

Jordi MALUQUER DE MOTES I BERNET: *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX*, Barcelona, Edicions Universitat Oberta/Edicions Proa, 1998, 275 pp.

La historia económica regional presenta indudables atractivos junto a serios problemas. No hay duda de que la historia económica de Cataluña constituye un tema de sobrado interés y de que hay que celebrar la publicación de un volumen como éste, relativamente breve, repleto de innovaciones muy interesantes y escrito por uno de los mejores especialistas en el tema. Es lógico que esté en catalán, pues sus destinatarios son los estudiantes de la Universitat Oberta, la Universidad a distancia catalana, de reciente creación. Sin embargo, esto tiene el inconveniente de que su difusión fuera de Cataluña vaya a ser restringida. Y ello será una lástima, porque

el estudio de la historia económica de Cataluña ilumina muchos aspectos de la de España e incluso de la de Europa, cosa que se pone muy bien de relieve en el libro de Maluquer de Motes.

Señalemos de partida que se trata de un excelente aunque sintético manual. Ojalá tuviera la UNED un equivalente para la historia económica de España. Aparte de su claridad de exposición y de su accesibilidad, una de sus grandes aportaciones es el haber recopilado una gran cantidad de estadísticas inéditas o poco conocidas sobre la economía catalana, muchas de ellas contribución original fruto de muchos años de investigación del

propio autor. Sólo por esto valdría la pena su traducción para su difusión en castellano. En mi opinión la traducción de aquel gran clásico de la historia económica catalana, el *Industrials i polítics* de Vicens Vives, hizo mucho por un mejor conocimiento de la historia de la Cataluña novecentista y también de la de la España de ese período. No pretendo comparar el libro de Maluquer con el de Vicens: tienen propósitos distintos. Pero su (por desgracia improbable) traducción al castellano sería algo muy recomendable.

Digamos también que, por tratarse de un manual conciso, el especialista se llevará pocas sorpresas al leerlo, aparte de la muy agradable de ver tanta información cuantitativa reunida con tanta novedad y buen criterio. Se encontrará también con una serie de breves introducciones a los distintos temas (regiones industriales, los cambios en el marco institucional al comienzo del siglo XIX, y, en general, cortas pero adecuadas introducciones a los temas tratados en los capítulos). La organización es cronológica: tras un capítulo introductorio, los períodos estudiados, que corresponden a otros tantos capítulos, son: la transición de comienzos del XIX, la era del vapor (1840-1891), la segunda revolución industrial (1891-1930), veinticinco años de estancamiento (1930-1955), expansión económica

y cambio estructural (1955-1975) y el período reciente (1975-1996).

Pero la historia regional plantea algunos problemas a los que no escapa el libro en cuestión. Uno muy claro es el frecuente desdibujamiento entre Cataluña y España. Al fin y al cabo, los grandes perfiles político-económicos son los mismos para región y nación, aunque la historia económica de Cataluña tenga claros rasgos diferenciales, como el desarrollo precoz y la temprana especialización en la industria y el comercio. Uno desconoce los planes de estudio de la Universitat Oberta y se pregunta si, habiéndose dado en otro curso una historia económica de España, no sería mejor concentrarse más en las especialidades de Cataluña en lugar de seguir un marco de análisis que podría servir igual para la una que para la otra. Esta confusión a veces alcanza a los cuadros estadísticos, en que no se sabe si algunas columnas hacen referencia a España o a Cataluña.

Otro problema es el de la política económica. Maluquer la trata casi siempre como algo exógeno. Sin embargo, es un rasgo muy característico de la historia económica de España el que los intereses regionales hayan tenido un peso considerable en la formulación de esa política, y el peso de Cataluña ha sido de los más notables y notados. Una mayor atención a este problema (es uno de los factores que hacen tan

atractivo el citado libro de Vicens) hubiera añadido una dimensión a esta obra; es posible que la evitación de esta perspectiva haya sido deliberada por cuanto en el prefacio Maluquer de Motes dice claramente que no trata de hacer historia social, y la formulación de la política económica desde esta perspectiva puede encuadrarse (aunque me parece discutible) en la historia social. Una referencia a este tema sería tanto más interesante cuanto que Maluquer, muy acertadamente, considera que el proteccionismo, por el que tan denodadamente lucharon los industriales catalanes durante tanto tiempo, fue perjudicial a la larga. Siendo éste uno de los casi eternos temas de discusión en nuestra historiografía económica, la consideración explícita de tal paradoja hubiera suscitado un gran interés.

También he echado de menos unas páginas dedicadas a las causas de la especialidad de Cataluña. Su historia económica es original, dentro de Europa y dentro de España. Los historiadores que han trabajado sobre España se han preguntado, sobre todo, por las causas del atraso. Parece lógico en el caso de Cataluña preguntarse por las del adelanto. Por eso echo también de menos una mayor atención al siglo XVIII, que es cuando empiezan a marcarse claramente las distancias entre Cataluña y el resto de España. Estoy seguro de que Maluquer puede hacer esto

con gran brillantez, y me temo que las imposiciones de programa le hayan impedido adentrarse por estos terrenos, no vírgenes, desde luego, pero en los que dista mucho de haberse dicho la última palabra. También creo (cada loco tiene su manía) que hubiera debido incluirse un análisis más sistemático del marco geográfico. Maluquer, siguiendo a Vicens, se lamenta frecuentemente de la pobreza mineral del subsuelo catalán, pero creo que merecerían alguna referencia la relativa feracidad del suelo y la abundancia de recursos hidráulicos, incomparablemente mejores que los de España en su conjunto. Hace bien en insistir, por otra parte, en las ventajas de localización de Cataluña desde el punto de vista comercial y, sobre todo, turístico. Otra manía personal de este reseñador es la de la banca: en contraste con tantos éxitos económicos catalanes, el sector de la banca registra una sucesión llamativa de fracasos; Maluquer hace alguna referencia a la cuestión, pero quizá hubiera debido al menos dejar apuntada la paradoja y referirse a algunas de las explicaciones que se le han dado.

Muy oportunamente el libro contiene un largo glosario que ayudará al estudiante poco avezado en la jerga económica. No contiene, en cambio, índice alfabético, si bien el analítico es muy detallado. Cuadros y gráficos no van numerados, ni, lo

que es peor, llevan especificación de fuente (salvo dos o tres, lo que es curioso). Teniendo en cuenta que muchos de ellos están basados en trabajos inéditos, esta ausencia somete al lector profesional a un verdadero suplicio de Tántalo, tratando de adivinar de dónde procederán tales o cuales datos. Estos pequeños defectos de detalle, y

algunos otros de importancia aún menor, no empañan la calidad de este manual, a la que ya me referí al comienzo. Ojalá que su autor piense ahora en hacer una edición un poco ampliada para los lectores refractarios al catalán.

Gabriel TORTELLA
Universidad de Alcalá

Rodrigo MUÑOZ DE JUANA: *Moral y economía en la obra de Martín de Azpilcueta*, Pamplona, Eunsa, 1998, bibliografía e índice de autores.

El libro *Moral y economía en la obra de Martín de Azpilcueta*, de R. Muñoz de Juana, es una muestra más del interés que el pensamiento de la escolástica española de los siglos XVI y XVII ha despertado en la segunda mitad del siglo XX. En este caso, el autor centra su estudio en la persona y pensamiento económico del doctor Navarro, Martín de Azpilcueta, y lo divide en dos partes: 1. La posición de Martín de Azpilcueta en la historia de las ideas económicas, y 2. La doctrina moral económica de Azpilcueta.

La posición del doctor Navarro en la historia de las ideas económicas se estudia acudiendo a la historiografía del pensamiento económico, y señalando el significado que en esa historiografía se concede a la labor de la escolástica, particular-

mente a los escritos de Azpilcueta. No se trata, pues, de un estudio original, sino guiado por aquellos historiadores del pensamiento económico que han reconocido una especial relevancia a los escritos de los doctores españoles. Después de mencionar el carácter pionero de autores como Endemann, Sayous, Larraz y Ullastres, merece destacarse la excelente exposición que se hace de la opinión que sobre los doctores españoles nos dejó Schumpeter en su *Historia del análisis económico*. Ocupan un lugar igualmente destacado y merecido los estudios y publicaciones de Marjorie Grice-Hutchison sobre las ideas monetarias de los doctores españoles. A continuación se mencionan los trabajos del profesor R. de Roover, cuyas tesis coinciden fundamental-

mente con las de Schumpeter. La contribución de la literatura francesa se fija en los trabajos de P. Vilar, mencionando sus reservas a las tesis cuantitativistas de Hamilton, y en la monografía de B. Gazier sobre el pensamiento monetario del doctor Navarro. Como advierte Muñoz de Juana repetidas veces, no se trata de un estudio crítico de la opinión de estos autores, sólo de una presentación de sus opiniones.

En relación con el debate sobre los orígenes del capitalismo se menciona la obra del argentino A. Chafuen y el discurso de recepción en la Real Academia de Ciencia Morales y Políticas pronunciado por R. Termes, ambos favorables a la tesis que ve en los doctores españoles los orígenes del pensamiento económico liberal. Algunas críticas que se han hecho a esta tesis, y que se mencionan en páginas posteriores (p. 189), quizá fuera preferible que se adelantaran a las páginas en que se presenta el panorama general del pensamiento económico escolástico. En este mismo sentido se echa en falta una mención expresa de los estudios más recientes contrarios a dicha tesis. La misma reserva puede formularse respecto de las tesis de la escuela austríaca cuando en el libro se mencionan las obras de M. N. Rothbard y E. Kauder.

Las páginas en las que se definen «Un proyecto de revisión de la historia del pensamiento económi-

co» constituyen una buena síntesis del estado de la cuestión, y es acertada la importancia que se concede a los estudios del noruego O. Langholm. Pero aunque es cierto que «en la actualidad existe un sector no despreciable de historiadores que reclaman para la escolástica un puesto de relieve en la historia del pensamiento económico» (p. 63), no es menos cierto que otro sector, tampoco despreciable, expresa sus dudas sobre la necesidad de esta revisión, al menos en los términos que se suele plantear habitualmente.

El capítulo II ofrece un «Panorama histórico de la moral comercial escolástica», y aunque no aporte nada original, sí constituye un buen marco de referencia para situar a los doctores españoles en la historia del pensamiento moral escolástico. Llama la atención, sin embargo, la poca importancia que se concede a los aspectos metodológicos de la ley natural, así como la escasa relevancia que se atribuye al probabilismo y la casuística en lo que tuvo de planteamiento epistemológico influido por el nominalismo, igualmente atento a las circunstancias históricas en las que se desarrollaba la conducta de los sujetos económicos. El capítulo III presenta la persona y obra de Azpilcueta, concediendo especial atención al *Manual de confesores*, obra cumbre del doctor Navarro. Merecen ser notadas las referencias en las que se compara

la edición castellana del *Manual* con la edición latina.

En la segunda parte del libro se estudia la moral económica de Azpilcueta y constituye la parte sustancial del libro. En ella se pasa revista a los temas tradicionales en la moral escolástica: valoración ética de la actividad comercial, teoría del precio justo, la usura y los cambios. La exposición es correcta, aunque a veces se tiene la impresión de que una mejor formulación o precisión en la exposición del pensamiento se interpreta como una evolución en el contenido del mismo. Igualmente, a veces se interpretan en clave moderna términos escolásticos que no es claro que puedan interpretarse en esa perspectiva, como cuando la expresión «*communiter*», referida a la estimación del precio justo, se identifica con el supuesto moderno de «la concurrencia de la oferta y la demanda en el mercado». Esta interpretación, que pasa por alto la posible «incomensurabilidad» entre paradigmas diferentes, no parece ajustarse a la advertencia que oportunamente se hace en las pp. 188-189 sobre la necesidad de «situar las reflexiones escolásticas sobre el valor —o cualquier otro concepto económico— en el contexto teológico y antropológico que constituye su suelo natural». Si, como se nos dice en la p. 193, el doctor Navarro reconoce «unas leyes propias del ámbito económico

[que], con mayor o menor acierto, se ocupa de describirlas, y alude a ellas como referencia necesaria para la elaboración del juicio moral sobre los precios», sería deseable una mayor claridad en la exposición de cómo compatibilizaba Azpilcueta esas leyes *positivas* con las exigencias *normativas* de la moral y el derecho. Ésta, en mi opinión, es la crítica más seria que se puede hacer al libro de Muñoz de Juana; no queda suficientemente claro *cómo* es posible reconocer autonomía a las leyes económicas y, al mismo tiempo, someterlas a la libertad humana en el marco de la acción del hombre; cómo es posible afirmar que Azpilcueta «presupone [la] autonomía» del mercado (p. 336) y, al mismo tiempo, afirmar la subordinación de las leyes del mercado a los fines morales. Autonomía y subordinación no son términos cuya armonización resulte fácil teóricamente y tampoco en la práctica. No basta con afirmar el carácter unitario y finalista de la acción humana; junto con el carácter instrumental de la racionalidad económica habría que explicar por qué una determinada racionalidad es preferible a otras racionalidades posibles, y el criterio finalista de la acción no proporciona elementos suficientes para esta clase de elección.

Algo semejante se puede afirmar de la exposición que se hace del problema de la usura. Entre las dos pos-

turas que se recuerdan en el libro, la de quienes sólo ven en la prohibición de la usura «una supuesta obstinación de la Iglesia que, debido a oscuros motivos, empleó en ello toda su autoridad y dificultó de ese modo el progreso en la explicación del fenómeno económico subyacente», y la de quienes, según el autor, «sobrevaloran la aportación técnico-económica de los escolásticos...», no es fácil saber la clase de relación que entre análisis científico y valoración moral atribuye el mismo autor al doctor Navarro. La dificultad del problema y que el autor sólo pre-

tendiera escribir una obra expositiva y no analítico-crítica quizá pueda justificar estas lagunas. A pesar de ello, quienes estamos interesados por el pensamiento económico de los doctores españoles podemos felicitarnos por contar con una obra como la que Muñoz de Juana nos ofrece, dedicada exclusivamente a presentar el pensamiento económico-moral de Martín de Azpilcueta.

F. GÓMEZ CAMACHO
Universidad Pontificia Comillas
(Madrid)

Murray N. ROTHBARD: *Historia del pensamiento económico*, vol. I, «El pensamiento económico hasta Adam Smith», prólogo de Jesús Huerta de Soto, traducción de Federico Basáñez y Ramón Imaz, Madrid, Unión Editorial, 1999, 591 pp., índice de nombres.

El título de este libro no es traducción fiel del original: *An Austrian perspective on the history of economic thought*. Y eso es: una historia escrita desde una escuela. Su autor, economista «austriaco» norteamericano fallecido en 1995, dejó esta obra póstuma; se publicaron en inglés los dos primeros volúmenes el año de su muerte y se anuncia la aparición de un volumen III a partir de sus manuscritos.

Mark Perlman comenta (*Economic Journal*, septiembre 1996) que Rothbard fue uno de los responsa-

bles de la fractura que separó a misesianos y hayekianos, y opina que el libro es «cautivador pero no convincente» por la rigidez de su autor. Según S. Todd Lowry (*Journal of Economic Literature*, septiembre 1996), aunque Rothbard descrea de la historia *whig*, la practica: la economía progresa hacia la verdad austriaca.

Rothbard caricaturiza a Smith al afirmar que el consumo no le importaba, y que fueron los escolásticos los que «propugnaban el consumo como fin de la producción»

(pp. 27-28). Esto dice Smith: «El consumo es el único fin y objetivo de toda producción, y el interés del productor merece ser atendido sólo en la medida en que sea necesario para promover el del consumidor» (*La riqueza de las naciones*, Alianza, p. 644). Rothbard lo reconoce al final, pero alega que como el héroe de Smith es el individuo frugal, entonces no estaba a favor del consumo, y a la vez elogia al escocés por destacar la importancia de la acumulación.

El descuido de las fuentes por Rothbard es visible. James C. W. Ahlakpor lo llama «chapucero» (*Independent Review*, invierno 1999), y Warren J. Samuels declara: «en parte informada, en parte miope y a veces útil, es la obra de un ideólogo» (*Critical Review*, invierno-primavera 1998). Lowry censura la «pseudo-erudición» en un tema en el que es reconocido experto: la antigüedad. Quizá el descuido tenga que ver con su fobia a Smith, por ejemplo, en su pobre análisis de Platón y la división del trabajo. También es llamativo que no mencione a la *Teoría de los sentimientos morales* a pesar de que alaba a los estoicos, la escuela filosófica que Smith más admiraba, y la falta de control ético que reprocha a Maquiavelo coincide con la visión smithiana. Arguye que Galiani anticipa la noción de la mano invisible porque sostiene que nuestras bajas pasiones apuntan a pesar nues-

tro al bien de la totalidad; esto no es Smith: es Mandeville.

Si en el pasado hubo raíces liberales, también las hubo de cualquier otra cosa. De ahí que una palabra que se repite en este libro es «lamentablemente», por la pena que le producen a Rothbard los retrocesos de sus héroes liberales. Lo mismo vale para nuestra escuela de Salamanca, que este libro plausiblemente destaca. Rothbard reivindica al catolicismo y remonta el liberalismo hasta el medioevo cristiano —no hay ninguna mención al Islam—. Vuelve al tema del consumo para diferenciar a protestantes y católicos, porque los primeros colocan el énfasis en el trabajo, no en el consumo, y en la teoría objetiva del valor, mientras que la tradición no protestante mantuvo los componentes de subjetividad. Pero los clásicos emplearon el trabajo como ariete a favor de la libertad y en contra del mercantilismo y la fisiocracia, que defendían que la riqueza dependía de la balanza comercial o de la agricultura.

Rothbard se prodiga en detalles crueles de los protestantes: de ellos cabe esperar no sólo el error económico sino el vesánico comunismo anabaptista. Carga las tintas para probar algo sabido: la tesis de Max Weber según la cual la ética calvinista creó el capitalismo es endeble, dadas las evidencias previas de capitalismo en entornos católicos como

Italia y parte de los Países Bajos y Alemania. Tampoco es desconocido el hecho de que el pensamiento protestante en sus orígenes no era tolerante y liberal. «El calvinismo sólo se tornó revolucionario y antitiránico bajo la presión de su oposición a regímenes católicos, que condujo a los calvinistas a retomar los conceptos de derecho natural y de soberanía popular originalmente expresados en el pensamiento escolástico tardío» (p. 203). Pero ésta es precisamente la tradición que recogerá Smith, mientras que los católicos continentales desembocarán en el absolutismo.

Acierta Roger Backhouse: es un libro «provocador, brillante» (*History of Economic Thought Newsletter*, verano 1996). Se suceden autores de los que en algunos casos ni los historiadores habrán oído hablar, pero la reflexión es insuficiente. Todo lo que tenga que ver con los austriacos es bendecido, incluso su insensato rechazo a las matemáticas; los mercantilistas reciben aún peor trato que en los manuales al uso, y Smith es demolido. Alude Rothbard a la «influencia» de Law en Smith, con lo que éste queda contaminado con el inflacionismo del banquero. Pero dice Smith de Law: «La idea de que es posible multiplicar el papel moneda hasta cualquier límite fue la base real de lo que se conoce

como el sistema del Mississippi, acaso el proyecto bancario y bursátil más extravagante que el mundo haya conocido» (*Riqueza*, p. 408).

Rothbard no aplica a Smith el criterio que utiliza con todos los autores anteriores, el de elogiar su liberalismo y al mismo tiempo lamentar su insuficiencia. Da la sensación de no haberlo leído con atención y de desconocer la historiografía; sólo eso puede explicar el que denuncie la incompatibilidad entre el aplauso a la división del trabajo del Libro I de la *Riqueza* y el estudio de sus defectos en el Libro V. No cita a especialistas como Mark Blaug, y su denuncia sobre la contradicción del primer canon de la tributación de Smith llega con veinte años de retraso, porque D. P. O'Brien, a quien tampoco cita, la expuso en *Los economistas clásicos*.

Sólo al final (p. 545) admite «efectos positivos» del pensamiento de Smith en términos de liberalismo y antimercantilismo. Pero han pasado ya demasiadas páginas superficiales, demasiados autores y poco análisis. El balance es agridulce; según Spencer J. Pack (*History of Political Economy*, verano 1997), este libro es «una fuente inusualmente fértil de erudición y confusión».

Carlos RODRÍGUEZ BRAUN
Universidad Complutense

Llorenç FERRER I ALÒS: *La vinya al Bages. Mil anys d'elaboració de vi, Manresa. L'exemple del mas Roqueta*, Centre d'Estudis del Bages, 1998.

El tema de este libro es la historia de la viticultura en el Bages, situada al noroeste de la ciudad de Barcelona, en una de las comarcas vitícolas más importantes de Cataluña hasta hace unas pocas décadas. El autor, que es ya conocido por sus trabajos históricos sobre esta comarca, ha escrito un libro de carácter esencialmente divulgativo, si bien ofrece suficientes aspectos novedosos para interesar al público especializado.

El libro se divide en seis partes. En la primera se analiza muy brevemente los orígenes de la viticultura en el Bages desde la época romana, su desarrollo en la Edad Media y su extensión a lo largo de los siglos XVII y XVIII, prestando especial atención a la aparición y difusión de los primeros contratos de *rabassa morta*. En la segunda se estudia la familia Roqueta y el *mas*, sus orígenes medievales, su creciente especialización vitícola en los siglos XVIII y XIX a través de un uso cada vez mayor del contrato de *rabassa*, y las estrategias familiares de los propietarios, todo ello ilustrado con abundantes documentos, planos y gráficos. En el tercer capítulo se muestra la extraordinaria expansión de la vid en el Bages, anterior a 1750 en muchos municipios, y su orien-

tación hacia el mercado del norte de Cataluña. Ferrer hace una descripción minuciosa de las formas de cultivo de la viña en el siglo XIX, las herramientas utilizadas, los tipos de cepas, de abonado, las distintas faenas, la forma de luchar contra las plagas y los cambios que se están produciendo a lo largo del período. La elaboración del vino también merece un largo apartado, incluyendo desde la vendimia hasta la comercialización. Por último, aporta datos interesantes sobre las características del contrato de *rabassa morta* y los conflictos que surgen en torno al mismo. En el cuarto capítulo se analiza la viticultura del Bages entre 1870 y 1940, desde la *febre d'or* de la viticultura del Bages, coincidiendo con la expansión de la filoxera en el viñedo francés (1870-1890), hasta las dificultades que le suceden, las estrategias de los propietarios y sus conflictos con los *rabassers*. En los últimos capítulos se estudian las dificultades del viñedo y las causas de una decadencia que lleva a una reducción de la superficie cultivada de 23.000 hectáreas en 1920 a sólo 300 en 1989. Se ofrecen por fin algunos datos sobre la recuperación del viñedo (437 hectáreas en 1997), aunque sobre bases completamente distintas a las históricas.

Uno de los aspectos más interesantes del libro es el estudio del origen del contrato de *rabassa morta*, mediante el cual se realiza gran parte de la expansión del viñedo del Bages. Desde el siglo x hasta mediados del siglo xvii parece dominar el contrato de coplantación por el que el colono, a cambio de asumir los costes de plantación de la viña, obtenía la mitad de la finca plantada, aunque este contrato coexistía con otras formas similares a la *rabassa*. Sin embargo, a partir del último tercio del siglo xvii se estaban tanteando distintas modalidades contractuales donde se mezclan las características de la coplantación y la *rabassa* y en menos de veinte años se generalizaría el nuevo contrato. Las razones del cambio no son convincentes, porque resulta poco creíble que los propietarios hubiesen esperado tanto tiempo para encontrar un contrato, según el autor, tan acorde con sus intereses. Probablemente las causas fueran las mismas que explican la extraordinaria expansión de la viticultura en esa época (el desarrollo de la demanda interna y exterior de aguardiente y probablemente la presión demográfica) y los problemas del cultivo a gran escala de la viña con asalariados en este período. Un análisis económico de las implicaciones de uno y otro tipo de contrato en el siglo xviii ayudaría a explicar, sin

duda, el éxito de la *rabassa* frente a otros contratos.

Otro tema importante es la crisis de este mismo contrato desde finales del siglo xix. El uso de archivos familiares le permite al autor acercarse a la estrategia de los grandes propietarios en este período. Los Roqueta deciden sustituir muy pronto los contratos orales por otros escritos y ante notario, con el fin de evitar conflictos con sus colonos, si bien paradójicamente, y por idénticos motivos, se firmarán contratos privados a partir de comienzos del siglo xx. El libro habría ganado si se hubiese comparado un poco con otras comarcas catalanas, singularmente con el Penedès o l'Anoia. Por ejemplo, la evolución de las condiciones de los contratos de *rabassa* en el siglo xx es mucho más benigna en el Bages que en el Penedés y parece responder más a problemas de costes de oportunidad de los trabajadores, que cuentan con la posibilidad de trabajar en el sector textil, que a factores políticos o sociales.

Finalmente, la vinificación y comercialización del vino también son estudiadas en este trabajo. Uno de los motivos que, según Ferrer, explican la decadencia de la viña está relacionado con la ausencia de renovación de la red de comercialización del vino en el primer tercio del siglo xx. En principio ésta se hallaba en manos de los comerciantes de la *Muntanya*, que se encar-

gaban de adquirir la mayor parte del vino de la comarca para el consumo local. El fracaso de las cooperativas de la comarca, que (según los datos del trabajo) procesaban sólo un 1,4 por 100 de la producción total entre 1925 y 1930, podría deberse quizás a problemas de organización, pero se destaca poco el papel de los propietarios en la comercialización del vino. No sabemos, por ejemplo, si obtenían precios más elevados que los colonos, si existieron intentos serios por mejorar el producto y por qué no vinificaban la mayor parte de la cosecha de sus colonos con

el fin de aprovechar sus ventajas técnicas y las economías de escala. Para estos problemas el uso de los archivos familiares parece indispensable.

A pesar de estas críticas menores, se trata de un libro original, de gran interés para el que quiera conocer la evolución a largo plazo de la viticultura de una de las comarcas más atractivas de Cataluña.

Juan CARMONA PIDAL
Universidad Carlos III
de Madrid

Eduardo J. ALONSO OLEA, Carmen ERRO GASCA e Ignacio ARANA PÉREZ, con la colaboración de Catalina OLÁBARRI DE LA SOTA: *Santa Ana de Bolueta, 1841-1998. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína*, Bilbao, 1998, 361 pp., apéndices, bibliografía, índice onomástico, ilustraciones en blanco y negro y en color.

Es conocida la proclividad de muchas empresas a exaltar su trayectoria histórica en publicaciones de carácter conmemorativo, que han visto la luz cada vez que el calendario señalaba un cumpleaños destacado, y es sabido también el escaso rigor científico de que han adolecido generalmente estas monografías, restando utilidad a su uso por parte de los historiadores. Pues bien, en los últimos años ha ido en aumento el número de publicaciones de esta clase, en las que las

empresas han decidido contar, en cambio, con historiadores profesionales para su elaboración. La fórmula de esta relación —una empresa que abre sus fondos documentales al escrutinio de investigadores especializados y que garantiza una cuidada edición del producto final— está dando resultados positivos para ambas partes. Para las empresas, porque el conocimiento de su trayectoria histórica puede proporcionarles las señas de identidad con las que legitimar su cultura corporativa,

un factor al que se le concede hoy gran utilidad como elemento de la estrategia competitiva. Para la historia empresarial española, porque ha ido creciendo así el número de monografías de empresas —todavía escaso— con las que podemos ensanchar nuestro conocimiento y cimentar más sólidamente interpretaciones y análisis acerca del papel de la empresa en el crecimiento económico a largo plazo.

En estas coordenadas se sitúa el libro que comentamos. La celebración del ciento cincuenta aniversario de la fundación de la empresa siderometalúrgica Santa Ana de Bolueta, una de las empresas españolas más antiguas y el símbolo de la primera fase de la industrialización vizcaína, ha sido el motivo que ha impulsado a sus gerentes a encargar a tres especialistas la redacción de su historia a partir de los fondos documentales internos, que en la actualidad conserva en depósito el Archivo Histórico del BBV. Para sus propietarios, la longevidad de esta empresa es una muestra de su éxito, de manera que conocer los fundamentos de su prolongada existencia puede contribuir a la pervivencia de este éxito en el futuro. Por eso, como reflexiona en el *Epílogo* Ignacio Olábarri, historiador y descendiente de una de las familias fundadoras, el libro tiene la virtualidad de poner de manifiesto los elementos que han conformado a lo largo

del tiempo una cultura empresarial propia, que ahora cristaliza y se hace explícita con todos sus ingredientes. En este sentido, el libro mismo se convierte en parte de la cultura empresarial de Santa Ana de Bolueta al hacer posible su difusión a todos los miembros de la organización, clientes incluidos, y su utilización explícita como un elemento de la estrategia actual de la empresa.

Para los autores, la longevidad y pervivencia de Santa Ana de Bolueta es también una señal de su éxito como empresa, sobre todo si se compara con la gran mayoría de las empresas vizcaínas del sector, que han desaparecido o perdido sus señas de identidad en los últimos años. Por eso, su estrategia investigadora, como apuntan en la *Introducción*, se orienta a utilizar el material documental puesto a su disposición para desentrañar las claves de este éxito. Acertadamente, la indagación se apoya, a lo largo de las diferentes coyunturas históricas, sobre dos variables que resultan decisivas en el caso estudiado: estamos ante una empresa de carácter familiar y de tamaño medio, y ambas cosas siguen siendo así en la actualidad.

El carácter de empresa familiar no parece haber sido un obstáculo para la continuidad de Santa Ana, a juzgar por la información que proporciona el libro. Los problemas con que se suelen enfrentar esta clase de

empresas al aumentar de tamaño o al proceder a la sustitución del fundador o de sus sucesores no han existido en la empresa estudiada. En el primer caso, porque Santa Ana nunca aumentó su tamaño como para necesitar una gran inyección de financiación externa que hubiese obligado a la entrada de socios ajenos a las familias fundadoras. En el segundo caso, porque más que una empresa familiar Santa Ana puede ser considerada como una empresa de familias. Fueron siete las familias fundadoras y todas ellas han permanecido en la propiedad hasta el momento actual, de manera que los problemas de sucesión en la gestión de la compañía se han reducido al mínimo, pues siempre ha sido posible encontrar en alguno de estos núcleos familiares las personas apropiadas para garantizar la continuidad de la gestión. Y ha habido ya cuatro relevos generacionales.

Más bien al contrario, el carácter familiar de esta empresa ha contribuido positivamente a su longevidad por diversos motivos, entre los que pueden mencionarse los dos siguientes: 1) la ausencia de conflictos explícitos entre los socios sobre la gestión de la compañía, dato de gran importancia sobre todo si se tiene en cuenta que Santa Ana pasó algunas coyunturas con su actividad principal prácticamente hibernada, sobreviviendo con los rendimientos de su patrimonio, y 2) las facilidades

de financiación a corto y largo plazo que tuvo gracias a los créditos concedidos por algunos propietarios o por el Banco de Bilbao cuando las necesidades financieras fueron de mayor cuantía. En este caso, la red de parentesco y amistades existente entre diversos consejeros de la empresa y de la entidad bancaria favoreció la resolución de los más graves problemas financieros cuando se presentaron. Pero esta red abarcaba también a propietarios de otras empresas del sector en Vizcaya, lo que sin duda contribuyó a facilitar las relaciones comerciales con ellas y a obtener una información sobre el sector de gran valor para los gestores de Santa Ana en orden a buscar en cada momento la estrategia más apropiada para su empresa.

El tamaño ha sido otro factor sobre el que se ha asentado el éxito a largo plazo de esta empresa. Ciertamente nació en 1841 como una de las grandes del sector, apoyándose en sus ventajas de localización en lo que al acopio de materias primas (mineral de hierro y carbón vegetal) se refiere; pero el desarrollo de la moderna siderurgia vizcaína, simbolizada en las grandes empresas de la margen izquierda del Nervión, durante el último cuarto del siglo XIX la dejó en una empresa mediana cuya supervivencia se basó necesariamente en la especialización en hierros elaborados dentro de la

estructura cartelizada que impusieron las grandes en el mercado de productos siderúrgicos. A este respecto, en los capítulos 3º y 4º los autores pasan revista —con gran acierto, a mi juicio— al papel que le tocó desempeñar a Santa Ana dentro de esta organización, en la que tenía una participación muy reducida. Resulta por ello novedosa la visión que ofrecen del cartel siderúrgico desde la perspectiva de una empresa pequeña, haciendo notar la inestabilidad de sus acuerdos debido a los muy diferentes intereses de las fábricas grandes y pequeñas.

El tamaño le ha permitido a Santa Ana la suficiente flexibilidad y adaptabilidad a las circunstancias como para sobrevivir a coyunturas de signo muy diverso. Dentro de su actividad principal y con el fin de escapar al control de la Central Siderúrgica, sus capacidades tecnológicas propias le permitieron encontrar en los años veinte el nicho de mercado (bolas forjadas de acero empleadas en los cilindros de molituración del cemento y de otras rocas minerales), con el que no sólo ha sobrevivido hasta la actualidad, sino con el que ha hecho posible su proyección internacional de los últimos años. También en aquella época conquistó otro nicho de mercado que ha mantenido hasta la actualidad, si bien en este caso fue decisiva la aportación de tecnología belga. De esta manera nació su filial Fun-

dición Bolueta, que se ha dedicado con éxito a la fabricación de bienes de equipo para la siderometalurgia, como cilindros de laminación. Por otra parte, los autores ofrecen ejemplos de la capacidad de esta empresa para diversificarse en épocas de dificultades incorporando actividades tan dispares como la producción y el suministro de electricidad a Bilbao en los últimos decenios del siglo pasado o la producción agrícola y ganadera de Granja Bolueta durante los difíciles años cuarenta.

El libro se compone de seis capítulos en los que los autores han plasmado los aspectos más relevantes de las distintas épocas representativas de la historia de Bolueta. Aunque en cada una de ellas el texto se detiene en las transformaciones que más afectaron a su devenir, existe una voluntad de dar cuenta de todos los aspectos de su actividad: propiedad, gestión, financiación, tecnología, producción, ventas, mercados, relaciones laborales, etc. En particular, los autores han hecho un meritorio esfuerzo en el tratamiento sistemático de las cuestiones relacionadas con la propiedad, como no podía ser menos tratándose de una empresa familiar, y con las relaciones laborales. En el primer caso, su afán ilustrativo nos permite disponer de unos breves perfiles biográficos tanto de los fundadores de la empresa como de los principales responsables de cada uno de los sucesivos

relevos generacionales registrados, información que se completa en el Apéndice III, donde se reproducen los árboles genealógicos de las siete familias propietarias. En el segundo caso, la caracterización de la política de personal (laboral y de protección social) llevada a cabo por la empresa permite atisbar los fundamentos de la integración de los empleados y trabajadores en la «idea» que ha representado Santa Ana como empresa, extremo que parece ser una de las señas de identidad de su cultura empresarial.

En resumen, estamos ante una nueva monografía que contribuye a

enriquecer el acervo disponible de historias de empresa. En este caso, además, el estudio se centra en una empresa industrial mediana, un rasgo poco común a este tipo de trabajos, en los que hasta ahora se ha prestado más atención a las grandes. Así pues, además de otras ventajas, trabajos como éste pueden permitirnos comparar las estrategias y el comportamiento de empresas de distinto tamaño ante problemas semejantes.

Eugenio TORRES VILLANUEVA
Universidad Complutense

Javier MORENO LUZÓN: *Romanones. Caciquismo y política liberal*, Madrid, Alianza Editorial, 1998, 495 pp.

La historiografía tiende a distinguir dos grandes modelos dentro del género biográfico. De una parte, en las denominadas *biografías internas* el biógrafo no persigue otro objetivo que desbrozar la personalidad del protagonista, glosar su obra y resaltar las cualidades que hacen de él un ser irreplicable. En las *biografías externas*, por el contrario, el autor selecciona al protagonista como personaje característico de una época que intenta reconstruir a través del relato de su trayectoria vital. A la hora de la verdad toda biografía integra ambos modelos, si bien no

es menos cierto que, de modo voluntario o involuntario, siempre prevalece uno de los dos. En este caso la opción es deliberada. Como Javier Moreno Luzón precisa en la introducción, «el protagonista fue seleccionado por su carácter representativo» con el fin de «reconstruir mejor la política de su tiempo» (p. 22).

Tras una aproximación a los orígenes familiares de Figueroa, el autor aborda la formación del joven político en ciernes, desde sus estudios de abogacía en Madrid y en Bolonia hasta los primeros pasos en

el Parlamento. En esta primera parte del libro son de especial interés las páginas dedicadas al bagaje intelectual de Romanones y a la cosmovisión del joven liberal: la temprana convicción de que el caciquismo, considerado como el principal mal de la política española, era el fruto de la desmovilización ciudadana, y de que en tanto ésta no desapareciera los políticos debían acomodarse a dicha situación, tratando, al tiempo, de impulsar el desarrollo del país mediante reformas gradualistas. Dicha percepción pragmática de la realidad política le acompañó a lo largo de toda su vida; liberal formado en el ambiente político y cultural del último tercio del ochocientos, Romanones siempre combinó la defensa del parlamentarismo con una permanente desconfianza en la capacidad de la sociedad española para asumir las riendas de su propio destino y la convicción de que el ejercicio de la política debía estar reservado a una minoría de notables. Este trasfondo pesimista distanciaba al Conde de aquellos de sus contemporáneos que abogaban por una transformación radical del sistema político: no era Romanones partidario de revoluciones, ya vinieran desde arriba, como la que propugnaba Antonio Maura, o desde abajo, como la que supuso la proclamación de la Segunda República.

Partiendo de estas premisas, en la última década del siglo XIX el con-

de de Romanones cimentó su carrera política sobre dos ejes: un sólido cacicazgo rural en la provincia de Guadalajara, que le permitió ejercer el control de la vida política local y le proveyó de una cantera estable de parlamentarios adictos por los distritos alcarreños, y la captación de una importante clientela en Madrid. Cabe destacar aquí el interés del capítulo dedicado a su ascenso político en la capital para los historiadores de la Hacienda. El Conde fue regidor de Madrid en 1894 y en 1897, y en ambas ocasiones basó su asalto a la alcaldía en la lucha contra las corruptelas en la hacienda municipal. Al hilo de los progresos políticos de Romanones, Moreno Luzón detalla la caótica situación de las finanzas madrileñas y hace hincapié en los escándalos provocados por la corrupta gestión del Impuesto de consumos, así como la repercusión que aquéllos tuvieron sobre la política estatal. Las campañas de la opinión pública contra el Impuesto de consumos en el Madrid finisecular se perfilan en el texto como un factor determinante en la política de supresión del citado Impuesto emprendida en los primeros años del siglo XX.

Asentado sobre su cacicazgo rural y su creciente clientela en la capital, Romanones emprendió el tránsito por la política nacional que le conduciría, en 1913, a la presidencia del Gobierno y a la jefatura

del Partido Liberal. Su carrera ascendente se vio impulsada por la combinación de un talante pragmático con un espléndido conocimiento de la normas escritas y tácitas que regían el funcionamiento del sistema político de la Restauración. Hábil estratega, el Conde disfrutó con la lucha política y empleó todos los recursos que ofrecía el sistema para afianzar su posición y acrecentar sus clientelas, aun cuando aquéllos fríasen los límites de la legalidad. Esta faceta de su actividad política ha empañado en alguna medida la estampa del personaje, caricaturizado con frecuencia con el apodo que le asignaron sus contemporáneos: «el travieso conde». No obstante, Moreno Luzón pondera esta imagen simplista. Heredero del discurso progresista del Sexenio Democrático, Romanones defendió las libertades garantizadas en la Constitución, así como la supremacía del poder civil frente a la Iglesia y el Ejército. El apego al poder no le impidió renunciar a su ejercicio cuando éste entraba en contradicción con sus convicciones: en 1917 el Rey le desplazó de la presidencia del Gobierno por su defensa de una mayor colaboración con los aliados al final de la Guerra Mundial, y en 1919 volvió a abandonar el Gobierno cuando su política pactista con los sindicatos chocó con la intransigencia del sector más duro del Ejército. A su apuesta por la política

de reformas graduales se deben grandes avances en el campo de la enseñanza, como la asunción por parte del Estado del pago del salario de los maestros o la creación de la Junta de Ampliación de Estudios, así como algunas otras leyes de importancia, como la que generalizó la jornada laboral de ocho horas.

La estrella política de Romanones comenzó a declinar cuando el propio sistema político de la Restauración entró en crisis tras la definitiva ruptura del turno de partidos en 1917 y, sobre todo, con el fin de la Monarquía constitucional. El Conde, no obstante, siguió en la brecha política hasta el final de sus días, si bien cada vez resultó más evidente que había pasado su hora. Defendió el orden constitucional de 1876 bajo la Dictadura de Primo de Rivera y fue el *alma mater* del último Gobierno de la Monarquía. Como señala el autor, hay una fuerte carga simbólica en el hecho de que fuera Romanones, paradigma del político de la Restauración, quien gestionara la salida de España de Alfonso XIII. Ya en la República, el Conde obtuvo acta de diputado en las tres legislaturas, y llegada la Guerra Civil, como la mayoría de los políticos dinásticos, optó por el apoyo al bando nacional: el viejo liberal decimonónico, que no había llegado a comprender la democracia, no podía estar en el lado de la revolución.

En suma, Moreno Luzón ha elaborado un completo retrato de un personaje más complejo de lo que pudiera parecer *a priori*, a la par que ha trazado un gran fresco en el que aparece representado casi un siglo de la política y de la sociedad españolas. No se puede pedir mucho más. Como ha señalado reciente-

mente Raymond Carr («Democracy's long siesta», *Times Literary Supplement*, june 11 1999, núm. 5.019, p. 6), estamos ante «una espléndida y excelente biografía política».

Miguel MARTORELL LINARES
UNED

Luis ALONSO ÁLVAREZ: *As tecedeiras do fume. Historia da Fábrica de Tabacos da Coruña*, Vigo, A Nosa Terra, 1998, bibliografía, gráficos, planos, fotografías y «Glosario de voces tabaqueiras».

La célebre Fábrica de Tabacos de A Coruña fue, desde su creación a comienzos del siglo XIX hasta la Guerra Civil, el principal establecimiento industrial de Galicia. Luis Alonso, catedrático de Historia Económica en la Universidad de esa ciudad y profundo conocedor del tema, ofrece en este libro un modélico estudio de historia empresarial en el que uno no sabe qué admirar más: la inteligente articulación de los diversos aspectos que concurren en la evolución de la empresa (desde los técnicos a los organizativos), la rica documentación, el discurso narrativo, el tratamiento de las a veces heroicas luchas sociales de sus obreras, esas «tejedoras del humo» que dan título al libro, o, en fin, las sucesivas obras del emblemático edificio que fue su sede laboral, La Palloza.

Esta historia, que abarca dos siglos de una singular producción, nos lleva con extraordinaria amenidad desde la confección manual de los famosos puros hasta los diez mil cigarrillos por minuto que hoy puede fabricar una moderna máquina (aunque se queda en los años treinta, los grandes cambios son ya comprendidos). En ese proceso han intervenido infinidad de factores, que son finamente analizados con extraordinaria sencillez que oculta un método rigurosísimo, un trabajo grande. Se inicia con una detallada introducción sobre uno de los protagonistas de esta historia, el tabaco, y su modalidad de consumo fumado, divulgada en España hace dos siglos entre los soldados que combaten a Napoleón. A las dos únicas factorías que al comenzar el XIX se

mantienen en la España peninsular (las de Sevilla y Cádiz) se unen pronto, por razones de abastecimiento zonal, las de Madrid, Alicante y A Coruña, que, contando con una antigua tradición cigarrera, ve surgir la suya extramuros, en 1804, y funcionar efectivamente a comienzos de 1808. Todas ellas son, durante mucho tiempo, empresas estatales vinculadas a la Hacienda por su carácter de estanco o monopolio fiscal.

Desde sus comienzos se conoce la organización de la producción, prolija y ordenada, basada en el trabajo de las cigarreras. Perjudicada por la ocupación de la ciudad por los franceses (que saquean y obligan a producir para ellos), la fábrica es pronto, en cambio, la única liberada de aquéllos, con las consiguientes ventajas, entre ellas el aumento de operarias, ya 1.300 en 1812, la mayoría muchachas de entre doce y veinte años. El tabaco llega de Cuba y de los estados norteamericanos de Virginia y Kentucky. La producción es tosca, en su mayoría puros comunes destinados a los ejércitos, pero los beneficios son pronto interesantes. Ello lleva a crear una nueva fábrica en 1828.

En el libro la secuencia de los cambios en las técnicas y organización de la producción, en los edificios, el carácter empresarial, etc., sigue el curso de los acontecimientos cronológicamente, con lo que el

discurso lo integra y explica todo coetáneamente. Destaquemos, sin embargo, el cuidado con que se siguen los sistemas de trabajo y sus alteraciones, desde la tempranísima huelga de cigarreras de 1831, contra la extrema presión por aumentar la producción para combatir el enorme contrabando (a precios menores, libre de impuestos).

El aumento muy notable del consumo en la segunda mitad del XIX, acorde con el de la población y su capacidad adquisitiva y con el hecho de que «el tabaco constituía para los fumadores un artículo de primera necesidad», lleva a aumentar lógicamente la producción (incluyendo entre los lugares de origen Filipinas y Puerto Rico), el espacio, la tecnología —en 1843 llega la primera máquina de vapor—, el número de obreras, unas 4.000 en los sesenta-ocho (y sus reacciones luditas en un fuerte motín en 1857 por miedo a la competencia de aquéllas), la sordidez y duras condiciones de trabajo que llevan a una nueva huelga en 1874, las costumbres populares de las cigarreras (sus romerías a la patrona, las fiestas de Carnaval, su solidaridad, los primeros conatos sindicales hasta que cuaje en 1889 la Sociedad de Socorros Mutuos de las cigarreras y en 1916 la Unión Tabacalera, anterior y rival de la FTE, afiliada a UGT).

Un giro copernicano se va a producir en la Fábrica a raíz de la pri-

vatización de todas las fábricas de tabaco, decretada en 1887 tras una importante baja en los ingresos: «no es —explica el autor—, que los fumadores abandonaran sus hábitos seculares, sino que simplemente dejaron de adquirir productos procedentes del estanco —por la insuficiencia e incapacidad de la oferta en adecuarse al ritmo de una demanda creciente y ajustada a sus preferencias— y adquirirían los procedentes del tráfico ilegal, hasta el punto de obligar a la Hacienda a disponer de una medida excepcional: el precintado». La superación de ese techo productivo sólo tiene un camino: intensificar la fuerza de trabajo, aumentar la producción, crear nuevas labores, introducir nuevas tecnologías. El Estado no está en disposición de afrontar las grandes inversiones precisas, ni los costes sociales de las luchas de las cigarrerías, siempre temerosas de las máquinas. Sólo una sociedad, la Compañía Arrendataria de Tabacos (CAT, participada en la mitad de su capital por el Banco de España) acude al concurso y recibe la transmisión de efectivos.

El contrato de la CAT con el Estado obligaba a aquélla a pagar un canon anual que si al principio resulta demasiado alto, una hipoteca ruinosa (alrededor de 90 millones de pesetas), pronto será una bicoca, al disponer de «una producción y mercado monopolistas, la libre impor-

tación de materias primas y tecnología, la exención del impuesto de contribución industrial y la repercusión del coste de ampliación de las fábricas y almacenes sobre el erario público», y un estímulo para acometer profundas reformas. Una utilización más racional de todos los recursos y medios (ahorro de costes en los proveedores, el empleo, la mecanización, la busca de calidad, la mejora sustancial en la distribución y publicidad), unida a una mayor represión de la competencia del contrabando y, sobre todo, una transformación profunda en la gestión del monopolio (sistema contable, disciplina laboral y otros criterios y estrategias empresariales), llevaron a un gran éxito a la CAT, que aumenta en un 31,5 por 100 la producción en apenas catorce años (hasta los años treinta casi se triplica), además de aportar las sustanciosas rentas al Estado, si bien desde fines del XIX ya no será el del tabaco el mayor impuesto recaudado por el sistema tributario español. Y en consecuencia, también ocurrirá algo semejante en la fábrica coruñesa, con algunos matices.

En el caso de A Coruña, se acometerán las reformas modernizadoras algo más tarde, tras el incendio ocurrido en 1896. En ésta, al contrario del resto, no hay la reducción laboral de otras fábricas, pues predominan los puros frente a los cigarrillos, y aquéllos requieren

mucha más mano de obra. Esa especialización en tabaco común y ordinario es coherente con el prototipo de consumidor de la zona: campesinos empobrecidos por la crisis agraria finisecular. Contra lo temido, la pérdida de las últimas colonias, importantes proveedoras del tabaco, no genera crisis, al no afectar a la importación de materias primas, a la vez que por otra parte fracasan experimentos para desarrollar en Galicia dicho cultivo.

Un nuevo, importante cambio en especial para esta fábrica, es la invención en 1889 de un nuevo tipo de cigarro puro de calidad aceptable y mucho más barato, que llevará el apellido de su inventor, el ingeniero mexicano de origen gallego Heraclio Farias, quien ofrece a la CAT su nuevo sistema, que revoluciona la producción especializada de A Coruña, que seguirá siendo principal factoría, ahora de los *farias*, si bien van a cohabitar las dos formas de producción, a gusto con la demanda: mecánica y manual o semimecánica. Nuevas reformas hacen que en 1910 apenas no se pueda reconocer la vieja fábrica, tanto ha cambiado. Poco después, además de su peculiar fabricación, las liadoras Universal producen también nada menos que 30.000 cigarrillos por hora. Las máquinas («más temidas por las pobres cigarreras que el cólera») habían seguido

teniendo nuevos problemas, como los acarreados por la dificultad de aprovisionamiento de tabaco durante la I Guerra Mundial, las huelgas de 1918, un nuevo incendio en 1920, que se superan con la eficiencia de un nuevo administrador, Francisco Wirtz Preto (a fines del siglo había sido muy fuerte la oposición a Pascual Vicent), que acomete la plena electrificación y otras mejoras.

La documentación, recogida en diversos archivos de A Coruña y Madrid, se enriquece con numerosos datos de prensa (de *El Telegrama* y *La Voz de Galicia*, sobre todo), y junto a las estadísticas de Madoz se aportan textos de interés, como los de la novela *La Tribuna*, de la condesa de Pardo Bazán, o los sociales del reformador coruñés Ramón de la Sagra.

El libro está escrito en gallego, por lo que se me alcanza en un gallego magnífico, suelto, cuidadísimo y sencillo a la vez. Es una meritoria opción del autor y, por supuesto, de la editorial, que tendrá, nos tememos, un alto coste de escasa lectura fuera de su ámbito lingüístico. Por ello, y por el gran interés del tema y el excelente tratamiento, nos hemos permitido resumir sus líneas fundamentales a los lectores de esta revista.

Eloy FERNÁNDEZ CLEMENTE
Universidad de Zaragoza

Carmen ERRO GASCA: *Promoción empresarial y cambio económico en Navarra, 1830-1913*, Pamplona, Cámara Navarra de Comercio e Industria, 1997, 302 pp.

Dentro del panorama regional de la historia económica española nadie duda ya de la importancia que Navarra ha adquirido en los últimos años. Así, a los pioneros trabajos del profesor Donézar sobre desamortización, se pueden sumar ahora los destacados estudios de historiadores como A. García-Sanz, D. Gallego, A. Arizcun, J. de la Torre, I. Iriarte, M. Lana, F. Rípodas, J. Garrués o la misma Carmen Erro, por ejemplo. Gracias a las investigaciones de estos autores la realidad económica navarra del siglo XIX nos es hoy en día mucho mejor conocida que hace tan sólo unas décadas. Y no sólo el sector primario, sin duda el más importante de la provincia, sino también los otros dos han sido objeto de atención por parte de algunos de estos profesores. En este sentido, cabe destacar la trascendencia que el denominado Grupo de Industria del Instituto Gerónimo de Uztáriz ha tenido, tal como se deriva de las comunicaciones presentadas al II Congreso de Historia de Navarra de los siglos XVIII, XIX y XX, celebrado en Pamplona en 1992 y publicadas en *Príncipe de Viana* al año siguiente.

Por consiguiente, Carmen Erro Gasca no hace sino sumarse a este

tipo de investigaciones, que desde mediados de los ochenta está dando frutos de reconocida importancia. Aunque éste que ahora presentamos no es un producto cualquiera, ya que este volumen nace directamente de una tesis doctoral defendida en 1995 en la Universidad de Navarra. De ahí el valor añadido de esta publicación, si bien nos consta que la autora, muy a su pesar, ha tenido que reducir notablemente el original. Esto, sin embargo, no empaña ni mucho menos la calidad extraordinaria del libro.

Algo que, por otro lado, no resulta sorprendente, pues quienes hemos seguido de cerca la carrera de Carmen Erro sabemos bien de la rigurosidad y del buen hacer que siempre le han caracterizado. A este respecto quisiera recordar un escrito editado como documento de trabajo en 1995 por la Fundación Empresa Pública (*Creación de sociedades mercantiles y formación de capital en Navarra, 1830-1910*) y que ahora figura como el primer capítulo de este ejemplar. La calidad del mismo nos da buena idea de lo que es la tónica general de la obra, ya que la autora, basándose en los protocolos notariales de Pamplona y en los datos del Registro Mercantil, consi-

que darnos una de las visiones más interesantes que sobre este tema se han realizado en la historiografía nacional desde que Jiménez Araya publicara su famoso artículo sobre las sociedades mercantiles en España. Efectivamente, con una metodología muy depurada y acertada, que bebe tanto de autores españoles como foráneos, Carmen Erro consigue reconstruir series de sociedades según su forma jurídica y de capitales invertidos, realizar listados de inversores y de los sectores en los que invirtieron, etc., y todo ello homogeneizando dos fuentes bien distintas, por lo que la dificultad y la laboriosidad es aún mayor si cabe. Sin embargo, la autora supera la prueba acertadamente, presentándonos unos datos fiables y listos para poder ser comparados con cualquier otro territorio, tanto español como europeo. Es aquí precisamente donde reside uno de los grandes aciertos de esta investigación.

Aunque éste no es el único, ya que con estos magníficos y sólidos cimientos, C. Erro aborda otros temas estrechamente ligados con la constitución de las sociedades mercantiles. Es el caso, por ejemplo, de la financiación empresarial (capítulo II), donde dedica especial atención a los lugares de residencia y a las profesiones de los socios, siendo ésta una interesante vía de aproximación al tema. Aunque no se queda ahí, pues también indaga el papel

desempeñado por la banca como medio para allegar capitales a las empresas, en especial desde principios del siglo XX, resquebrajándose lentamente el modelo familiar de las mismas.

La división sectorial de las iniciativas empresariales constituye el objeto de estudio del tercer capítulo. Con las valiosas cifras obtenidas en el primer apartado la autora puede estudiar con detenimiento las diversas direcciones que tomaron las inversiones navarras de todos estos años. De manera que si en principio se puede hablar de un predominio de las empresas de carácter agrícola, poco a poco su oferta fue diversificándose, resultando especialmente interesantes las eléctricas, tal como se demuestra también en la tesis doctoral de J. Garrués (*Empresas y empresarios en Navarra. La industria eléctrica, 1888-1986*, Pamplona, 1997).

Si el mundo de la empresa es lo que realmente le atrae, no es extraño que dedique también un capítulo, el cuarto, a la evolución tipológica de los inversores. Con una buena bibliografía extranjera de apoyo, Erro Gasca analiza los profundos cambios acaecidos en este aspecto, insistiendo en las diferencias existentes entre los socios de las compañías de responsabilidad ilimitada y los de las sociedades anónimas. Así, hace hincapié en la relevancia del grupo comercial, en los

cambios generacionales que se sucedieron con el tiempo o en el protagonismo que tuvieron los inversores residentes fuera de Navarra.

Y de esta manera se adentra en el último capítulo, donde se ocupa de una cuestión francamente sugerente, la proyección social del hombre de empresa. En estas páginas pone de manifiesto el alcance de la familia y del grupo social, de las relaciones parentales, del estatus social que ostentaban y de la configuración de una elite local bien estudiada por el profesor Angel García-Sanz Marcotegui.

En definitiva, y para concluir, estamos ante uno de los libros más

sugestivos que sobre historia empresarial regional se ha publicado en España en los últimos años. La excelente bibliografía utilizada, la atinada metodología empleada y la finura del análisis realizado avalan sobradamente esta afirmación. Por consiguiente, estimamos que un trabajo de semejante envergadura no puede pasar desapercibido entre cuantos se dedican a la historia económica, ya que proporciona un modelo solvente para su aplicación a otras provincias o territorios.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ
Universidad de París XII

JAN DE VRIES y AD VAN DER WOUDE: *The First Modern Economy. Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*, Cambridge University Press, 1997, 767 pp., 108 cuadros, 58 gráficos, 11 mapas, índice temático.

Algunos historiadores económicos, dentro y fuera del país, llevan años preguntándose sobre el futuro de la Historia Económica como disciplina académica —y por tanto por sus relaciones con las disciplinas que le son afines por naturaleza, la Economía y la Historia— y como ciencia social capaz de mantener e incluso incrementar su cuota de mercado entre el público no especializado. Libros como el de De Vries y Van der Woude son la mejor respuesta

que pueda darse a este tipo de planteamientos: como toda «buena» Historia Económica es un magnífico campo de pruebas de la teoría económica, sin dejar de ser por ello una historia apasionante que hace revivir ante el lector tiempos pasados. Bien escrita y mejor argumentada es una lectura estimulante para especialistas y legos, y tiene todos los ingredientes para hacer las delicias del gran público interesado en cuestiones históricas.

Como ensayo, y para el no especialista en el tema, el libro tiene la gran virtud de proponer una interpretación alternativa a la tan traída y llevada «Revolución Industrial» como modelo frente al que se define el comportamiento de todo país que aspire a ser considerado «moderno». *The First Modern Economy* nos propone un modelo de desarrollo económico que no se basa en la industrialización como motor del crecimiento, sino en la «maximización del bienestar económico [...] en un determinado contexto institucional y tecnológico» (p. 713) a lo largo de algo más de tres siglos de éxitos y fracasos. El desarrollo de un marco institucional adecuado, proclive inicialmente y resistente en las décadas finales, al cambio tecnológico forma, quizá, el hilo argumental de la obra que permite a sus autores plantear el supuesto «fracaso» de la Revolución Industrial en Holanda no en los términos gerschenkronianos de «atraso», sino en términos de «obsolescencia». De ahí que definan a la sociedad holandesa del XIX como una sociedad «urbana, comercializada [...] con un abundante *stock* de capital aunque invertido en plantas, equipo y cualificaciones obsoletas» (p. 712), lo que va a dificultar su proceso de modernización a lo largo del siglo XIX. De Vries y Van der Woude concluyen que la industrialización no es la única vía de crecimiento y modernización econó-

mica, ni el crecimiento o la modernización económica son procesos irreversibles —como muestra el elevado nivel de vida que la población holandesa había alcanzado con anterioridad al siglo XIX y su estancamiento a todo lo largo de esta centuria bajo el peso de unas instituciones poco adecuadas a la nueva situación internacional—. Repasemos brevemente algunas de las piezas en las que se basa su análisis.

Entre las fuerzas modernizadoras de la economía holandesa del setecientos y ochocientos los autores destacan: 1) la urbanización, que facilita el acceso a los mercados y la libre circulación de la información; 2) la educación, tanto elemental (alfabetización) como especializada, que contribuye al desarrollo de una compleja economía comercializada y diversificada, si no industrializada; 3) la movilidad, tanto física como social, basada en el elevado grado de urbanización y educación, que favorece la flexibilidad e innovación, tan necesarias en el proceso de desarrollo económico; 4) la monetización, clave para consolidar conductas calculadoras y racionales; y 5) el marco político y legal, que si bien se aleja del modelo de Estado-Nación surgido en otros países, es capaz de garantizar la seguridad interna y externa del país, favorecer los intereses económicos de distintos grupos sociales y sentar las bases de un vasto dominio colo-

nial mediante el establecimiento de un sistema fiscal y de un sistema de beneficencia, ambos extraordinariamente modernos para la época. De Vries y Van der Woude enmarcan la experiencia holandesa en el modelo de las etapas del crecimiento de Rostow al considerar que éste deja abierta la puerta bien a un crecimiento sostenido, bien a un estancamiento e incluso declive a largo plazo. En el caso holandés, a un crecimiento sostenido que da comienzo con «un reagrupamiento de las fuerzas económicas en la centuria que se inicia en 1480», al que sigue «un *take-off* explosivo entre 1585 y 1621, y la extensión y consolidación de esa era creativa durante los siguientes cincuenta-seenta años», le sucede un paulatino «estancamiento y [...] declive [que] afectó a más y más sectores de la economía» del ochocientos (p. 717). La originalidad de los autores reside en explicar este declive como consecuencia del propio nivel de desarrollo económico alcanzado, que impone una serie de costes fijos de carácter social y cultural elevados, y no como resultado de una oferta inelástica de fuentes de energía, problema recurrente en sociedades preindustriales no desarrolladas. Entre las mejores páginas del libro yo destacaría por la brillantez del análisis las dedicadas al estudio de aquellos problemas que terminan por ahogar la

capacidad de cambiar y adaptarse de la economía holandesa, como, por ejemplo, la historia de la Compañía de las Indias Orientales, tanto desde el punto de vista de su papel en el comercio exterior de la República como muy especialmente por sus imbricaciones con la economía del país —como demandante de bienes de exportación o de abastecimiento, de bienes de capital y, muy especialmente, de mano de obra (capítulos 9 y 10)—; o las páginas dedicadas al funcionamiento del mercado laboral, donde se tratan no sólo temas clásicos, como salarios y niveles de vida, sino otros menos frecuentes, como los relativos a la segmentación del mercado laboral y al impacto que sobre este mercado, y en definitiva sobre las posibilidades de seguir creciendo a largo plazo, tienen las políticas redistributivas y sociales (o de beneficencia) (capítulo 12).

Pero el libro no se limita a facilitar la información necesaria para justificar un modelo explicativo, sino que es una historia de las más completas que conozco para un período tan dilatado. Abundan los temas magistralmente tratados, algunos poco frecuentes en libros de esta naturaleza, entre los que se podrían destacar varios: 1) el factor geográfico, tanto en su dimensión espacial, con referencias muy completas a los problemas de comunicaciones, de reclamación de tierras

al mar, o de recursos energéticos, en concreto la explotación de los depósitos de turba, como en su dimensión temporal, con una descripción detallada de la sucesión de distintos períodos climáticos y sus efectos sobre los temas mencionados con anterioridad (capítulo 2); 2) el cambio tecnológico, sus determinantes y sus efectos; si bien estas cuestiones se abordan en distintos apartados, sobresalen por la calidad de su exposición los relativos a las comunicaciones interiores (por ejemplo, uno de esos «avances» de efectos revolucionarios sobre la economía holandesa cuyo nacimiento y desarrollo se cuenta en detalle fue el establecimiento de un sistema de transporte «regular», con horario preestablecido, de pasajeros y mercancías entre distintos puertos del país), a la industria pesquera, en especial la del arenque y la ballenera, donde los cambios en el diseño de los barcos permitieron una revolución en las artes de la pesca, y a la industria maderera, sobre todo la construcción marítima y las serrerías (capítulos 2, 7 y 8); 3) el nivel de vida y el mercado laboral, donde a la novedad de las fuentes utilizadas se añade el rigor del análisis económico aplicado.

El material estadístico —cuadros y gráficos— es abundante, apoya las hipótesis que se sostienen y en numerosas ocasiones supone aportaciones novedosas por parte

de los autores. Pero si algo caracteriza la utilización de este material estadístico es que en todo momento está al servicio de hipótesis claramente expuestas, basadas, en la mayoría de los casos, en la teoría económica. Pues si el argumento central del libro es explicar el crecimiento y posterior estancamiento de la economía holandesa, la historia de cada uno de los sectores económicos o períodos históricos que se analizan está siempre apoyada en la teoría económica y es un ejemplo práctico de cómo funciona ésta.

Como todo ensayo interpretativo, éste puede ser cuestionado, si bien a quien esto suscribe el argumento le parece no sólo convincente, sino extrapolable a otras situaciones pasadas y presentes.

A la luz del estudio de De Vries y Van der Woude cabría, por ejemplo, preguntarse en qué medida unas condiciones de carácter social y cultural contrarias a la racionalidad económica obstaculizaron el desarrollo económico de la España moderna y sentaron las bases del atraso secular de nuestro país, o bien cuestionarse la racionalidad de determinadas políticas de la Unión Europea con vistas a garantizar un crecimiento económico sostenido a largo plazo de los países miembros.

La buena Historia Económica —como *The First Modern Eco-*

nommy— no necesita defensa o justificación alguna. Se vende sola, ya sea entre historiadores o economistas, ya sea entre el público en general. A todos tiene algo que enseñar

y a más de uno le hará pasar un rato inolvidable.

Clara EUGENIA NUÑEZ
UNED

Leonor LUDLOW y Carlos MARICHAL (coordinadores): *La banca en México, 1820-1920*, y *Un siglo de deuda pública en México*, México, Instituto Mora, Colegio de Michoacán, Colegio de México e Instituto de Investigaciones Históricas-Unam, 1998.

En los últimos tiempos la historiografía financiera mexicana ha dado pasos de gigante merced a la apertura de archivos y a la incorporación de investigadores bien preparados. Leonor Ludlow y Carlos Marichal han decidido reunir en dos volúmenes una serie de trabajos clásicos y documentos originales sobre la historia de la banca, el crédito y la deuda pública en México. A mi modo de ver, lo han hecho con acierto. La edición es oportuna, la selección de los textos cuidada y la calidad de las investigaciones más modernas sobresaliente.

El primer libro, *La banca en México, 1820-1920*, incluye siete estudios y tres documentos de protagonistas contemporáneos. Su lectura permite realizar un repaso de lo que ha sido la historia bancaria mexicana entre la independencia y la revolución. Las principales conclusiones que se deducen de su lectura son: la com-

plejidad del legado crediticio heredado de la colonia; las dificultades de todo orden que se interpusieron hasta el porfiriato en el desarrollo de instituciones financieras modernas; el despegue del sistema bancario nacional y regional desde la década de los ochenta, y la quiebra que para ese sistema supuso la revolución de 1910-1920.

Rosa María Meyer («Empresarios, crédito y especulación, 1820-1850») se refiere al colapso que se produjo tras la quiebra del multiforme sistema de crédito colonial del Virreinato. Los mercados se fragmentaron y los prestamistas se refugiaron en los títulos del Estado, quien al menos tenía detrás las rentas de las aduanas y de los estancos para hacer frente al endeudamiento. Mario Cerutti («El préstamo prebancario en el noroeste de México») se refiere a los grandes comerciantes de Monterrey; la guerra y el riesgo

les resultaron beneficiosos, acumulando grandes fortunas que, para suerte de la región, invirtieron en minería y manufacturas. José Covarrubias se centra en el Banco Nacional de la Moneda de Cobre, de vida efímera, que con los recursos de la renta del tabaco se dedicó a recoger la moneda de cobre que perjudicaba la circulación monetaria y el normal desarrollo del comercio en la ciudad de México. A continuación los coordinadores de la antología nos ofrecen dos artículos. El de Marichal («El nacimiento de la banca mexicana en el contexto latinoamericano») es una pieza utilísima de carácter comparativo en la que muestra el tardío desarrollo financiero de México con respecto a Argentina o Brasil, así como el predominio absoluto de una sola entidad, el Banco Nacional de México, que absorbía el 80 por 100 de los recursos del sistema. Por su lado Ludlow («La formación del Banco Nacional de México») expone la trayectoria seguida para la apertura de este último banco, que nació como institución comercial privada, pero muy ligada al gobierno, que le concedió el monopolio de emisión. Los dos trabajos restantes se ocupan de la evolución de la banca ya en el siglo xx. Abdiel Oñate («La crisis de 1907-1908 y el sistema bancario mexicano») estudia un momento crítico en la economía mexicana dos años después de la adopción del

patrón oro que puso al descubierto las debilidades de su sistema financiero, con poca experiencia internacional y escasa competitividad. En cuanto al interesante texto de Antonio Manero («Iniciación de la reforma bancaria, 1913»), sacado de su libro *La revolución bancaria en México*, su lectura nos pone en contacto con las dificultades de los años 1913-1915, con una emisión descontrolada, una inflación desatada, fuga de capitales, la inconvertibilidad y, finalmente, la incautación de los bancos decretada por Venustiano Carranza. Con ello se ponía fin al modelo bancario del porfiriato. La revolución arrasó al sistema, que no saldría de sus cenizas hasta un decenio más tarde, con la fundación del Banco de México en 1925. El volumen también incluye tres textos antológicos de otros tantos contemporáneos (Escandon, Cardena y Davidson), que recogen propuestas para la creación de bancos nacionales. Su interés reside en los principios que defendían: pluralidad frente a monopolio de emisión, nacionalidad de los accionistas y los privilegios que solicitaban para el establecimiento de un instituto que sin duda convenía a los poderes públicos.

El segundo volumen antológico está dedicado al seguimiento de lo que los coordinadores denominan la «turbulenta» historia de la deuda pública mexicana. Como todas las

naciones latinoamericanas en construcción, México necesitó de los empréstitos interiores y exteriores para sobrevivir. Su capacidad de endeudamiento varió mucho a lo largo del siglo XIX, dependiendo de su estabilidad política y de las posibilidades de desarrollo que ofrecía a los capitales extranjeros. De 1824, cuando se estableció la primera república federal, hasta la suspensión de pagos de la deuda en 1913, el recurso al crédito público fue abundante debido a los continuos problemas de la Hacienda. El volumen incluye seis estudios de notable interés. El de Reinhard Liehr («La deuda exterior de México y los merchant bankers británicos, 1821-1860») repasa las primeras salidas al exterior de la joven república en busca de dinero para pagar sus guerras; acudieron naturalmente a Londres y se pusieron en manos de uno de los grupos especializados en negociar deuda. Sin duda obtener fondos extranjeros tuvo ventajas, pero también peligros, como se pone de relieve en un artículo de Jaime Rodríguez («Los primeros empréstitos mexicanos, 1824-1825»), que destaca lo extraordinariamente caros y poco productivos que resultaron los créditos. Lo peor fue que México se vio abocado a suspender pagos en 1828 y con ello se le cerraron por largo tiempo los mercados de capitales europeos. Por su parte, Gua-

dalupe Nava («Origen y monto de la deuda pública en 1861») estudia con detalle la situación del endeudamiento mexicano en un momento crucial de la historia financiera de la república. Precisamente en 1861 Benito Juárez decretó una moratoria indefinida que soliviantó a los acreedores, internos y externos; ahí está el origen de uno de los episodios más dramáticos de la historia del país: la expedición de la intervención militar por tres grandes potencias europeas, Gran Bretaña, Francia y España, cuya armada desembarcó en Veracruz, tomó el control de las aduanas para asegurar la amortización de la deuda e hizo retroceder a los ejércitos de Juárez hacia el norte del país. Tan grave era en el siglo XIX el impago de las deudas que en México provocó el fin de la república y la instalación del imperio de Maximiliano, como prueba el esclarecedor estudio de Geneviève Gille («Los capitales franceses y la expedición a México»). Los dos trabajos que cierran el volumen, de Jaime E. Zabludovsky («La deuda externa pública») y de Carlos Marichal («La deuda externa y las políticas de desarrollo económico durante el porfiriato»), exponen las vicisitudes de los empréstitos internos y externos durante el largo período de porfiriato. Resultan de interés las operaciones de ingeniería financiera de los dos secretarios

de Hacienda con mayor ascendencia en el régimen, Manuel Dublán y José Yves Limantour, así como el seguimiento que se hace de los empleos de los capitales prestados y sus efectos en la economía mexicana.

Para concluir señalemos que los dos volúmenes incluyen sendas secciones con una cronología, relacionada con acontecimientos bancarios la una y siguiendo las vicisitudes de la deuda pública la otra. Asimismo los coordinadores han preparado unas muy cuidadas y organizadas lis-

tas de sugerencias bibliográficas. En suma, creemos que con estos dos libros incluidos en la excelente colección de «Lecturas de historia económica mexicana» ganamos todos: los estudiantes de los programas de economía e historia, a los que van destinadas las antologías, y todos los estudiosos de la historia financiera latinoamericana.

Pablo MARTÍN ACEÑA
Universidad de Alcalá
y Fundación Empresa Pública

ÍNDICE DEL VOLUMEN XVII

PREMIOS RAMÓN CARANDE

AÑO 1996

ORTIZ-VILLAJOS LÓPEZ, JOSÉ M.^a: *Tecnología y desarrollo regional en España, 1882-1935. Estudio basado en las patentes de invención.*

AÑO 1997

SAIZ GONZÁLEZ, J. PATRICIO: *Patentes, cambio técnico e industrialización en la España del siglo XIX.*

AÑO 1998

ÁLVAREZ NOGAL, CARLOS: *El factor general del Rey y las finanzas de la Monarquía Hispánica.*

ARTÍCULOS

ÁLVAREZ BORGE, IGNACIO: *Órdenes mendicantes y estructuras feudales de poder en Castilla la Vieja (siglos XIII y XIV).*

ANTOLÍN, FRANCESCA: *Iniciativa privada y política pública en el desarrollo de la industria eléctrica en España. La hegemonía de la gestión privada, 1875-1950.*

BETRÁN PÉREZ, CONCHA: *Difusión y localización industrial en España durante el primer tercio del siglo XX.*

CAPIE, FORREST y COLLINS, MICHAEL: *Organisational Control and English Commercial Bank Lending to Industry in the decades before World War I.*

FATJÓ GÓMEZ, PEDRO: *Organización y gestión de una hacienda eclesiástica en la Cataluña del XVII: la catedral de Barcelona.*

MANERA, CARLES: *Cambio agrario y desarrollo industrial no fabril en la isla de Mallorca, 1830-1930.*

- MARTÍNEZ CARRIÓN, JOSÉ MIGUEL: *Agricultores e industriales en el negocio del pimentón y el mercado internacional, 1830-1935.*
- PASCUA ECHEGARAY, ESTHER: *Los contextos sociales e institucionales de una economía monástica: Santa María de Montederramo en el siglo XIII.*
- PÉREZ GONZÁLEZ, PATRICIO: *La estructura del crecimiento regional: Santander, 1913-1930.*
- POVEDA SÁNCHEZ, ÁNGEL: *La investigación sobre el hidraulismo andalusí y los asentamientos localizados en el Alto Maestrazgo (Castellón).*
- SEBASTIÁN AMARILLA, JOSÉ A.: *Del fuero al arrendamiento. Tenencia y explotación de la tierra en León entre la Edad Media y la Moderna.*
- TENA, ANTONIO: *Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la Restauración, 1875-1930.*
- VIDAL OLIVARES, JAVIER: *La estructura de la propiedad, la organización y la gestión de una gran empresa ferroviaria: la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España, 1858-1936.*

NOTAS

- BUSTELO, FRANCISCO: *De las limitaciones de la historia económica global: a propósito de un libro de David S. Landes.*
- DOBADO, RAFAEL: *Algunas consideraciones en torno a la riqueza y a la pobreza de las naciones: comentarios al libro de David S. Landes.*
- MALUQUER DE MOTES I BERNET, JORDI: *El papel de Cataluña en la modernización económica de España.*

RECENSIONES

- ALCALDE JIMÉNEZ, J. M.^a: *El poder del señorío. Señorío y poderes locales en Soria entre el Antiguo Régimen y el Liberalismo.* Por Jesús Millán.
- ALONSO ÁLVAREZ, L.: *As tecedeiras do fume. Historia da Fábrica de Tabacos da Coruña.* Por Eloy Fernández Clemente.
- ALONSO OLEA, E.; ERRO GASCA, C., y ARANA PÉREZ, I.: *Santa Ana de Bolueta, 1841-1998. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína.* Por Eugenio Torres Villanueva.
- ARROYO HUGUET, M.: *La industria del gas en Barcelona, 1841-1933.* Por Carlos Larrinaga Rodríguez.

- SEOANE, M.: *El burgués maldito. La historia secreta de José Ver Gelbard*. Por Raúl García Heras.
- BUSTELO, F.: *Historia económica: una ciencia en construcción*. Por Tomás Martínez Vara.
- DE VRIES, J., y VAN DER WOUDE, A.: *The First Modern Economy. Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*. Por Clara Eugenia Núñez.
- ERRO GASCA, C.: *Promoción empresarial y cambio económico en Navarra, 1830-1913*. Por Carlos Larrinaga Rodríguez.
- FERRER i ALÒS, Ll.: *La vinya al Bages*. Por Juan Carmona.
- GARCÍA RUIZ, J. L., et al.: *Historia de la empresa mundial y de España*. Por Joan R. Rosés.
- HABER, S. (ed.): *How Latin American Fell Behind?* Por Aurora Gómez-Galvarriato.
- HUERTA DE SOTO, J.: *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Por Carlos Rodríguez Braun.
- IRIARTE GONI, I.: *Bienes comunales y capitalismo agrario en Navarra*. Por Antonio Miguel Linares.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I.: *Privatización y apropiación de tierras municipales en la Baja Andalucía: Jerez de la Frontera, 1750-1995*. Por Antonio López Estudillo.
- LÓPEZ GARCÍA, S., y VALDALISO, J. M.^a (eds.): *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*. Por Jose M. Ortiz-Villajos.
- LÓPEZ PICAZO, M. T. (dir.): *El agua en los regadíos mediterráneos. Nuevos enfoques y problemas*. Por James Simpson.
- LUDLOW, L., y MARICHAL, C.: *La Banca en México, 1820-1920, y Un siglo de deuda pública en México*. Por Pablo Martín Aceña.
- MALUQUER DE MOTES, J.: *Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX*. Por Gabriel Tortella.

- MIRANDA ENCARNACIÓN, J. A.: *La industria del calzado en España (1860-1959)*.
Por Mar Cebrián.
- MODESTO ALAPONT, J. R.: *A ús i costum de bon llavrador. L'àrrendament de terres a l'Horta de València, 1780-1860*. Por Ricardo Robledo.
- MORENO LUZÓN, J.: *Romanones. Caciquismo y política liberal*. Por Miguel Ángel Martorell Linares.
- MUÑOZ DE JUANA, R.: *Moral y economía en la obra de Martín de Azpilcueta*.
Por F. Gómez Camacho.
- PÉREZ, S. A.: *Banking on Privilege. The Politics of Spanish Financial Reform*.
Por Francisco Marcos.
- REIN, R.: *La salvación de una dictadura*. Por Raúl García Heras.
- ROTHBARD, M.: *Historia del pensamiento económico*. Por Carlos Rodríguez Braun.
- SANTOS REDONDO, M.: *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*. Por Pedro Fraile Balbín.
- TORRES VILLANUEVA, E.: *Ramón de la Sota 1857-1936. Un empresario vasco*. Por Mercedes Cabrera.
- TORTELLA, T.: *Los primeros billetes españoles: las «cédulas» del Banco de San Carlos (1782-1829)*. Por Pablo Martín Aceña.
- VALDALISO, J. M.^a: *La navegación regular de cabotaje en España en los siglos XIX y XX*. Por Richard Sicotte.
- ZARATIEGUI, J. M.: *Caballeros y empresarios. El hombre de negocios victoriano*.
Por Juan Manuel Matés Barco.

Número especial

LA HISTORIA ECONÓMICA EN LATINOAMÉRICA

Edición a cargo de:
Pablo Martín Aceña, Adolfo Meisel, Carlos Newland

Presentación, por Pablo Martín Aceña, Adolfo Meisel y Carlos Newland.

Primera Parte: Historiografía latinoamericana

NOEL MAURER: *Progress without order: Mexican economic history in the 1990s.*

ADOLFO MEISEL: *La cliometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999.*

GAIL TRAINER: *The delayed development of early financial historiography, 1890-1930.*

LUIS BÉRTOLA: *La historia económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas.*

Segunda Parte: Estudios de Historia Económica Latinoamericana

JEFFREY WILLIAMSON: *Real wages inequality and globalization in Latin America before 1940.*

MARIO CERUTTI: *Empresarios españoles en el Norte de México (1850-1912).*

AURORA GÓMEZ-GALVARRIATO: *Industrialization under institutional frailty: the development of the Mexican textile industry in the nineteenth-century.*

CARLOS NEWLAND: *El sector agropecuario argentino en el período entresiglos: crecimiento económico e intensidad de factores.*



13

SUMARIO

ARTÍCULOS

Gremios y empresas en la industria lanera de Béjar, 1680-1808..... 11
ROSA ROS

Una revolución industrial en el área mediterránea: Marsella (1831-1865)..... 37
XAVIER DAUMALIN y OLIVIER RAVEUX

El teléfono en España antes de Telefónica (1877-1924) 59
ÁNGEL CALVO

Tipo de cambio y protección. La peseta al margen del Patrón Oro, 1883-1931..... 83
JOSÉ M.ª SERRANO SANZ, M.ª DOLORES GADEA RIVAS y MARCELA SABATÉ SORT

Las industrias manufactureras regionales en la época del desarrollismo. Un nuevo análisis de localización y convergencia 113
ENRIQUE LLOPIS AGELÁN y RAFAEL FERNÁNDEZ SÁNCHEZ

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

Crecimiento económico y empresa industrial en Menorca durante la segunda mitad del siglo XIX: el caso de la Industrial Mahonesa, S. A...... 149
CARLES MANERA y MIQUEL ÀNGEL CASASNOVAS

El proceso de creación de Saltos del Duero (1917-1935) 181
PABLO DÍAZ MORÁN

RECENSIONES

- Jonathan Zeitlin y Charles Sabel (eds.), *World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*..... 201
por Jesús María Valdaliso
- Montserrat Carbonell, *Sobreviure a Barcelona. Dones, pobresa i assistència al segle XVIII*..... 207
por Stuart J. Woolf
- Kristine Bruland y Patrick O'Brien (eds.), *From Family Firms to Corporate Capitalism. Essays in Business and Industrial History in Honour of Peter Mathias*..... 211
por Paloma Fernández
- Assumpta Muset, *Catalunya i el mercat espanyol al segle XVIII. Els traginers i els negociants de Calaf i Copons*..... 217
por Bartolomé Yun
- Luis Alonso Álvarez, *As tecedeiras do fume. História da fábrica de Tabacos da Coruña*..... 221
por María Teresa Pérez Picazo
- Santiago López García y Jesús M.ª Valdaliso (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*..... 225
por Josep M.ª Vergara i Carrió
- Francisco Comín Comín, Pablo Martín Aceña, Miguel Muñoz Rubio y Javier Vidal Olivares, *150 años de historia de los ferrocarriles españoles*..... 229
por Alfonso Herranz Loncán
- Alfred D. Chandler, Jr., Franco Amatori y Takashi Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*..... 237
por Joám Carmona
- Paloma Candela Soto, *Cigarreras madrileñas. Trabajo y vida*..... 241
por Mercedes Arbaiza
- Luis Sanz Menéndez, *Estado, ciencia y tecnología en España: 1939-1997*..... 247
por Santiago López García



PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)
Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Constitucionales)
Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)
Francisco Prada Gayoso (Director de la Fundación Empresa Pública)
Leandro Prados de la Escosura (Universidad Carlos III)
Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)

Revista de Historia Económica



9 778402 126109