrolladas” e incluye estudios de caso sobre Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania. La segunda, titulada “Pequeñas economías europeas”, cubre Holanda, Suiza y Austria. La tercera, dedicada a “capitalismo de Estado”, incluye trabajos sobre Francia e Italia. La cuarta, “Europa periférica”, abarca a Portugal, Bulgaria y Finlandia. La quinta y última, “economía desarrollada en Asia y América Latina”, examina los casos de Argentina, Taiwán y Japón. La diversidad de regiones, temas, metodologías y marcos teóricos hacen imposible un recuento detallado de los múltiples aportes de cada autor y el valor historiográfico de cada contribución individual. Sin embargo, quisiera detenerme en algunos puntos que considero relevantes para consolidar cada sección.

Al enfocarse en las economías desarrolladas de Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania, la primera sección cubre íntegro del siglo xx (1896-2010), centrándose en los declives y transformaciones que marcaron el derrotero de redes corporativas en algunas de las economías más hegemónicas del orbe. En el caso de Estados Unidos, Todd Schiefeling y Mark Mizruchi buscan explicar el origen del declive de la densidad de las redes corporativas –proceso acelerado luego de 1982– ateniendo a la erosión de la posición de instituciones bancarias dentro del esquema de producción capitalista, la creciente desregulación económica y el surgimiento de “instrumentos financieros alternos” (p. 43). El mismo sector bancario financiero es objeto de interés para Todd Schnyder y Mark Wilson, sector que representó un papel central en el Reino Unido luego de la Segunda Guerra Mundial y cuya transformación y declive también ha infringido cambios importantes en la densidad y composición de las redes corporativas británicas. En el caso de Alemania, Paul Windolf arguye que a medida que los bancos germanos giraron hacia el rubro de banca de inversión, en desmedro de su presencia institucional en juntas directivas de corporaciones –menguando lo que él llama “interdependencias funcionales”–, las redes corporativas alemanas se debilitaron (p. 80).

La segunda sección cumple también con cubrir el íntegro del siglo pasado en la historia económica de tres países con tradiciones financieras de menor envergadura. Gerarda Westerhuis pone sobre el tapete la “persistencia” de la densidad del modelo corporativo holandés, cuyo declive, a diferencia de los casos estudiados en la sección previa,

solamente empezó a inicios de este siglo. Al explicar esta diferencia sustancial, vuelve a hacer hincapié en el papel de las instituciones bancarias. Los bancos holandeses, a diferencia de otros, mantuvieron una presencia consistente “incluso cuando estuvieron menos conectados con firmas manufactureras” a través de la continua provisión de créditos (p. 104). El caso suizo, acaso de los más paradigmáticos en términos de su historia financiera y bancaria, vuelve a revelar resultados similares. Stephané Ginalschi, Thomas David y André Mach revelan los estrechos y recíprocos vínculos entre el sector bancario e industrial –reforzados luego de la partida de financieras alemanas después de la Primera Guerra Mundial– cuya erosión solo empezará luego de 1980. El sector bancario en el caso de Austria, como explica Philipp Korom en uno de los estudios mejor contextualizados históricamente de todo el volumen, estuvo representado por el Creditanstalt (CA), institución cuyo derrotero encarna una historia económica de agresivas nacionalizaciones –incluyendo los desafíos de la ocupación nazi– y la ulterior des-estatización de la economía austriaca como parte de las transformaciones globales del neoliberalismo.

La tercera sección vierte muchas más ideas sobre el ambivalente papel del Estado como agente económico en la conformación de redes corporativas. Para el caso francés, Pierre François y Claire Lemerchier hacen énfasis en la singularidad de la creación de monopolios estatales que han permitido una mayor persistencia, al menos cualitativa, de su modelo corporativo. Bajo el rótulo de “lógica de estatus” (p. 152), término prestado de Joel M. Podolny, los autores explican cómo firmas de cierto “perfil” se asociaban exclusivamente entre ellas –grandes con grandes, pequeñas con pequeñas– permitiendo una mayor cohesión de las redes corporativas e incentivando la creación de puentes institucionales que conectasen corporaciones de diferentes envergaduras. Alberto Rinaldi y Michelangelo Vasta acusan la persistencia de la participación estatal en redes corporativas, a través de empresas de propiedad estatal (SOE, por sus iniciales en inglés), como causa de una considerable pérdida de eficiencia económica y un deterioro más temprano –comparado con otros países– de las redes corporativas nacionales.

En Portugal, el *Estado Novo* modificó los principios que gobernaban las redes corporativas desde inicios del siglo xx –principios regidos por una suerte de modelo federativo que movilizaba a instituciones de diferente calibre– promoviendo y afianzando lazos institucionales al interior de grupos de negocios. A medida que estos grupos de negocios tomaban las riendas de las redes corporativas, según concluyen Álvaro Ferreira Da Silva y Pedro Neves, las redes corporativas se hicieron más segmentadas, convirtiendo al sector bancario en una mera herramienta de dichos grupos y deteriorando la densidad de las redes en su conjunto. En Bulgaria, las elites comerciales también se aglutinaron con una eficiencia comparable a la de “economías entonces desarrolladas”, tomando control de las redes corporativas y marcando la emergencia de un “gerencialismo” (p. 230). Marin Ivanov y Georgi Ganev muestran, asimismo, que dichas elites económicas sucumbieron luego de la caída del comunismo, lo que conllevó al deterioro de la conectividad económica corporativa en su conjunto. En Finlandia, el círculo de empresas que controlaba la mayoría del sector comercial nacional era mucho más limitado todavía. Susanna Fellman, Kari-Matti Piilahti y Valtteri Härmälä diseccionan las redes corporativas de este país hasta llegar a grupos familiares que actuaban como ejes de conectividad entre sectores industriales y financieros. A medida que Finlandia abrazaba una economía

de libre mercado agresiva y los intereses de capital se tornaban más transnacionales, la “densidad” de las redes corporativas también decayó.

Argentina se incluye dentro de los países donde la instauración de una economía de libre mercado fue marcadamente agresiva y con consecuencias sociales próximas al descalabro. Andrea Lluch y Erica Salvaj dan cuenta del derrotero corporativo argentino, remarcando que su erosión también supuso la destrucción del “capital social” de dichas corporaciones (p. 271). Adicionalmente, el Estado argentino como operador económico, bien sea como agente centralizador o catalizador principal de la desregulación de la economía, fue capaz de infringir cambios duraderos en el carácter de los grupos de negocio, afectando de igual forma los lazos entre estos grupos y el gobierno, y remanufacturando el conjunto de las redes corporativas en este país. En Taiwán, las redes corporativas estuvieron constreñidas tanto por estructuras sociales como por otras de naturaleza cultural, particularmente algo que Zong-Rong Lee y Thijs A. Velema llaman “familismo” (p. 276). El gobierno chino y la administración colonial japonesa de Taiwán operaron controles efectivos y eficientes dentro de las redes corporativas a través de lazos íntimos con personajes claves dentro de grupos empresariales. Finalmente, las densas redes corporativas en Japón tuvieron un mayor protagonismo de parte de grandes inversionistas privados que de *zaibatsu*, aquellas grandes empresas niponas que forjaron la economía de preguerra. La Segunda Guerra Mundial supuso un evidente punto de quiebre en la historia económica de Japón. Según Satoshi Koibuchi y Tetsuji Okazaki, el escenario de posguerra desplazó tanto a los grandes inversionistas como a los *zaibatsu*, colocando a los bancos en el antiguo papel de los grandes sectores industriales. Sin embargo, el sector bancario fue incapaz de generar lazos y redes corporativas y Japón también terminó sucumbiendo al deterioro general de su poder corporativo.

Independientemente de lo ilustrativo de cada investigación individual, tanto para el lector especialista como para los que no lo son, el volumen en su conjunto evidencia falencias no menores, en la forma y en el fondo. Primero, la estructura de las secciones que agrupan los capítulos dificulta un entendimiento transversal de los temas propuestos por los editores. Lejos de eso, el esquema empleado aísla y jerarquiza cada región y cada estudio, imposibilitando ver el valor epistemológico de un ejercicio mínimamente comparativo. En este sentido, yuxtaponer quince estudios disímiles y diferentes en su disciplina y metodología no convierte a ningún volumen, de manera automática, en una “perspectiva comparativa”, ni mucho menos histórica. La investigación histórica comparativa, en sus esfuerzos por proveer respuestas a complejidades y vacíos imposibles de abordar por la casuística, ha desarrollado un aparato metodológico subdisciplinar relativamente riguroso, bien sea enfocado en casos o variables. Uno de los pasos fundamentales para el éxito de ejercicios del primer tipo tiene que ver con el rigor en la selección de casos. Salvo error por omisión, el volumen nunca ofrece una justificación explicada y debidamente sostenida sobre el por qué se optó por estos estudios específicos. El lector termina con la sensación de que el texto es el resultado de una aglomeración aleatoria de esfuerzos, más que un ejercicio preciso de ingeniería editorial. Finalmente, la calidad de la presentación de los artículos es, al menos, dispar. Hay capítulos muy bien logrados y otros, en cambio, que parecen reportes de hallazgos preliminares —relativamente abundantes en la provisión de evidencia empírica, pero muy limitados en ofrecer un análisis profundo y persuasivo.

En suma, este nuevo volumen de la colección Routledge International Studies in Business History debe llamar la atención del lector especializado, en particular aquellos interesados en la historia empresarial del siglo xx y la historia del capitalismo. La aridez de algunos de sus capítulos hace difícil que la compilación, en conjunto, pueda tener un uso eficiente dentro del aula, aunque los estudiantes de posgrado pueden beneficiarse de la lectura de las contribuciones más prolijas. Estos aspectos, sumados al ostensible precio de *The Power of Corporate Networks*, contribuyen a que se apile en los estantes de bibliotecas de todo el mundo, bibliotecas que parecen ser el principal mercado de algunas publicaciones.

JAVIER PUENTE
Instituto de Historia,
Pontificia Universidad Católica de Chile