

Sebastián COLL y Marta GUIJARRO: *Estadística aplicada a las ciencias sociales*, Madrid, Pirámide, 1998.

Como su título indica, este libro presenta una introducción a la Estadística para historiadores, sociólogos y politólogos y estudiantes de humanidades. Los dos autores del libro han conseguido una buena síntesis entre los resultados y métodos teóricos y sus aplicaciones a las ciencias sociales y especialmente a la historia. El libro consta de doce capítulos y un apéndice matemático. Conceptualmente el libro está dividido en dos partes. La primera, que cubre los capítulos 1 al 7, se dedica a la Estadística Descriptiva. La segunda, capítulos 8 a 12, considera los problemas de inferencia estadística.

En los capítulos de Estadística Descriptiva se abordan las representaciones gráficas (capítulo 1), las

medidas de posición, dispersión y concentración (capítulo 2), los números índices (capítulo 4), el análisis descriptivo de series temporales (capítulo 6) y la correlación y regresión simple entre dos variables (capítulo 7). Los capítulos 3 y 5 presentan ejemplos de aplicaciones históricas de la descripción de datos (capítulo 3) y de los números índices (capítulo 5).

En la segunda parte se introducen las ideas de muestreo en poblaciones finitas (capítulo 8), se estudia la regresión múltiple (capítulo 10) y las Tablas de Contingencia que en el libro se denominan Estadísticas de Atributos (capítulo 12). Los capítulos 9 y 11 presentan ejemplos de aplicaciones históricas del muestreo

(capítulo 9) y de la regresión múltiple (capítulo 11).

Este libro presenta para los estudiantes de historia y ciencias sociales el atractivo de incluir capítulos con ejemplos detallados de la aplicación de las técnicas expuestas a distintos problemas de interés. Después de presentar la descripción de datos, en el capítulo 3 se presentan tres ejemplos de su utilización. El primero analiza el estudio de la distribución personal de la renta a lo largo de la historia; el segundo, la reconstrucción de datos perdidos de las estaturas de los individuos mediante la distribución normal, y el tercero, una aplicación a la historia agraria. Otros capítulos incluyen también datos interesantes. Por ejemplo, en el capítulo 5 se presentan dos ejemplos de la utilización de los números índices. El primero, los índices de producción industrial en España. El segundo, la evolución de los salarios reales en Inglaterra. En el capítulo 9 se aborda la reconstrucción mediante muestras de la evolución de la estatura humana, y la estimación de la riqueza de los individuos en el pasado. En el capítulo 11 se aborda el estudio de las relaciones internacionales, los factores que determinan el resultado de las elecciones, los factores que inciden en el trabajo de la mujer fuera de casa, y la estimación de la elasticidad del precio del algodón en USA en el siglo XIX. Finalmente, en el capítulo

12, que es capítulo mixto donde primero se presentan los resultados metodológicos y las aplicaciones, hay dos interesantes ejemplos: la relación entre el nivel de organización política y el nivel de organización social, y una aplicación a la historia parlamentaria.

El libro está en general muy bien escrito y se adapta muy bien para un curso de introducción a la Estadística para la historia, la sociología o las humanidades. Tiene el enorme atractivo de ver mediante ejemplos reales muy bien escogidos la utilidad de los métodos estadísticos y puede motivar al lector a avanzar por su cuenta. Como todo trabajo valioso, el libro incluye algunas partes que pueden mejorarse en ediciones futuras. Dado que por su calidad este libro debe venderse bien, recomiendo a los autores que en ediciones futuras presten atención a los cinco puntos siguientes.

En primer lugar el libro está en general claramente escrito, pero podría en algunas secciones aligerarse de álgebra y matemáticas, poniendo menos énfasis en los cálculos a mano, que raramente serán ejecutados por un historiador en el mundo actual de ordenadores baratos y rápidos, y más énfasis en la interpretación de resultados obtenidos por programas de ordenador. Por ejemplo, algunas de las derivaciones de las fórmulas básicas, como las presentadas en la p. 64 sobre la

varianza, pueden evitarse, y apéndices de álgebra simple pero tediosa como los de las pp. 227 a 229 serán de muy poca utilidad al lector interesado en aplicaciones. Conceptos que no sean de uso habitual y no se ilustren en los ejemplos, como el de media cuadrática de una variable, deben eliminarse del texto. Por otro lado, en algún momento se desliza en el libro la utilización de herramientas matemáticas avanzadas que probablemente el lector desconoce. Por ejemplo, en la p. 364 se utiliza el concepto de derivada parcial, que excede con mucho el nivel del libro y ni siquiera se incluye en el apéndice matemático al final del libro, con lo que es dudoso que el lector pueda beneficiarse de este concepto.

En segundo lugar, convendría poner más énfasis en la utilización de programas informáticos. Por ejemplo, en los casos reales podrían incluirse salidas de ordenador relevantes comentando los resultados. Para ello pueden usarse salidas de ordenador de distintos programas populares en las ciencias sociales. Sería conveniente además poner los datos disponibles en la red en una página *web* para que los lectores puedan analizarlos.

En tercer lugar, la combinación entre teoría y práctica es muy adecuada, pero siempre puede mejorarse en algunos aspectos. Por ejemplo, después de presentar la descripción de datos, en el capítulo 3 se presenta

un primer ejemplo que analiza el estudio de la distribución personal de la renta a lo largo de la historia. El estudio es muy interesante y bien realizado pero se limita a utilizar las medidas de concentración. Hubiera sido interesante aprovechar este primer ejemplo real para presentar aplicaciones de las medidas de centralización y de dispersión estudiadas comentando sus ventajas relativas en este problema. También sería interesante en este primer ejemplo ilustrar el uso de los gráficos y especialmente de los histogramas. Este mismo comentario puede aplicarse a otros ejemplos del libro.

En cuarto lugar, aunque la presentación de los conceptos es en general precisa y clara, convendría distinguir más claramente en la presentación entre datos y modelos. Por ejemplo, la definición de la curva normal y del teorema central del límite es, desde mi punto de vista, mejorable. La curva normal (p. 73) se presenta como una suavización de los datos, en lugar de como un modelo ideal que no esperamos se cumpla exactamente pero que es útil para entender la realidad. Como está dudo que el lector entienda claramente su significado. Por otro lado, la base del teorema central del límite no es la aleatoriedad, que aparece en muchos procesos que no son normales, sino la existencia de

muchas causas independientes que configuran el efecto observado.

Finalmente, las referencias bibliográficas son relevantes y de nivel adecuado en general, pero en mi opinión convendría incluir más referencias a libros anglosajones de nivel similar al presentado y evitar algunas referencias a textos avanzados que suponen un salto en el vacío para el lector. Por ejemplo, la referencia a Brockwell y Davis en la p. 202 es sin duda excesiva, ya que es un libro preparado para la docencia en un doctorado de Matemáticas. Existen buenas referencias sobre series tem-

porales aplicadas a la historia en español y en inglés mucho más adecuadas al nivel de este libro.

Con independencia de estos pequeños matices se trata en mi opinión de un libro excelente, muy recomendable para la docencia de la historia y que aporta una visión aplicada y actual a la enseñanza de la Estadística en la historia y las ciencias sociales.

Daniel PEÑA
 Universidad Carlos III
 de Madrid

Pedro TEDDE DE LORCA: *El Banco de San Fernando (1829-1856)*, Banco de España, Alianza Editorial, 1999, 316 pp.

Este nuevo libro de Pedro Tedde era largamente esperado porque se sospechaba que —dada la inmensa cantidad de fuentes originales consultadas— constituiría un aporte de importancia fundamental para la historia económica española. Pero, no es sólo eso, sino además, una contribución fundamental a la historia política y empresarial de la España de la primera mitad del siglo XIX que obligará a todo investigador interesado en el período a replantearse una cantidad notable de hipótesis e interrogantes sobre la prolongada y conflictiva transición del Antiguo Régimen hacia un nue-

vo Estado liberal y hacia una economía capitalista.

Por las páginas de esta obra desfilan no solamente datos económicos sino además miembros de la familia real, financieros privados y empresarios, generales influyentes y poderosos, altos cargos del banco de Estado, así como buen número de los políticos más prominentes de finales del régimen absoluto de Fernando VII, del decenio liberal de 1834-1843, de la primera década de gobierno de los moderados (1844-1854), así como del bienio progresista (1854-1856). En este sentido, este trabajo constituye una

historia institucional, política y económica novedosa pero también una historia social de la elite del Madrid de la España de los últimos años de la monarquía de Fernando VII, de la Regencia de María Cristina y del reinado de Isabel II.

La primera parte de la obra que reseñamos revisa los orígenes del Banco de San Fernando, el cual echaba raíces en los últimos decenios del siglo XVIII. Como es bien sabido Pedro Tedde ya había estudiado en forma magistral la institución antecesora que fue el Banco de San Carlos, fundado en 1782 y que se cerró formalmente en 1828. Debe subrayarse que el Banco de San Carlos había dejado de pagar dividendos ya en 1798, en medio de la peor crisis fiscal y financiera del Antiguo Régimen, y posteriormente mantuvo una actividad crediticia asaz limitada porque contaba con cada vez menos recursos. La razón era sencilla: el gobierno de Carlos IV estuvo cada vez más agobiado de deudas (por razón de las múltiples guerras internacionales en la que se vio involucrada) y no pudo devolver los adelantos que le había efectuado el Banco de San Carlos. Por este motivo, el banco vio mermado su capital real, disponiendo en los años de 1820 de apenas 10 millones de reales en metálico al tiempo que no podía cobrar deudas del gobierno por la colosal suma de cerca de 300 millones de reales. De allí que los

antiguos accionistas desearan que se les reembolsara una parte de esas deudas oficiales para resarcirse de las prolongadas contribuciones al gobierno de la monarquía que habían efectuado a lo largo de varias décadas.

A raíz de una importante Memoria redactada en 1825 por José Martínez de Hervas, marqués de Almenara, el régimen de Fernando VII comenzó a discutir la forma de liquidar al viejo Banco de San Carlos, dando pie posteriormente a la constitución del Banco de San Fernando. Esta pequeña historia es relatada en el primer capítulo del libro de Pedro Tedde, siendo titulada «El renacer del banco». Allí se explican las complejas liquidaciones de deudas del Banco de San Carlos y las conversiones de las viejas acciones a las del nueva institución bancaria. Otro elemento de interés es el análisis de los primeros accionistas del Banco Español de San Fernando en los años de 1830-1833, que resultaron ser, en lo fundamental, instituciones colectivas del antiguo régimen, en particular aquellas ligadas al Estado. Este hecho era lógico, considerando la debilidad de los mercados de capital en la España de la época. Sin embargo, ello no implicaba que la nueva institución fuera simplemente un banco de gobierno, pues, en la práctica, era administrada por las casas más destacadas de la elite comercial y financiera de la

capital que la utilizaron para operaciones de descuento en la propia plaza y en distintas ciudades de provincia. Los detalles de estas transacciones comerciales, al igual que las primeras negociaciones con títulos de deuda pública se detallan en el capítulo segundo del libro.

El volumen de negocios del Banco de San Fernando ciertamente no fue muy cuantioso en sus primeros años, lo que se explica tanto por ser una institución que apenas comenzaba a desarrollarse como por el aún escaso dinamismo de la economía española. Algo paradójico es el hecho de que sería el estallido de la guerra carlista de 1833-1839 lo que daría mayor ímpetu al banco, sobre todo en lo que se refería a las operaciones en deuda pública. En el tercer capítulo se analizan las operaciones (algo turbias) del ministro de Hacienda, el Conde de Toreno, quien llevó a cabo una conversión de la vieja deuda exterior en los años de 1834-1835 con el apoyo de la casa Rothschild a cambio de cederles el pingüe monopolio de azogues de Almadén. Sin embargo, las gestiones de Toreno y del primer ministro Martínez de la Rosa acabaron mal, viéndose obligados a dimitir a raíz de las crecientes protestas y tumultos populares que criticaban su ineficaz prosecución de la guerra en el norte. Estas insurrecciones (que se extendieron por gran parte del centro y sur del país) catapul-

taron a Juan Álvarez Mendizábal al poder y, con él, al partido de los exaltados que insistieron en la necesidad de llevar a cabo reformas radicales para consolidar el régimen liberal. Mendizábal, por su parte, ponía el énfasis principal en ganar la guerra, por lo que promovió una conversión de la deuda que permitiera al Estado allegarse mayores recursos crediticios; como es bien sabido, esta conversión se fundó en la desamortización de bienes eclesiásticos que comenzó a realizarse en estos años.

En los capítulos 3 y 4, Pedro Tedde reseña la actuación del Banco de San Fernando durante la guerra carlista, aclarando de manera magistral las complejíssimas finanzas gubernamentales y militares de la época, aportando una impresionante cantidad de información nueva al respecto. Demuestra que las reformas financieras del gobierno liberal no estaban sencillamente dirigidas a debilitar a la Iglesia sino más bien a apuntalar al nuevo Estado liberal y a su Ejército. Para ganar la guerra carlista era necesario aumentar el tamaño del Ejército de manera fundamental y garantizar sus suministros. Pero no bastaban ni los impuestos ordinarios ni la emisión de deuda a plazo. Para cubrir los déficit, Mendizábal inauguró el sistema de contratos de anticipación de fondos al Tesoro. Tedde cita el testimonio de Ramón Santillán

(quien sería luego gobernador del Banco), quien señalaba que si bien fueron muy criticadas estas operaciones por los altos intereses, no existían otras fuentes de ingresos para el Estado en ese momento. En este sentido los adelantos efectuados por la elite financiera de la capital fueron cruciales para proseguir con la guerra carlista, la cual absorbía una cantidad siempre creciente de recursos al tiempo que el ejército del norte pasaba de una fuerza de 70.000 hombres en 1835 a casi 180.000 en 1839.

Como el gobierno tenía escasos ingresos fiscales para cubrir los pagos y sostener el servicio de la deuda, tuvo que aceptar las condiciones de los prestamistas. Este tema resulta uno de los sugerentes y originales del libro, pues demuestra la precariedad fiscal y financiera del Estado español en esta época. Los prestamistas (verdaderos banqueros privados) solían ofrecer solamente la mitad del préstamo en cuestión en metálico y el resto de letras o cupones de deuda consolidada que no había amortizado el Tesoro. De esta manera, los banqueros particulares no se descapitalizaban, ya que lograban recuperar una parte de los considerables adelantos en metálico que fueron suministrando al gobierno y de provisiones al Ejército. El riesgo era alto, pues el desenlace de la guerra carlista fue azaroso debido a las constantes

incurSIONES de las guerrillas en el norte del país, en Cataluña y, en ocasiones, en Castilla.

Entre los prestamistas más destacados se contaba un grupo que giraba alrededor de José Safont, integrantes de un grupo de hombres de negocios y comerciantes de origen catalán que operaban activamente en Madrid en la época de la guerra carlista. Otros banqueros privados, ligados a los anteriores, incluían a Gaspar Remisa, Felipe Riera y Francisco Javier Albert, los que participaron activamente en anticipaciones al Tesoro y suministros al Ejército a cambio de billetes del Tesoro o de libramientos sobre rentas futuras como podían ser los pagarés sobre las rentas de la rica isla de Cuba.

Aparte de los prestamistas de Madrid, también apoyaron al gobierno diversas casas bancarias de Londres —los Rothschild, Murrieta, Campbell, entre otros—. Ello reconfirma la importancia de las relaciones internacionales financieras de Mendizábal en este momento crítico de la historia del joven y amenazado régimen liberal español. No obstante, una vez que los moderados tomaron control del gobierno en diciembre de 1837 tras unas elecciones generales muy disputadas, el nuevo ministro de Hacienda, el joven Alejandro Mon, resolvió intentar consolidar el conjunto de deudas asumidas y colocar al Banco

de San Fernando en el centro de esta magna operación financiera. En realidad, como se observa en los capítulos 5 y 6 del estudio de Pedro Tedde, esta primera reforma financiera de Mon era prematura, dada la penuria fiscal y el tamaño de los gastos militares no sólo hasta la firma de la paz en Vergara en 1839 sino después, dada la dificultad en reducir el tamaño del Ejército y en particular de la oficialidad, ya acostumbrados a tener una activa participación en la vida política en gran número de las provincias españolas.

En la tercera parte del libro —titulada de manera un tanto atrevida «El nacimiento del moderno capitalismo financiero en España»— se reseñan temas fundamentales pero aún insuficientemente analizados en la historiografía que incluyen las relaciones entre el Ministerio de Hacienda y el Banco de San Fernando durante la Regencia de Espartero (1841-1843), la creación del Banco de Isabel II en 1844, y los orígenes del auge bursátil de 1846 y la posterior crisis financiera de 1847-1848. Tedde subraya la importancia del fenómeno de creación de nuevas sociedades anónimas en el período, aunque menester es reconocer que las estadísticas de Pablo Martín Aceña que utiliza demuestran claramente que no sería hasta 1845 cuando se produjo un verdadero despegue de las mismas. Más original es el argumento acerca

de las relaciones entre los prestamistas más fuertes de Madrid y sus operaciones con gobiernos de diferente color político. Estos banqueros privados fueron adaptándose como camaleones al dominio progresista —durante la Regencia de Espartero— y al régimen moderado, después de su consolidación en 1844 merced a la acción represora del caudillo militar conservador, Ramón de Narváez. Los empresarios más hábiles como José Safont y José Salamanca obtuvieron el arrendamiento de diversas rentas y monopolios, como el papel sellado, el estanco de la sal, la administración de azogues, entre otros. Si bien el autor detalla muchas de estas operaciones, es nuestra opinión que podría haber subrayado con mayor énfasis el enorme poder que los banqueros privados fueron adquiriendo sobre el Estado. Ello hubiera ayudado a explicar por qué en enero de 1844, precisamente en medio de la crisis del régimen progresista y el despuntar de la primera década de gobierno moderado, estos grandes prestamistas pudieron obtener la concesión para fundar el Banco de Isabel II, una institución financiera privada que llegó a ser más poderosa que el Banco de San Fernando. Este tema es analizado en el capítulo 8, seguido por un análisis de las contradictorias finanzas del año de 1846. Allí, de nuevo, argumenta y demuestra Tedde que el Banco de

San Fernando prestó una atención preferencial a proporcionar adelantos al gobierno.

Mientras tanto, el alma del Banco de Isabel II, José de Salamanca, casi hundió al Banco de San Fernando al insistir en cobrar cuantiosas deudas en metálico. No obstante, el banco de gobierno pudo sobrevivir merced a los adelantos de 10 millones de reales por la casa bancaria internacional de los Rothschild. Pedro Tedde relata con considerable detalle la rivalidad entre ambos bancos en los años de 1845-1848, subrayando cómo el Banco de San Fernando pudo sobrevivir mediante los negocios rentables de los adelantos al Estado mientras que el banco de Salamanca se fue debilitando por negocios altamente especulativos. En todo caso, a raíz de la crisis económica europea de 1847, ambos bancos empezaron a sufrir graves problemas. Por ello, a pesar de la rivalidad entre ambos, en 1847-1848 se llevó a cabo la fusión de ambas instituciones, denominándose ahora Banco *Español* de San Fernando.

En los últimos capítulos de su libro Pedro Tedde explica con gran claridad el proceso de modernización del banco de gobierno, el cual se debió en parte fundamental a la labor administrativa, gerencial e ideológica de Ramón de Santillán, gobernador del banco desde 1849. La recuperación de la crisis econó-

mica reciente aunada al impacto favorable de las reformas de Alejandro Mon sobre la Hacienda pública permitieron que el Banco Español de San Fernando redujera el alto volumen de créditos pendientes de cobrar del gobierno, consolidara su papel como agente de la deuda pública y ampliara sus operaciones en descuentos comerciales. Por otra parte, merced a la labor pedagógica de Santillán, comenzó a difundirse un concepto más actualizado de lo que debía ser un banco central.

Aunque el Banco de San Fernando no llegó a ser banco central, en el penúltimo capítulo de esta magnífica obra se reseñan los debates acalorados durante el bienio progresista de 1854-1856 sobre la necesaria reforma del banco de gobierno, sobre la conveniencia o no de que ejerciera un monopolio de emisión y sobre la política (a la postre exitosa) de creación de sucursales en numerosas provincias. En estas últimas páginas se observa cómo un banco que había tenido una actividad fundamentalmente ligada al gobierno central y a la plaza financiera de Madrid comenzaba a extender sus alas hacia el conjunto del territorio nacional, lo que reflejaba el progreso paulatino de integración de un mercado bancario también nacional.

Como colofón, sólo cabe añadir que con esta obra de Pedro Tedde queda rellenado el mayor hueco que estaba pendiente en la historia ban-

caria española que es precisamente el período de 1829-1854. Los trabajos de numerosos investigadores que han estudiado los períodos posteriores de la evolución bancaria española ahora cuentan con un trasfondo detallado y magníficamente redactado e ilustrado de los antecedentes de esa historia compleja pero fascinante.

Parte cuarta: «Fusión de Bancos y Crisis Financiera».

Capítulo 10, «La fusión de los Bancos de San Fernando y de Isabel II».

Capítulo 11, «El hundimiento de 1848 y los intentos de recuperación de 1849».

La Etapa Santillán.

Capítulo 12, «El plan de saneamiento de Santillán».

Capítulo 13, «Hacia el Banco de España, 1854-1856».

Conclusiones: «El Banco de San Fernando y la revolución liberal».

Carlos MARICHAL
El Colegio de México

Francisco COMÍN COMÍN y Pablo MARTÍN ACEÑA: *Tabacalera y el estanco de tabaco en España (1636-1998)*, Madrid, Fundación Tabacalera, 1999.

El libro de Francisco Comín y Pablo Martín-Aceña, *Tabacalera y el estanco del tabaco en España (1636-1998)*, Fundación Tabacalera, Madrid, 1999, es fruto de un ambicioso proyecto de varios años de investigación con el objetivo de cubrir la historia del estanco del tabaco en España desde la constitución del mismo en 1636 hasta 1998 cuando se cierra la intervención directa del Estado en la industria tabaquera española. Exceptuando el primer capítulo que supone una concisa aunque completa introducción del estanco del tabaco desde sus orígenes hasta la privatización de su gestión a finales del siglo XIX, el libro se centra en la gestión pri-

vada del estanco por parte de Tabacalera, S. A., y su antecesora, la Compañía Arrendataria de Tabacos (CAT). La CAT fue fundada por el Banco de España y algunos de sus mayores accionistas en 1887 para hacerse cargo del monopolio de tabacos, del que estuvo al frente hasta que en 1944 el Estado decidió no renovar más el contrato de arriendo a una compañía completamente privada, y publicó unas nuevas bases para la creación de una nueva compañía mixta, con capital privado y público. De esa forma nació Tabacalera en 1945, donde la antigua compañía arrendataria comenzó teniendo la mayoría del capital, reservándose el Estado un

47,7 por 100 del mismo. En 1971, la participación estatal superó el 50 por 100, convirtiéndose Tabacalera en una empresa privada de capital mayoritariamente público que gestionaba un monopolio de Estado. El análisis de Comín y Martín-Aceña llega hasta 1998 cuando por ley se aplica a la industria del tabaco el Principio de Libertad de Empresa y cuando el Estado español vende el capital de Tabacalera que tenía en su poder, que entonces suponía el 52,36 por 100 del capital de la empresa, cerrando así un largo ciclo en la historia de España de intervención estatal en el sector tabaquero.

Este libro supone un recorrido esencial por un sector clave de la economía española y una oportunidad extraordinaria para entender la interacción entre lo público y lo privado en el campo empresarial. No obstante, *Tabacalera y el estanco del tabaco en España*, aunque no sólo, es básicamente un libro de Historia Empresarial, una *company history*, y por tanto, debe situarse dentro de la proliferación de estudios empresariales, que cada vez generan mayor interés tanto en la sociedad como en el mundo académico. No obstante, por regla general y a pesar de este creciente interés donde la Historia Empresarial tiene un gran protagonismo, la historia de una determinada compañía aún se circunscribe a un público muy redu-

cido y carece de lectores incluso entre los propios historiadores económicos y de la empresa. Por tanto, habría que preguntarse a quién interesa la historia de una empresa concreta y a quién interesa la *Historia de Tabacalera y el estanco del tabaco en España*.

Primero, la historia de una empresa determinada preocupa e interesa a dicha compañía. De hecho, son las propias empresas las mayores promotoras de este tipo de trabajos, ya sean o no de corte académico. Esta circunstancia siempre genera una fuerte polémica en torno a la objetividad de las *company histories*, aunque ésta dependa principalmente de la modalidad de encargo o tipo de promoción. Las modalidades varían desde la práctica de encargar la historia de la empresa a sus propios empleados, principalmente a los archiveros —muy corriente en Alemania—, hasta encargarlas a académicos, que o no firman la obra, como en el caso de Japón, donde las historias empresariales se publican por las empresas y son anónimas, o bien, como en el mundo anglosajón, la firman a cambio de respetar el resultado de la investigación. *La Historia de Tabacalera* de Francisco Comín y Pablo Martín-Aceña pertenece a esta última modalidad, al estar patrocinada por la Fundación Tabacalera. Y en este sentido no defrauda, ya que se trata de una historia con rigor cien-

tífico, objetiva y crítica con la intervención estatal y con la gestión empresarial que a veces son difícilmente distinguibles. La *doble tutela* a la que la CAT se veía sujeta por parte del Estado y el Banco de España que mermaba su libertad de gestión, el delicado tema del *contrabando* y la participación en él de personas cercanas al gobierno, sobre todo durante el régimen de Primo de Rivera, o los *mercados cautivos* de los que se beneficiaba pero de los que también se perjudicó Tabacalera, son argumentos recurrentes en los capítulos del libro. Sin embargo, se echa de menos una referencia a algunos temas claves de la historia de la industria del tabaco en estas últimas décadas que aún pueden perjudicar la imagen de la empresa como lo que se conoce en Estados Unidos como la «crisis del cáncer», y que comenzó en ese país y en otros como el Reino Unido a mediados de los años cincuenta. No obstante, esta circunstancia no tiene por qué implicar necesariamente falta de objetividad. Por una parte, en el caso español, la carencia de fuentes legales o de grupos de presión con respecto a este tema en los años cincuenta y sesenta es notable, y por la otra parte, esta ausencia hay que relacionarla con una debilidad común de la *Business History*, en general tanto dentro como fuera de las fronteras españolas, la de no analizar ni la cultura ni la imagen de

las empresas y que poco tiene que ver con el grado de objetividad de una investigación. Esta carencia supone una fuerte contradicción con el desarrollo de la empresa moderna porque, aunque las compañías encarguen sus historias para conocer su propio pasado, éstas sirven cada vez más como instrumentos de identidad e imagen. Puesto que hoy en día se considera que las empresas están formadas por sus directivos, accionistas, empleados, redes y asociaciones comerciales y profesionales, consumidores, gobiernos y la sociedad en general, las *company histories* se convierten en instrumento privilegiado de identidad empresarial. Ciertamente es que esta función empresarial relacionada con la imagen de las propias empresas será más eficiente cuanto más importante sea la presencia de dicha empresa en la sociedad. En este sentido, la *Historia de Tabacalera* cuenta con muchos potenciales lectores, al ser una de las mayores empresas españolas, con un accionariado muy repartido desde 1998, al haber sido uno de los mayores empleadores del país, teniendo en su plantilla a las famosas cigarreras, uno de los mitos literarios, folclóricos y obreros más característicos de la España decimonónica, y al ser la única empresa que producía y comercializaba un producto que, según la primera encuesta sobre el consumo de tabaco en España realizada en 1972,

consumía el 48 por 100 de la población total del país.

La gran habilidad de *Tabacalera y la renta del tabaco* y por tanto de sus autores es el haber conseguido hacer una historia empresarial que combina el interés de varios grupos sociales con el rigor científico. El interés académico de una *company history* se basa principalmente en la calidad de la misma y en su capacidad de insertarse en debates académicos más generales. Como historia empresarial resulta impecable ya que trata tanto la financiación, organización y estructura de la empresa y los cambios que sufre a lo largo del tiempo, como la escala y alcance de sus actividades, incluyendo el cambio tecnológico y sus resultados. Igualmente, el análisis de la CAT y de Tabacalera, S. A., presta especial atención a temas que han sido marginados dentro de la disciplina como las relaciones laborales y las relaciones con el Estado. Estas inclusiones facilitan el que el análisis de una compañía trascienda a debates más amplios dentro de la historiografía y los estudios empresariales.

Desde el punto de vista laboral, resulta especialmente interesante el papel del Estado como empleador y el intervencionismo estatal en el mundo empresarial en relación con la gestión de la fuerza de trabajo. Desde el punto de vista de las relaciones con el Estado, la historia de

la CAT y de Tabacalera es también una historia sobre la fiscalidad en España y una historia paralela de la intervención de los distintos gobiernos españoles en el mundo empresarial. Se trata igualmente de un análisis moderno desde el debate actual de las privatizaciones y sobre la eficacia de la gestión pública y privada —demostrando que importa más la situación de la empresa en el mercado en régimen de monopolio o dentro de un mercado competitivo que la naturaleza de su gestión—. La diversidad de temas tratados, que llevan el análisis más allá de la sala de juntas y de las decisiones allí tomadas, convierte este trabajo en un ejemplo de Historia Empresarial, que también es una Historia Económica, Institucional y Social. La prueba más factible son los numerosos y escogidísimos documentos gráficos que se intercalan entre las páginas del libro. De hecho, estos documentos junto con la fuerte base estadística de tablas y gráficos son aspectos esenciales del libro que lo enriquecen enormemente.

No obstante, este libro, como todos, también tiene debilidades. Aparte de la ya mencionada sobre la falta de tratamiento de la cultura e imagen empresarial sobre todo en lo referente a la «crisis del cáncer» y la estrategia de Tabacalera frente a ella, se podrían incluir algunas otras. Por ejemplo, se echa de

menos una mayor comparación internacional con los mercados y estructuras empresariales de otras industrias tabaqueras. Si en el párrafo anterior se ha resaltado que uno de los mayores logros de esta *company history* frente a la mayoría ha sido el haber traspasado fronteras temáticas que la hacen especialmente valiosa para incluirla en debates generales, las fronteras geográficas no se han cruzado con el mismo éxito. Puesto que a lo largo del siglo XX la industria tabaquera ha tenido una estructura bipolar repartida entre grandes multinacionales y monopolios fiscales, hubiera sido interesante haber situado la empresa en un contexto internacional. Esto se analiza bien cuando se trata el fracaso de la CAT en sus primeros años de gestión, tras hacerse cargo del monopolio, en su intento por conquistar mercados exteriores, pero se olvida en parte posteriormente. El haber recurrido en mayor medida a la comparación internacional habría situado este análisis más de lleno en el debate sobre el crecimiento de la economía española y de su falta de convergencia con otros países.

Por último habría que hacer referencia a una debilidad de forma, si bien la edición es esmeradísima y el texto es conciso y ágil, al igual que precisa la selección y el número de

gráficos, tablas y fotografías, existen algunas incoherencias internas en el texto. Bien porque se trata de un proyecto muy ambicioso al cubrir toda la historia de la renta del tabaco o bien porque se trata de una obra firmada por dos autores, el lector atento encontrará alguna incoherencia sobre todo en lo relacionado con la gestión laboral entre la época de la CAT y la de Tabacalera —como en las novedades en la política salarial encaminadas a eliminar parcialmente el sistema de remuneración a destajo que se le atribuyen a Tabacalera pero que tal y como queda patente en el capítulo quinto ya estaban presentes en la época de la CAT—. No obstante, estas deficiencias de forma no le hacen perder calidad e interés a la obra y quedan contrarrestadas con una estructura del libro difícilmente mejorable dada la extensión del tema y la profundidad de análisis. En definitiva y por todo lo expuesto en los anteriores párrafos, este trabajo debe considerarse como una pieza fundamental para entender la Historia de la Empresa en España y su interacción con la sociedad y el Estado en los últimos años desde finales del siglo XIX hasta hoy en día.

Lina GÁLVEZ MUÑOZ
Universidad de Reading

J. MILLÁN GARCÍA-VARELA: *El poder de la tierra. La sociedad agraria del bajo Segura en la época del liberalismo*, Alicante, Institución Gil-Albert, 1999, 286 pp.

Desde hace años abundan las revisiones historiográficas sobre el cambio económico y social de la España contemporánea que no hacen más que engrosar la corriente de opinión, cada vez más caudalosa, en contra de la tesis del fracaso o del excepcionalismo hispánicos. No deja de ser curioso que algunos de los revisionistas eludan el ejercicio de la autocritica, pero sobre todo que el debate se alimente a veces de lecturas secundarias, con lo que el avance en el conocimiento histórico es forzosamente muy limitado, como lo es el de cambiar el término de atraso por el de modernización. El lector dispone de un artículo publicado en esta misma revista por J. Pujol en el otoño-invierno de 1998 donde se comentan ampliamente estos y otros aspectos.

El libro de Jesús Millán escapa de los defectos anteriores, pues se basa en la investigación de historia social, denominación que debería ampliarse a la historia agraria o a la historia política. Otra ventaja es el marco cronológico escogido, más amplio de lo habitual, pues se inicia, aunque el subtítulo no lo refleje, a fines del XVIII para concluir a principios del siglo XX. Por último, la comparación que se hace a menudo

con la historia política europea es el mejor antídoto para superar los vicios del localismo.

El primer capítulo, que sirve de introducción, constituye una breve reflexión sobre algunos planteamientos de la historiografía española en torno a la «normalidad» de nuestra historia contemporánea. El autor critica las concepciones de tipo normativo en que se inspiran tanto las teorías de la modernización como buena parte de la tradición marxista porque parten de ciertos apriorismos y modelos ideales; con tales presupuestos, lo que interesa es clasificar la realidad para saber si se han desviado o no de las pautas del modelo, buscar «anomalías» o «anacronismos», más que comprender su significado en contextos históricos con entidad propia. Si lo único que acaba contando, dice el autor, es la secuencia de desarrollo económico + movilización política (identificable con democracia), entonces dejamos de conocer algo tan importante como las circunstancias sociales concretas, los fenómenos que dejaron su impronta en la memoria colectiva o las oportunidades que a primera vista quedaron por el camino. En suma, en el libro se apuesta por huir del reduccionismo y por

considerar a los hombres como algo más que «anónimas fuerzas sociales».

El marco geográfico donde se desarrolla la investigación es el bajo Segura, que tiene en Orihuela su principal núcleo urbano. En esta comarca se había desarrollado una agricultura precozmente intensiva y mercantil, que, aunque no adquiriera la relevancia de Valencia o Alicante, se había convertido en polo de atracción para agentes comerciales de áreas muy diversas encargados de la exportación de productos agrarios o de atender la demanda interior. Como la agricultura era la principal y más segura fuente de ingresos, la acumulación de capital mercantil buscó aquí su principal inversión, una opción restringida por el nivel de la amortización, siendo el crédito la vía indirecta para conseguir las adquisiciones. Pero este sector comercial no podía competir con el acaparamiento conseguido tiempo atrás por los propietarios forasteros, predominantemente privilegiados, mediante enlaces familiares, la carrera en el ejército o el funcionariado.

A través del padrón del *Equivalente* se puede conocer el reparto de la tierra en Orihuela en 1831 que nos descubre tres cuartas partes de la población sin propiedad alguna y una representación destacada de los propietarios privilegiados. Expuesto así, parecería un cuadro tópico más

de la sociedad agraria con una mayoría de desposeídos frente a una minoría de aristócratas acaparadores; el autor, sin embargo, tiene buen cuidado en precisar la ausencia de la aristocracia señorial, valenciana o española, y referirse a otro tipo de nobleza bien distinto, de títulos más recientes y poco interesada en la defensa del orden señorial; sería más bien valedora de una «versión oligárquica del liberalismo burgués», de gran importancia en el futuro por la distancia que marcaba respecto al mundo del feudalismo.

Una de las constantes de la investigación del profesor Millán es combatir la imagen continuista de los grupos dirigentes de la sociedad agraria dispuestos a apoyar las opciones más conservadoras, desde el Antiguo Régimen al caciquismo de la Restauración, pasando por el moderantismo. El esquema se debilita si se comprueba que la sociedad del antiguo régimen no era un «conjunto feudal» o «tradicional» sino que a principios del siglo XIX estaba dominada por el individualismo agrario con un grupo heterogéneo de propietarios privilegiados donde era marginal el peso de los señoríos. Cuando se produjo la crisis del absolutismo, la vieja oligarquía fue sustituida por un grupo de hacendados junto con algún comerciante acomodado al frente del poder local; reacios ante cualquier apertura liberal, dieron pocas muestras de adapta-

ción cuando llegó el momento del triunfo del liberalismo revolucionario de 1835. Luego, tomarán el relevo otros individuos que apenas si tenían tierra a fines del absolutismo, desvinculados, pues, de la vieja oligarquía, y muy relacionados con el comercio y otros negocios. Accederán al poder en los momentos de ruptura política y acabarán forjando fortunas muy significativas. Al romper con el orden heredado por medio del liberalismo revolucionario, la sociedad recibió un impulso de movilidad social, renovándose de manera acelerada los rangos de riqueza y del prestigio social.

Clausurada la revolución después de 1843, el núcleo de poder instaurado por los moderados estaba claramente dissociado respecto a la oligarquía del absolutismo en la medida en que sus orígenes y en gran parte su práctica económica se hallaban en el comercio. El panorama social en la segunda mitad del ochocientos nos acerca de nuevo a una mayoría de población desposeída, pero la concentración de la riqueza agraria no era la reproducción del pasado, pues se había producido el rápido ascenso de un pequeño núcleo procedente del comercio mientras tenía lugar el ocaso de las viejas familias del patriciado. No era, pues, bajo el peso abrumador de las supervivencias del pasado como se desarrolló en la zona la época del liberalismo.

Es bajo esta perspectiva como debe contemplarse la cambiante política oligárquica durante la Restauración, primero con un hombre de Cánovas, Rebagliato, hasta que en 1885 el liberal Ruiz Capdepón consolidó en toda la comarca un sólido «cacicato propio» capaz de escapar al mecanismo del turno y de prolongarse hasta 1923. A primera vista, he aquí una buena prueba para confirmar el fracaso liberal en una zona que por otra parte se distinguía por el peso de la propiedad aristocrática y la tradición carlista. Este caciquismo, sin embargo, fomentaba ciertas formas integradoras de opinión y no eludió el protagonismo de personajes con pasado progresista, por ejemplo, en el Sexenio revolucionario. Este político canalejista logró igualmente la benevolencia de la mayoría de los conservadores, haciendo superfluo el asociacionismo agrario confesional que retrasó más de veinte años su inicio efectivo. Tal integración de la mayoría de los sectores influyentes induce a pensar que el cacicato de Capdepón no era un residuo del pasado sino que reflejaba la fuerza de la movilidad social y la tradición progresista, dice Millán. A largo plazo se impuso un entendimiento elitista bajo hegemonía liberal porque esa estabilidad oligárquica, burguesa y ajena a la democracia, era para buena parte de esas elites un horizonte estable más prometedor que

una democracia de ciudadanos; era el carácter burgués del liberalismo quien le ponía en guardia frente a la democracia.

La renovación que hemos observado en las jerarquías sociales y políticas ¿dejó alguna huella en la gestión de la explotación agraria y en las opciones que adoptaban los propietarios? El autor contesta a esta pregunta en la línea habitual de los estudios de historia agraria más recientes, es decir, combatiendo una situación de atraso o inmovilismo y explicando las mejoras que se produjeron dentro de los límites que marcaba la agricultura de la zona. El sur valenciano no podía competir con el ritmo de especialización ni con los rendimientos de las comarcas del centro o del norte del país valenciano. Aun así, se produjo una intensa renovación en las producciones, aprovechando las ventajas comparativas que había en el terreno de los arbustos, las fibras y las hortalizas.

De acuerdo con las intenciones expuestas al inicio del libro de no confiar en una visión «estructuralista» de la historia, el autor expone en uno de los últimos capítulos cuatro o cinco resúmenes biográficos (desde un gran propietario a un campesino) que muestran diversas trayectorias, tanto en la gestión patrimonial como en las actitudes sociales. Con esto se refuerzan argumentos anteriores y se caracterizan

mejor algunos segmentos sociales. Yo destacaría la biografía de un anti-liberal, el comerciante y hacendado M. Sorzano, un *bourgeois conquérant* que lejos de impulsar la revolución liberal se resistió a ella. No se trataba, pues, de una fortuna en declive que buscara el refugio del absolutismo sino de un pujante hombre de negocios, comprador en la desamortización e innovador en la explotación agraria, que necesitaba el apoyo de la religión y del rey para legitimar el capitalismo real y la desigualdad social y política.

El libro concluye planteando el papel del liberalismo en la sociedad agraria del siglo XIX. Es en estas páginas finales donde la investigación propia deja paso a una discusión historiográfica polemizando con las tesis de la persistencia del antiguo régimen o del conservadurismo agrario de A. Mayer, B. Moore y R. Herr. Millán destaca por el contrario la movilidad social lograda por el liberalismo, el escaso eco de los mecanismos de legitimidad aireados por los carlistas, el drástico declive del poder de la Iglesia y del dominio directo de los señores, extinguido con frecuencia desde muy pronto, etc. Algunas apreciaciones como la no identificación directa entre burguesía y liberalismo político o que «las transformaciones sociales que se derivaron del triunfo liberal no instauraron un capitalismo ideal o previsto en un modelo»

deberían servir para corregir visiones muy lineales de un continuismo social en la historia contemporánea. Entonces ¿cómo interpretar el régimen de la Restauración? No era la ominosa herencia del pasado la que desarrolló un peculiar liberalismo capaz de sustentarse en la herencia progresista y a la vez en las premisas antidemocráticas de la doble soberanía o de la desmovilización del electorado. Se trataba más bien del resultado de las distintas trayectorias de los grupos que componían la sociedad y del tipo de racionalidad que practicaban.

Ya para concluir cabe señalar que desde que en 1843 Gerschenkron publicara *Bread and Democracy in Germany* argumentando el papel

de las elites terratenientes y de la subordinación de la masa rural en los desenlaces fascistas, una poderosa corriente de opinión ha indagado en la sociología de las clases agrarias para detectar lo que era desviación o no respecto al modelo de crecimiento agrario francés o inglés. El libro de Jesús Millán, que obliga a lecturas nada precipitadas, no se adentra en estos temas, pero constituye un sólido argumento para debilitar la tesis de la persistencia de la sociedad tradicional como explicación principal del surgimiento de los movimientos autoritarios.

Ricardo ROBLEDO
Universidad de Salamanca

Juan Manuel MATÉS BARCO: *La conquista del agua. Historia económica del abastecimiento urbano*, Jaén, Universidad de Jaén, 1999, 542 pp., bibliografía, índice.

El abastecimiento de agua a las ciudades es uno de los grandes logros que se ha conseguido resolver con la industrialización. *La conquista del agua* nos describe cómo ha sido posible ese proceso, desde la Época Antigua hasta la actualidad. En este proceso, la sociedad industrial creó un instrumento, el Sistema de Agua Potable, para poder desarrollar un modelo que permitiera considerar y

evaluar el problema del abastecimiento a las distintas ciudades.

El libro de Juan Manuel Matés está basado en parte de su tesis doctoral *Las empresas de abastecimiento de agua en España (1840-1970). Una aproximación histórico-económica*. En el libro se amplía el estudio a otros países para destacar aspectos relevantes de algunos de ellos sin hacer un estudio detallado de cada

uno. Así, se analiza en conjunto la evolución durante la industrialización del sistema de abastecimiento de agua potable en países como Francia, Gran Bretaña, España, EE UU y Japón. En realidad, Matés no hace un estudio en paralelo de estos países, sino que va explicando algunas de las transformaciones generales ocurridas en algunos de ellos durante la primera y la segunda revolución industrial. La obra tiene un título sugerente que relata la historia llena de vicisitudes del acercamiento y suministro continuo del agua potable a la vida urbana. El abastecimiento de agua potable a las ciudades ha sido una tarea ardua y compleja por haber tenido que enfrentarse a múltiples problemas técnicos, jurídicos, sociales y económicos, así como a la confusión o poca claridad sobre la propiedad de las aguas durante mucho tiempo.

El libro está estructurado en cuatro partes claramente distintas. En el capítulo primero, introductorio, se detalla el objeto del libro: describir el origen y la evolución del sistema de abastecimiento de agua potable a los centros urbanos. Aquí se estudian en detalle los motivos de las transformaciones, los cambios en los distintos factores implicados y los numerosos obstáculos a los que tuvo que enfrentarse en diferentes países de distintos continentes. Todo ello teniendo en cuenta que se trata de la distribución de un

recurso caracterizado por su escasez y por su enorme importancia no sólo económica sino también social. Tal es precisamente lo que hace tan interesante el tema estudiado. Al final de este capítulo se dedican unas páginas a suministrar las fuentes y bibliografía utilizada, útiles para un futuro desarrollo de los temas aquí presentados.

El capítulo segundo desarrolla el origen y la evolución del Sistema Clásico de Agua Potable (SCAP), desde la aparición de las primeras ciudades en la Época Antigua hasta el final del Antiguo Régimen. Durante este largo tiempo el problema principal se encontraba en la complejidad de la propiedad de las aguas que dificultaba su mejor aprovechamiento y distribución. Esta situación no se aclarará hasta el comienzo de la revolución industrial por los cambios que ésta originó, pues el fuerte aumento de la demanda en todos los sentidos provocó la necesidad de clarificar la propiedad. Hasta aquel momento la inversión en ofrecer servicios de abastecimiento e innovación había sido mínima por la escasa demanda en siglos anteriores. En el capítulo tercero trata de la transición del Sistema Clásico (SCAP) al Sistema Moderno (SMAP) como consecuencia de las transformaciones ocurridas durante la primera y segunda revolución industrial. A partir del comienzo de la industrialización

sucedieron cambios que llevaron a un proceso rápido y continuo de urbanización generador de aumentos de la demanda y oferta de bienes y servicios. Finalmente, en el capítulo cuarto desarrolla, de una forma muy exhaustiva, dentro ya del Sistema Moderno (SMAP), los avances técnicos, nuevos tratamientos y sus efectos en las nuevas construcciones hidráulicas, surgiendo nuevas preocupaciones en relación, fundamentalmente, a la calidad del agua en los abastecimientos. Estos cambios fueron fruto de la nueva demanda, más preocupada por la salud y la higiene, muestra evidente de la modernización de la población.

El tema del libro es novedoso en varios sentidos. En primer lugar, se han escrito pocos trabajos sobre el abastecimiento de agua a las ciudades. Hasta este momento no se había hecho un estudio general de la cuestión, tan sólo existían algunos estudios locales, por lo que Matés con su libro hace una aportación relevante a la historia económica. También con este trabajo se pretende cubrir parte del vacío que existe sobre la historia de las empresas destinadas a cubrir los servicios públicos y abre, de esta manera, una gran puerta a futuras investigaciones. En segundo lugar, en el libro se han tenido en cuenta varios aspectos: el económico, referido al cambio, cualitativo y cuantitativo, de la demanda y de la oferta; el cambio tecno-

lógico, que permitió diseñar e implantar redes de distribución continua de agua potable a presión y con calidad garantizada; y, finalmente, el cambio institucional, que posibilitó la acción combinada de las competencias públicas y de las iniciativas privadas. En este sentido, y siguiendo el pensamiento del profesor Douglass C. North, es necesaria una organización eficaz en la que se haya creado un marco institucional adecuado y una clara estructura de la propiedad, para poder alcanzar el crecimiento económico. Partiendo de esta idea era absolutamente fundamental el cambio institucional, pues bajo el Sistema Clásico nos encontrábamos con un marco, típico del Antiguo Régimen, nada apropiado para el crecimiento y desarrollo económico.

Juan Manuel Matés hace un estudio de la evolución del marco jurídico y legislativo, junto a un análisis de la evolución de las empresas de abastecimiento que han existido en nuestro país. El Estado hizo algunos esfuerzos, ya entonces insuficientes, para crear y disponer de un marco legal que permitiera una mejor organización del servicio público del agua y un mayor desarrollo. Desde mediados del siglo XIX, la normativa sobre competencia municipal y sobre aguas experimentó un considerable desarrollo como consecuencia del aumento de núcleos de

población urbana y de la ejecución de nuevos planes de urbanismo.

En esta línea se elaboró una considerable legislación sobre construcción de obras hidráulicas y se aprobó la primera ley general de aguas —la Ley General de Aguas de 1866—, modificada trece años después con la Ley General de Aguas de 1879. Esta última Ley sobrevivió a las transformaciones industriales ocurridas, en España, desde entonces hasta 1985, en que se promulgó la actual Ley de Aguas. Con la legislación de 1879, que repetía prácticamente los contenidos de la de 1866, se determinó la propiedad del agua, pasando a ser ésta de dominio público y, por tanto, para uso público, con la única excepción de las aguas subterráneas extraídas por los particulares, y estableció la prioridad en los usos del recurso acuífero, siendo el del abastecimiento uno de los principales. De esta manera, se había fijado la propiedad de las aguas clarificando las distintas situaciones dudosas que existían y creando los incentivos necesarios para un mejor aprovechamiento de este valioso recurso. Hasta la Ley de Aguas de 1866 la complejidad de la propiedad del agua había llevado a su mala utilización y a una oferta muy limitada. Este problema se hará acuciante con el aumento de la población y su mayor demanda, lo que a su vez coincidió con el cre-

cimiento de los distintos usos de este recurso.

Es este trabajo igualmente innovador, pues analiza las interacciones entre el sector público y el sector privado en el contexto municipal con gran riqueza de matices para la teoría económica. Describe la pugna entre las actuaciones de ambos sectores, indicando una evolución cambiante en las inversiones, que Matés ha calificado como «un proceso de ida y vuelta». En el siglo XIX, por la falta de dinero en el Estado, existió una manifiesta preferencia por la gestión privada. A pesar de ello, y con el transcurso del tiempo, dada la escasa inversión privada, el Estado tuvo que participar con una política de inversiones en la construcción de obras hidráulicas contando con el ejercicio de las competencias de los distintos municipios interesados. Este proceso se desarrolló desde finales del siglo XIX hasta casi la mitad del siglo XX. Actualmente la tendencia es de «vuelta» a la inversión privada.

Por último, el libro es de gran utilidad para aquellas personas interesadas en temas de política hidráulica, pues en él se recoge desde el lado de la oferta del recurso una amplísima bibliografía que permite revisar temas relacionados con los servicios locales en general y con la distribución de aguas en particular, aunque desde el lado de la demanda y de cambios en la legislación se

echa en falta parte de la actual bibliografía. A pesar de ello, *La conquista del agua* tiene el mérito de aportar muchísimos datos sobre las sociedades gestoras de servicios de aguas potables, en las distintas ciudades españolas, a lo largo de los siglos XIX y XX. Algunos de ellos se refieren a las cifras de ventas de las sociedades de aguas, las cuales seguramente velaron celosamente por ocultar esa información. No obstante, quizá al encomiable esfuerzo de recopilación de datos podría haber-

se acompañado su análisis estadístico más pormenorizado. Por lo demás, el marco general establecido por Matés permitirá a futuros investigadores acometer estudios más detallados de casos concretos que podrán utilizar los datos suministrados en su libro. Un trabajo serio y generoso en sus fuentes, donde el autor demuestra su rigurosa formación investigadora

Beatriz MERA GONZÁLEZ
Universidad San Pablo CEU

Javier ORTIZ BATALLA: *Los bancos centrales en América Latina. Sus antecedentes históricos*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana/Universidad de San Andrés, 1998, 207 pp., bibliografía e índice de gráficos.

Este libro analiza la experiencia de los bancos centrales ortodoxos de América Latina durante las décadas del veinte y del treinta. Es la tesis preparada por el autor para obtener el título de Doctor en Economía en la Universidad de California-Los Ángeles. En cuatro breves capítulos examina cómo se fundaron estos bancos, su reacción ante la Gran Depresión, y las causas por las cuales gradualmente se convirtieron en instituciones subordinadas a las necesidades financieras y presupuestarias del Poder Ejecutivo.

El capítulo inicial explica la creación de estos bancos centrales en el

marco de profundas reformas bancarias y monetarias en diversos países de América Latina, de su retorno al régimen del patrón oro y como resultado del asesoramiento a los países andinos de Edwin Kemmerer, un «gurú financiero» estadounidense vinculado con Wall Street y el Departamento de Estado, durante los años veinte. El segundo está focalizado en los años finales de la década del treinta. Trata la independencia de los bancos centrales del poder político, sus políticas monetarias y la relación con la estabilidad de los precios, sus esfuerzos para responder mejor a los desafíos de

la Gran Depresión, y cómo al mismo tiempo muchos de ellos trataron de mantener su independencia y de centralizar todas las decisiones de política monetaria. Los dos últimos capítulos, el tercero y el cuarto, se centran en dos casos del Cono Sur hasta la Segunda Guerra Mundial. El primero trata la experiencia chilena con un banco central ortodoxo creado en 1926 por recomendación de una misión encabezada por Kemmerer. El segundo se refiere al banco central argentino creado en 1935. Evalúa en especial sus «políticas de esterilización monetaria en gran escala» y su influencia sobre la evolución de la legislación latinoamericana pertinente hacia una mayor intervención estatal en la economía.

Según Ortiz Batalla los bancos centrales creados en América Latina durante los años veinte eran parte de una profunda reforma que buscaba el retorno de estos países al régimen del patrón oro. También sostiene que, aunque con ciertas reservas, al estallar la Gran Depresión casi todos abandonaron el patrón oro y los criterios ortodoxos que habían regido estas entidades. Con relación a ello, subraya que si bien las autoridades percibían los beneficios a largo plazo de la estabilidad, durante la convulsionada década del treinta ganaron prioridad otros objetivos de corto plazo como la búsqueda de la estabilidad interna, el financiamiento de proyectos

de desarrollo, y el salvataje de sistemas bancarios en crisis. Su conclusión es que los gobiernos latinoamericanos posteriores malinterpretaron las políticas intervencionistas de los años treinta y se equivocaron al intentar repetir las en la segunda posguerra.

El primer capítulo ofrece una útil aproximación a los años veinte. Pero no explicita que los países latinoamericanos se adhirieron al patrón oro para mejorar sus condiciones de acceso a los préstamos externos y que la comunidad financiera internacional aprobara sus políticas económicas (M. Bordo y H. Rockoff, «The Gold Standard as a Good Housekeeping Seal of Approval», *Journal of Economic History*, 56, 2, 1996). El análisis del ingreso de estos países al patrón oro, su abandono durante la Primera Guerra Mundial y su retorno al mismo a fines de los años veinte no incluye las coyunturas que explican estos vaivenes y los principales problemas de su funcionamiento: la rigidez del sistema, la dependencia de la oferta monetaria de las entradas y salidas de oro, y la consecuente vulnerabilidad de estos países frente a los ciclos generados por factores externos.

Los capítulos tercero y cuarto examinan la trayectoria inicial de los bancos centrales de Chile y la Argentina hasta el comienzo de la Segunda Guerra Mundial. Al estu-

diar el caso chileno bosqueja la primitiva historia monetaria del país y traza más detalladamente la de su banco central durante el período 1926-1938. Allí se pueden ver los comienzos de un banco ortodoxo creado por recomendación de Kemmerer, sus vicisitudes durante la Gran Depresión y el período 1933-1938, cuando se inclinó a atender demandas crediticias del sector privado que tuvieron serias consecuencias inflacionarias. Quizás aquí faltaría ahondar en los alcances y beneficiarios de esta política, así como en el sustento técnico e ideológico de la reorientación de la política del banco central durante los años treinta.

El último capítulo de la obra estudia la creación del banco central en la Argentina como parte de la heterodoxa política económica intervencionista aplicada en el país desde 1933 a instancias de figuras como Raúl Prebisch en el banco central y Federico Pinedo en la cartera de Hacienda. En este caso falta resumir con mayor claridad el conocido contexto de la época y explicar mejor las razones y el alcance del lúcido pragmatismo de ambos funcionarios, apoyándose para ello en los clásicos e insoslayables aportes de Prados Arrarte (*El control de*

cambios, Buenos Aires, Ed. Sudamericana, 1944), Beveraggi Allende (*El servicio del capital extranjero y el control de cambios*, México, FCE, 1954) y en el más reciente de González y Pollock («Del ortodoxo al conservador ilustrado: Raúl Prebisch en la Argentina, 1923-1943», *Desarrollo Económico*, 30, 1991, 120). Por último, en las *Conclusiones* Ortiz no pormenoriza el grado de influencia concreta de la experiencia argentina sobre la evolución posterior de los demás bancos centrales latinoamericanos y cómo y por qué ésta «fue malamente interpretada por otros políticos de América Latina» (p. 182).

En conclusión, la obra de Ortiz es importante porque aborda la historia inicial de entidades públicas clave que en décadas posteriores tuvieron un controvertido funcionamiento. Sin embargo, queda la sensación de que sus valiosos méritos y aportes a la historia económica de América Latina hubiesen sido mayores con un poco más de investigación y una cuidadosa revisión final.

Raúl GARCÍA HERAS
Consejo Nacional
de Investigaciones Científicas
y Universidad de Buenos Aires
(UBA)

Fernando GUIRAO: *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-1957. Challenge and Response*, Macmillan in Association with St. Antony's College, 1998.

El libro reseñado deja de entrada algo perplejo al lector, puesto que el autor comienza advirtiendo que la obra no es ni una historia del régimen de Franco, ni de la economía española, ni de las relaciones comerciales y exteriores durante el período de 1945-1957. Pese a ello, después de haberlo leído, queda la impresión que el libro es sobre todo un estudio sobre las relaciones económicas internacionales del franquismo, centrado en la segunda mitad de los años cuarenta.

El origen del trabajo se encuentra en la tesis doctoral del autor, dirigida por Richard Griffiths y presentada en el Departamento de Historia y Civilización del Instituto Universitario Europeo de Florencia. En el activo del libro sobresalen tres aspectos. Primero, un concienzudo trabajo de archivo. Segundo, un estudio minucioso de las vías por las que se establecieron las relaciones económicas con los Estados europeos. Tercero, una voluntad de innovar terciando en el debate sobre el margen de maniobra de la política económica del franquismo.

En el primer aspecto, cabe destacar que el autor no sólo ha hurgado intensamente en varios de los archivos españoles relevantes (Asun-

tos Exteriores, Banco de España, IEME, Agricultura) sino que ha prestado también importancia capital a las fuentes exteriores (especialmente Public Record Office, Foreign Office y varios archivos diplomáticos de países europeos y de los Estados Unidos).

Respecto al objeto de estudio, debe reconocérsele al autor la valentía de escoger un período en que las relaciones exteriores de la economía española son poco transparentes debido a la maraña de mecanismos interventores: control de cambios, multiplicidad de tipos de cambio, bilateralismo, compensación, cuentas combinadas, licencias de importación, cuotas obligatorias de exportación, acuerdos de *clearing*, etc.

Por último, aunque su tesis no quede siempre clara, el autor manifiesta una voluntad poco frecuente de reivindicar el trabajo llevado a cabo por la administración franquista, en la que no encuentra ningún resquicio proautárquico a partir de 1945. Así el programa de importaciones a realizar, de haberse aprobado la ayuda del Plan Marshall para España, quedaba «outside any ideological commitment toward autarchy» (p. 84). El rechazo de la devaluación en 1947 y la apuesta

para estimular el comercio exterior por artilugios como compensación, cuentas combinadas, subsidios y cuotas de exportación, es evaluado como esencialmente correcto: «The system (adopted in several other European countries at the time) has been criticized by most authors. In my opinion, the system itself was essentially sound; it was only the conditions of the domestic market which made it a caricature of itself» (p. 97). El reforzamiento de los controles de importación y el establecimiento del tipo de cambio múltiple en 1948 se derivarían sobre todo de la escasez de medios internacionales de pago: «The need to conserve exchange acted as a greater incentive to direct licensing, control of foreign exchange transactions, and progressive devaluation of the peseta through a system of multiple exchange rates (rather than official straight devaluation), than any policy of economic self-sufficiency» (p. 172). Cuando el autor defiende que no existió discriminación hacia las exportaciones agrarias españolas por parte de los Estados europeos, llega a apuntar que la administración franquista actuó con maestría: «Considering the narrow margins within which the policy was applied, Franco's foreign economic administration was masterful in adjusting to new political and economic variables during that period» (p. 186).

La exclusión de España del Plan Marshall desempeña un papel central en el trabajo de Guirao. El autor defiende que las dos sucesivas versiones de asignación de los hipotéticos fondos del European Recovery Programme, que preparó el Ministerio de Industria y Comercio en 1947, indican que la administración española apostaba por un ambicioso intento de modernización con cargo a los fondos estadounidenses (capítulo 4). La exclusión del ERP habría conllevado la introducción de acuerdos de compensación y cuentas combinadas (agosto de 1947) y del sistema de tipos de cambio múltiples (diciembre de 1948), debido a la falta de fondos para completar la escasez de medios de pago. El rechazo de la devaluación en 1947 se argumenta en base a que, sin ayuda exterior, tal medida a corto plazo habría exacerbado los estrangulamientos derivados de la falta de importaciones (p. 99).

La alternativa fue seguir con el intervencionismo en el comercio exterior. España entonces exploró, sin suerte, la concesión de ayuda directa por parte de los Estados Unidos. La falta de éxito en lograr financiación exterior, habría impedido que el giro de política económica que experimentó el franquismo en 1959 se hubiera producido más de un decenio antes: «Had the western Allies displayed a less ideological attitude and had Spain received

ERP financial support, regardless of Franco's political regime, its economic retardation might have been overcome sooner, making possible in 1948 what the most famous Stabilization Plan made possible a decade later» (p. 126).

Difícilmente puede negarse que si España hubiese sido incluida en el Plan Marshall, la recuperación se hubiera dado con mayor rapidez: el problema básico de la posguerra fue de falta de materias primas, *inputs* intermedios y energía y, al aumentar la capacidad de importación de dichos bienes, hubieran mejorado las producciones agraria e industrial y las exportaciones. Pero para concluir que las decisiones de la administración económica española fueron las únicas o mejores posibles o que la estabilización no vino mucho antes por falta de ayuda exterior, hacen falta evidencias más sólidas que las que presenta Guirao.

El programa de gastos de la hipotética ayuda Marshall más que reflejar un ideal impulso modernizador, parece responder a las prioridades de los ganadores de la guerra civil, manifestadas en la creación de nuevos entes institucionales como el INI y la RENFE. Así, mientras al transporte por ferrocarril se asignaba el 29 por 100 de las importaciones inicialmente estimadas con cargo a los fondos Marshall, para el transporte por carretera se disponía sólo del 5 por 100 de las mismas.

En cuanto a los sectores industriales, sobresalían las importaciones para el sector eléctrico (que pasó a constituir una prioridad en la inversión del INI a partir de la generalización de las restricciones eléctricas en 1944) y de productos petrolíferos (ramo que había centrado el interés del INI desde sus orígenes, con la creación de la E. N. Calvo Sotelo).

También cabe objetar que los controles de precios y la asignación centralizada de recursos a que estuvo sometida la economía española durante los años cuarenta, más que contribuir a disminuir los estrangulamientos físicos, tendieron a agudizar su impacto. La existencia de mercados negros en los que los *inputs* se pagaban al doble y el triple de sus precios de tasa, provocaba importantes distorsiones en la asignación de recursos que contribuían a retrasar la recuperación tanto de la producción como de las exportaciones. Dichos controles fueron elegidos libremente por la administración del franquismo y su desaparición podía estar perfectamente desligada de la ayuda exterior. De hecho, algunos (como el racionamiento) desaparecieron a principios de los años cincuenta aunque otros, impulsados por entes como la Delegación Oficial del Estado en la Industria Siderúrgica, subsistieron hasta la estabilización.

En el caso del sector exterior, los economistas hemos insistido en la devaluación como alternativa a los controles. De hecho, la introducción de tipos de cambio múltiples en 1948 (aunque fuese una devaluación de hecho) comportó seguir huyendo de los mecanismos transparentes y crear nuevas categorías de beneficiados por el régimen, los que conseguían cambios más favorables. ¿Por qué se prefirió los tipos múltiples a la devaluación pura de un tipo único y se siguió con una ficción de paridad teórica completamente alejada de la realidad? Seguramente por voluntad política del propio Franco, que asociaba la caída de la Dictadura de Primo con la debacle de la peseta. Pero una administración que aceptó los tipos múltiples y que mantuvo la peseta significativamente sobrevalorada hasta 1959 no puede mantenerse que siguiera la mejor ni, incluso, la única de las políticas posibles.

Guirao simpatiza con la idea de rechazar la devaluación porque no era factible un gran aumento de las exportaciones en los cincuenta dado que España no sufrió discriminación en las exportaciones agrarias y no estaba en condiciones de exportar grandes cantidades de productos industriales debido a la estructura de su comercio exterior. La experiencia de la Primera Guerra Mundial y la de los años sesenta sugiere que, cuando los precios fueron lo

suficientemente favorables, la economía española pasó a ser exportadora de productos industriales. Con una divisa no sobrevalorada y con menos distorsiones en la fijación de precios y la concesión de licencias de importación, España hubiese podido aumentar notablemente sus exportaciones industriales, además de haber recuperado algunas de sus cuotas prebélicas en el mercado mundial de productos primarios.

Si la adopción del paquete de medidas de ajuste y reforma estructural que conocemos como plan de estabilización se pospuso hasta 1959 fue, antes que nada, responsabilidad de la administración española. Todavía en 1958 en la Asamblea de la Junta Central Económica del Servicio Comercial de la Industria Textil Algodonera se pugnaba por obtener la libre importación de algodón para los industriales del ramo. Los fabricantes subrayaron que entre los clientes de los Estados Unidos, los únicos tres países que todavía importaban algodón directamente a través del Estado eran España, Corea y Formosa. Uno de los ponentes de la misma asamblea inquiría cómo se podía mantener el sector textil con un sistema que condenaba al industrial «a vivir al margen de su más importante decisión como empresa: la compra de materia prima».

Si finalmente se impuso el giro estabilizador fue por la confluencia

de tres factores históricos que no estaban presentes en los años cuarenta: la preparación técnica y los contactos de Joan Sardá con el FMI; el inmediato precedente estabilizador en Francia, y el drenaje de reservas acontecido durante los dos años anteriores a julio de 1959, que parecía poder poner fin a la moderada prosperidad alcanzada durante el segundo decenio de posguerra. Diversos testimonios significativos apuntan que fue la amenaza del retorno al gasógeno, lo que hizo vencer la reticencia de Franco hacia el programa diseñado por Sardá. De los mismos se deduce la importancia del general en la toma de decisiones

económicas, que el doctor Guirao tiende a minusvalorar.

Guirao es un investigador dedicado y seguramente estará en condiciones de contestar a las anteriores objeciones. Su trabajo tiene la virtud de despertar controversia entre los estudiosos del período. Su dominio de la lengua inglesa conllevará un apreciable eco de su trabajo entre los historiadores diplomáticos y de las relaciones económicas internacionales. Debe recomendarse la lectura del libro a los especialistas en la política económica exterior del franquismo.

Jordi CATALÁN
Universidad de Barcelona

Philippe AGHION y Peter HOWITT: *Endogenous Growth Theory*, Cambridge (MA), MIT Press, 1997, 694 pp., contiene índices y bibliografía, 6.700 pesetas.

Desde mediados de la década de los ochenta, la teoría macroeconómica ha sufrido una profunda transformación que ha acarreado un verdadero cambio de paradigma. Primero fue la llamada «nueva» teoría del comercio internacional la que trastocó los cimientos en los que se basaba la interpretación de la economía internacional y poco después fue la «nueva» teoría del crecimiento, también conocida como teoría del crecimiento endógeno, la que

alteró la visión que los economistas tenían sobre el crecimiento económico. Este magnífico volumen de Philippe Aghion y Peter Howitt es un heredero directo de esas dos corrientes renovadoras de la teoría económica.

El libro consta de 14 capítulos, que dan un repaso exhaustivo a los principales temas sobre los que la teoría endógena del crecimiento tiene algo que decir. Entre otros, las fuentes del crecimiento, el creci-

miento sostenido, las causas de la innovación, la relación recíproca entre crecimiento y desigualdad, comercio internacional y crecimiento, la organización de la innovación, los efectos de la educación, los ciclos económicos y la estructura del mercado y la innovación. Aunque se ha publicado bajo la apariencia de un manual (cada capítulo contiene un resumen de los puntos más importantes y una serie de problemas para resolver), esta obra representa un notable avance en el camino de la teoría del crecimiento endógeno porque no sólo condensa y analiza de forma magistral los conocimientos que se habían acumulado hasta este momento sino que también es capaz de señalar las direcciones de la futura investigación. Asimismo, hay que destacar que los autores han hecho un enorme esfuerzo para simplificar y exponer de forma clara y concisa una serie de teorías y modelos matemáticos sumamente complejos e integrar las nuevas propuestas de la teoría endógena con las teorías anteriores, en particular con el modelo neoclásico de crecimiento. El volumen no sólo es importante para todos aquellos economistas interesados en el análisis teórico, sino también constituye una notable fuente de nuevas ideas y sugerencias para los historiadores económicos. Por ello, a lo largo de los siguientes párrafos, más que desgarnar en detalle todas las aportaciones que

contiene el libro, voy a tratar de resumir algunos de los resultados relevantes para la historia económica. En otras palabras, esta reseña no va a ser exhaustiva de los contenidos del texto y sólo va a tratar de invitar al lector a un acercamiento más detallado al libro.

La formulación principal de la teoría del crecimiento, el conocido modelo de Solow-Swan, tiene un limitado interés para la gran mayoría de los historiadores económicos. En este modelo, el crecimiento a largo plazo se encuentra sujeto a la inexorable ley de los rendimientos decrecientes y la innovación tecnológica es exógena. En otras palabras, la innovación —y por tanto el crecimiento a largo plazo— no pueden predecirse ni explicarse a partir de la teoría. Sin embargo, durante las últimas décadas, la teoría de crecimiento ha evolucionado para tratar de comprender y explicar no sólo la acumulación de factores de producción sino también los mismos procesos de innovación. Dentro de esta nueva corriente se incluye este manual. Más concretamente, este volumen se inscribe dentro de la llamada escuela Neo-Schumpeteriana que tiene últimamente gran predicamento en las más importantes revistas internacionales de economía.

La escuela Neo-Schumpeteriana sostiene que el crecimiento económico envuelve una interacción entre

la tecnología y las diversas características de la economía y la sociedad. Más concretamente postulan —siguiendo directamente a Josef Schumpeter— que el crecimiento económico es básicamente resultado de un proceso de «destrucción creativa» en que los empresarios están constantemente buscando nuevas ideas que conviertan en obsoletas las de sus rivales. También defienden que la innovación es una actividad económica particular con sus propias causas y efectos. En resumen, estos economistas pretenden analizar cómo las organizaciones, las instituciones, la estructura del mercado, el comercio internacional, la política del Estado y el marco legal afectan a los agentes económicos cuanto éstos se deciden a innovar.

El primer resultado relevante de estos modelos para el historiador económico concierne al llamado crecimiento sostenido. En el modelo Neoclásico no se puede suponer la existencia de crecimiento sostenido a largo plazo ya que la innovación es exógena, y por tanto impredecible, mientras que la acumulación de factores de producción se encuentra sujeta a la inexorable ley de los rendimientos decrecientes. En otras palabras, cualquier incremento del tamaño de la población conducirá a un descenso de la cantidad de recursos per cápita. Por el contrario, la teoría endógena parte del supuesto de la existencia de rendimientos cre-

cientes. Es decir, los incrementos de población pueden acarrear incrementos más que proporcionales de los recursos disponibles por habitante. Indudablemente, la utilización de argumentos de este tipo podría cambiar de manera radical nuestra visión sobre las sociedades preindustriales. En concreto, George Grantham ha utilizado recientemente los argumentos de esta teoría para criticar la interpretación maltusiana de la economía del Antiguo Régimen. Así, según este historiador canadiense, el crecimiento de la población no conducía de manera necesaria a crisis de subsistencias, y a un descenso del nivel de vida, sino que podía redundar en el incremento de la productividad de la tierra como resultado del aumento de la especialización y de un uso más intensivo de la fuerza de trabajo.

Un campo muy fecundo de la nueva teoría, en la que entronca directamente con la «nueva» economía internacional, concierne a la interpretación de las relaciones entre comercio y crecimiento. Al contrario de lo que piensan algunos historiadores económicos, los nuevos modelos no implican una defensa de las medidas proteccionistas. Bien al contrario, la nueva teoría concluye que la apertura al comercio es beneficiosa mientras que la autarquía es dañina para el crecimiento porque el incremento del tamaño

del mercado permite la obtención de economías de escala.

Finalmente, otro de los resultados de los modelos Neo-Schumpeterianos que podría interesar al historiador económico es aquel que postula una relación directa entre la tasa de inversión, el nivel de capital humano, la presión fiscal y la tasa de innovación. En concreto, N. F. R. Crafts ya ha utilizado estos argumentos para explicar por qué Gran Bretaña se industrializó antes que Francia. Aunque no es obvio que considerando sólo estas tres variables, junto a las clásicas acu-

mulación de capital y aumento de la fuerza de trabajo, se pueda responder completamente a la pregunta, sí que parece que Gran Bretaña disfrutaba de menores tipos de interés, de menos impuestos y más capital humano que Francia y que, como predicen los modelos Neo-Schumpeterianos, a consecuencia de ello tuvo una tasa de innovación mayor.

Joan R. ROSÉS
Universidad Carlos III
de Madrid

Alan D. DYE: *Cuban Sugar in the Age of Mass Production. Technology and the Economics of Sugar Central, 1899-1929*, Stanford, California, Stanford University Press, 1998, 343 pp., índice de contenidos, figuras y tablas y onomástico, apéndices, bibliografía, cuadros, gráficos e ilustraciones.

La industria azucarera cubana es una de las actividades económicas mejor estudiadas de América Latina; además, ha gozado y goza del interés de muy buenos investigadores. Por citar algunos autores, M. Moreno, L. W. Bergad, R. T. Ely, A. García Álvarez, R. Guerra, J. Pérez de la Riva u O. Zanetti han escrito trabajos sobre el tema que en pocos años se han convertido en obras clásicas del conocimiento histórico, no sólo cubano, sino latinoamericano en general. *El Ingenio*, de Moreno; *Cuando reinaba su Majestad*

el Azúcar, de Ely, o *United Fruit Co.: un caso de dominio imperialista en Cuba*, de Zanetti y García Álvarez, son libros que gozan de esa consideración. El de A. D. Dye, sin duda, figurará en breve entre esa selecta historiografía.

A pesar de las muchas y buenas obras con que cuenta el tema, el estudio de la industria azucarera cubana presenta aún importantes lagunas de conocimiento. Hay ciertos problemas y períodos sobre los que apenas sabemos nada, y posibilidades de análisis que no han sido

exploradas. El libro de Dye cubre un vacío en todos esos sentidos: aborda en uno de dichos períodos —las primeras décadas del siglo XIX— aspectos poco conocidos —la historia empresarial y de la tecnología— aplicando técnicas económicas y con una perspectiva comparada, métodos bastante inusuales en la historiografía acerca del sector.

Dice Dye que la cubana, entre las industrias tecnológicamente más avanzadas del mundo en la producción de azúcar, fue la única que se modernizó en las décadas finales del siglo XIX rompiendo la tradicional integración vertical de ese sector y dejando la oferta de caña en manos de agricultores más o menos independientes llamados colonos. Además, y hablando también en términos comparados, fue la que desarrolló fábricas (centrales) más grandes, las cuales se dotaron de vastas extensiones de tierra y líneas de ferrocarril privado para el servicio de sus cañaverales.

Otra característica de las centrales insulares fue su desigual desarrollo tecnológico-organizativo en el espacio y el tiempo. Tradicionalmente se localizaron en la mitad occidental de la isla, debido fundamentalmente a que la oriental permaneció aislada, prácticamente inexplorada y poco poblada hasta el inicio del siglo XX. Esa situación cambió tras la independencia y la industria azucarera se extendió

entonces hacia el este del país. Allí se construyeron las fábricas más grandes y modernas y, por ende, dotadas de mayores latifundios y kilómetros de vía. Además, fue en dicha zona donde se concentraron las inversiones extranjeras y, sobre todo, norteamericanas.

Las diferencias entre las centrales cubanas y otras en el mundo se deben a que éstas se modernizaron optimizando el uso de los recursos disponibles. El más abundante y barato en el país es la tierra y, por ende, la caña, cuyo cultivo, además, goza allí de varias ventajas frente a los competidores. La isla posee una extensión de terreno idóneo para su siembra única en el planeta, su maduración desde el momento en que es plantada dura sólo doce a quince meses —lo normal en otros lugares es de dieciocho a veinte—, y tras el primer corte rebrotan retoños durante cinco ó seis años con calidad suficiente para ser explotados. Con el fin de aprovechar esos recursos se dotó a las fábricas de técnicas de producción a gran escala, cuya rentabilización —explica el autor— al ser la elaboración de dulce una tecnología de proceso continuo, fue esencialmente un problema organizativo, consistente en la necesidad de coordinar perfectamente todas las latitudes de la cadena de fabricación, agraria e industrial, y evitar estrangulamientos ocasionados por un desigual desarrollo

de una de esas partes respecto a las demás. Por eso, Dye señala que fue habitual que los ingenios recién construidos subutilizaran su capacidad durante unos años, hasta lograr esa coordinación.

La complejidad del proceso de producción y organización de la industria azucarera aumentó en el caso cubano por el hecho de tener que hacer frente al problema añadido de operar con la oferta de caña descentralizada, sujeta normalmente a acuerdos contractuales, fenómeno que se explica por la escasez y carestía relativa de la mano de obra en la isla. Impedir que los colonos fijasen el precio de materia prima y obligarles a asegurar su suministro en la cantidad y plazo necesarios para no provocar estrangulamientos en otras partes de la cadena de elaboración del dulce explica que se dotase a éstos de extensas áreas de terreno y kilómetros de ferrocarril, con el fin de conseguir ese control sobre la agricultura a través de la propiedad de la tierra y de los medios de transporte; es decir, procurando establecer condiciones de monopsonio.

Una descripción sucinta del complejo entramado agroindustrial azucarero cubano es imprescindible para valorar la obra Dye, ya que el autor es capaz de analizar en ella todos los elementos de ese entramado, usando métodos econométricos para medir la incidencia precisa de

cada uno de los factores de producción, de las innovaciones técnico-organizativas, incluso de las decisiones de inversión. Así, el autor calcula con exactitud no sólo cuáles fueron los beneficios de producir a escala, sino también de la citada optimización de la capacidad de fabricación tras unos años infrautilizándola.

La obra de Dye, además, es igual de refinada teórica que metodológicamente. Básicamente el autor contrasta sus evidencias sobre la organización y los cambios tecnológicos en la industria azucarera insular con la tesis de A. D. Chandler, W. E. G. Salter y P. David para explicar la racionalidad de la referida descentralización vertical de un sector que, al mismo tiempo, se concentraba horizontalmente, si dichos cambios respondieron al modelo *vintage capital*, o cuál fue el peso de los factores institucionales en su modernización. Por otra parte, con el fin de determinar la importancia y especificidad de los problemas que aborda, examina la historiografía existente, las posibles teorías aplicables a su caso y, lo que es más relevante, sus diferencias y semejanzas respecto al de otros grandes productores azucareros internacionales, observando la presencia en ellos de esos mismos problemas y, sobre todo, la manera que tuvieron de afrontarlos. Especialmente interesante es la comparación con Australia, lugar donde las condiciones

materiales a las que tuvo que enfrentarse la producción de dulce podrían haber provocado soluciones similares a las cubanas, pero que finalmente fueron muy distintas debido a causas de índole institucional.

Dye divide el libro en tres grandes partes, aunque explícitamente consta de nueve apartados. En la primera presenta el citado análisis historiográfico. En la segunda, que en realidad es el cuerpo de la obra, examina las tecnologías de producción en masa aplicadas al sector azucarero, los problemas de coordinación para realizar las economías de escala inherentes a tales tecnologías, los mencionados costes de ajuste que, como consecuencia, conllevó la expansión de la capacidad de fabricación de los centrales, y los impedimentos para dicha expansión. Además, investiga la diversidad regional de la industria y de las inversiones, producto de la también referida expansión tardía del cultivo de la caña a las provincias orientales del país, de la instalación allí de los ingenios más grandes y modernos y de la concentración en esa zona de casi todo el capital extranjero colocado en el negocio. Es muy interesante el estudio de la correlación de esos factores para precisar si hubo una conexión directa entre la mayor rentabilidad de las fábricas y la procedencia de las inversiones o más bien si se trató de una coincidencia

determinada por el tiempo en que se realizaron y las mejores condiciones de la mitad este de Cuba para la producción de dulce, tesis por la que se decanta el autor tras sopesar todas las evidencias.

La segunda parte de *Cuban Sugar in the Age of Mass Production* concluye con un estudio sobre la elección de las técnicas y la modernización del sector azucarero, lo que deja paso a una conclusión en la que, además de sintetizar los resultados de su estudio, el autor contrasta sus tesis sobre el colonato con las mantenidas por el historiador cubano R. Guerra en *Azúcar y población en las Antillas* (La Habana, 1927). Desde nuestro punto de vista tal ejercicio no debería tener la importancia que se le confiere en la obra, pues si bien es cierto que la investigación del primero refuta casi todos los argumentos del segundo, dichos argumentos y el análisis que los sustenta no tienen parangón historiográficamente hablando con los de Dye, pues aquella obra tuvo en su momento un objetivo más político que científico.

El contraste de sus tesis con las de Guerra, junto con el estudio historiográfico inicial, algo escaso, aunque suficiente para los objetivos del análisis, y la pretensión explícita del autor en un subapartado de extrapolar su modelo de análisis a las condiciones posteriores a la Primera Guerra Mundial son las partes más

débiles de la obra. Se puede decir que el análisis de Dye describe con suma precisión el funcionamiento, la organización y los cambios tecnológicos en la industria azucarera cubana hasta el inicio de dicha guerra, incluso que podría extrapolarse a las décadas finales del siglo XIX, pero el conflicto y los acontecimientos de la posguerra alteraron sensiblemente las condiciones del mercado y tal extrapolación no puede hacerse sin aplicar correcciones en los modelos de análisis. Por ejemplo, durante la contienda las decisiones de inversión estuvieron más determinadas por la necesidad de expandir la oferta debido al fuerte crecimiento de la demanda y a los altos precios pagados por el dulce, que por los criterios de eficiencia examinados en *Cuban Sugar in the Age of Mass Production*. Por otro lado, las centrales comenzaron a preocuparse por economizar costes variables y empezaron a intensificar el uso de los recursos productivos, reduciendo el período de la molienda (en Cuba la zafra azucarera dura sólo

unos meses, coincidiendo con la estación seca de año), incluso hay evidencias que indican que en la década de 1920 las fábricas de tamaño medio ganaron más en rentabilidad que las grandes, mostrando una mayor capacidad de adaptación a las nuevas condiciones de un mercado cuyas reglas de juego se fueron apartando progresivamente de la libre concurrencia.

Con sus limitaciones, que no son ni más ni menos que las que tienen otras grandes obras, reiteramos que la obra de Dye destaca por su originalidad, el interés de los problemas que aborda, la rigurosidad y el refinamiento de su análisis y la importancia de sus conclusiones para el conocimiento tanto histórico como económico. Razones que, en nuestra opinión, harán de ella un clásico, en muy poco tiempo, de ambas disciplinas.

Antonio SANTAMARÍA GARCÍA
Consejo Superior
de Investigaciones Científicas

T. R. GOURVISH y N. TIRATSOO (eds.): *Missionaries and managers: American influences on European management education, 1945-1960*, Manchester-New York, Manchester University Press, 1998, USD 69.95.

En el cuarto de siglo posterior a la Segunda Guerra Mundial —período que algunos han llamado edad

de oro del capitalismo industrial— Europa occidental experimentó un crecimiento sin precedentes. Los

Estados Unidos tuvieron mucho que ver con la feliz recuperación de sus aliados en el Viejo Continente, ya que a través del Plan Marshall —el programa de ayuda económica internacional más eficaz hasta el momento— facilitaron la reconstrucción y modernización de sus economías en un plazo muy breve. La ayuda americana se tradujo, en esencia, en una aceleración del proceso de transferencia tecnológica que se había iniciado en los años veinte, y en una vinculación aún más estrecha de las economías europeas a la americana: en la «americanización» de Europa. Pero la incorporación masiva de innovaciones técnicas y organizativas estadounidenses a los diversos sistemas industriales europeos no fue tan sencilla como su crecimiento pudiera hacer pensar. Desde hace al menos veinticinco años —cuando las economías capitalistas, arrastradas por la crisis energética, dejaron de refulgir— admiradores y detractores de la primera potencia económica mundial han tratado de evaluar el impacto real de la americanización. El resultado, hasta el momento, ha sido una bibliografía abundante, con autores tan significados como Charles Maier, uno de los pioneros en el tema, pero más rica en impresiones que en cuantificaciones. La consolidación, en este fin de siglo, del liderazgo político y económico de los Estados Unidos ha vuelto a ins-

pirar estudios nuevos y más específicos sobre el tema, de los que pueden servir como botones de muestra el libro de Mathias Kipping y Ove Bjarvar (1998), *Americanisation of European Business*, algunos proyectos europeos en curso, o la multitudinaria sesión sobre «americanización» prevista para el próximo congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica en Buenos Aires.

Missionaries and managers es el primer resultado editorial de un proyecto europeo que entre 1995 y 1998, y bajo la dirección de Vera Zamagi, ha abordado uno de los aspectos más relevantes —y difíciles de aprehender— de esa transferencia masiva de conocimientos que tuvo lugar tras la contienda mundial: la educación formal de los empresarios y directivos europeos. Fue éste, en efecto, uno de los temas que más interés y recursos de los responsables de la Ayuda Americana absorbería hasta su extinción en los años sesenta. Para que las economías europeas recuperaran el pulso —razonaban desde los Estados Unidos técnicos e ideólogos— era imprescindible incrementar la productividad de sus industrias, y para esto se necesitaba el concurso de empresarios y trabajadores. En el clima de conflictividad laboral potencial de Europa, el papel de los primeros devenía esencial, y para ellos precisamente habían surgido desde fina-

les de siglo las escuelas de negocios. Pero la única dificultad para difundir sistemas más productivos en el Viejo Mundo no era la resistencia obrera. Ya en los años diez y veinte, los apóstoles de la organización científica del trabajo y otras técnicas más o menos depuradas para racionalizar las labores industriales habían comprobado que, en Europa, los empresarios podían ofrecer tanta o más hostilidad que sus empleados. En buena medida, el tejido empresarial europeo estaba formado por compañías pequeñas, gestionadas por familias que carecían de estudios formales. Esto contrastaba con las grandes sociedades anónimas americanas, que desde finales de siglo estaban experimentando una profesionalización de la gestión sin precedentes (la inspiradora del modelo chandleriano), y apoyaban las actividades de las escuelas de negocios. La mayor parte de los administradores del Plan Marshall (o, mejor, de la maraña de agencias a través de las cuales se canalizó la ayuda americana) tenían en sus mentes la experiencia americana. Una vez desembarcados, comprobarían que el capitalismo industrial europeo era muy distinto del americano, y que cada país, de hecho, ofrecía un paisaje particular, convirtiendo la aplicación de fórmulas generales en una empresa extraordinariamente difícil. Aun así, los empresarios continuaron siendo

el objetivo preferente de la Administración americana en ese gran plan modernizador de sus socios y aliados. Fueron ellos los destinatarios de las misiones industriales a los Estados Unidos, y las escuelas de negocios, las empresas de consultoría y una gran cantidad de organizaciones dedicadas al cultivo de la cultura empresarial recibieron en Europa el apoyo decidido de los americanos. Extinguidos los programas (o parcialmente reconvertidos en la OEEC/OCDE), la Fundación Ford tomaría el relevo, haciendo del empresariado, una vez más, el principal instrumento para influir en las sociedades europeas.

¿Fueron efectivas las iniciativas para difundir las escuelas de negocios —y otras instituciones afines— a la americana en Europa? ¿Tuvieron éstas impacto sobre las economías? El escepticismo aflora ya en el título de esta obra colectiva, editada por Terry Gourvish —director de la Business History Unit de la London School of Economics— y Nick Tiratsoo. Los misioneros americanos, desconocedores casi todos del terreno que pisaban, chocaron, en cada país, con una serie de obstáculos tan difíciles de vencer (hasta hoy) como las patronales, las universidades, las burocracias, o los sindicatos nacionales. Los siete capítulos de la obra se encargan de mostrar cómo viajó el credo productivista y racionalizador desde los Esta-

dos Unidos, a través de las agencias oficiales, hasta Francia, Italia, Noruega y el Reino Unido, y cómo fue recibido por las fuerzas sociales en liza en cada país. Todos ellos se basan en la rica información de los National Archives de los Estados Unidos en Washington y de la Fundación Ford en Nueva York, y, en su caso, en documentos poco o nada explotados de archivos, públicos y privados, nacionales.

Empieza Jacqueline McGlade desentrañando, a la luz de los acontecimientos políticos y militares más notorios de la época, el contenido y funcionamiento de los principales programas de asistencia técnica de los Estados Unidos. La autora subraya el desconcierto y las reorientaciones que hubieron de sufrir tales programas. Inspirados por el modelo americano de cooperación entre universidades y empresas, los administradores americanos habían confiado en reproducirlo en Europa, y en canalizar a través del mismo las ayudas (15 millones de dólares anuales en la década de los cincuenta). Ni las universidades ni los altos directivos, sin embargo, mostraron el entusiasmo esperado en las ideas americanas de gestión empresarial. Pero los problemas no procedían sólo de los destinatarios de los programas. La guerra de Corea hizo que el carácter civil de los primeros programas se volviera más militar.

De lo más emblemático de la ayuda americana, la European Productivity Agency (EPA), se ocupa Bent Boel en el siguiente capítulo. La predecesora de la OCDE estuvo marcada por la falta de coordinación y claridad de objetivos entre sus miembros, los centros nacionales de productividad. Desde la central se clamaba por el estímulo a la competencia y a la formación de los empresarios y directivos. En 1954 logró ponerse en marcha un programa de educación empresarial que llegó a unos 175 centros y escuelas. Aunque la EPA no fuera la única institución promotora de esta actividad, fue —según el autor— la más amplia e influyente en el tejido empresarial y social europeo. En la mayor parte de los casos se adaptaron las ideas americanas a la realidad —local, regional o nacional— europea. La más importante —que los empresarios no nacen, se hacen— tardaría mucho en implantarse. Los países menos maduros institucionalmente, y los sectores más intensivos en capital y, por tanto, más poblados de empresas grandes y burocratizadas, serían, razonablemente, los más receptivos.

Los casos nacionales incluidos aquí confirman esta impresión de desorientación y choque de intereses. En su análisis sobre Francia (titulado «¿Mucho ruido y pocas nueces?»), Mathias Kipping y Jean-Pierre Nioche relatan minuciosa-

mente las gestiones y reacciones de la patronal y de los estamentos académicos galos. Hubo en Francia, paradójicamente, un interés precoz por las ideas e instituciones productivistas, que encarnaría el propio Jean Monnet y que se apoyaba en la rica tradición del país en la organización científica del trabajo (método Bedaux). Sin embargo, el centro nacional de productividad francés, uno de los pioneros en Europa, fue escenario de luchas y cambios de personal continuos. La patronal, inicialmente partidaria de las iniciativas americanas, acabó por enfrentarse a los gobiernos —para que no las monopolizaran— y a los administradores americanos —por su indisposición a compartir los beneficios de la productividad con los trabajadores—. Por su parte, las universidades —singularmente las *grandes écoles*— se resistieron a cambiar sus planes de estudio para adecuarlos a la moderna gestión empresarial. El resultado de todo ello fue un retraso considerable en el proceso de difusión del movimiento productivista y de la institucionalización de la educación empresarial. La contribución más importante de Francia en este terreno, la escuela europea de negocios INSEAD, no tuvo relación alguna con la Ayuda Americana, sino que nació de las conexiones privadas entre algunas personalidades —empresariales y académicas— galas con la mítica

Harvard Business School y la Fundación Ford. En el ámbito más amplio de la economía francesa, la verdadera presión modernizadora no se dio hasta los años sesenta, por efecto de la competencia intracomunitaria y del desembarco de las multinacionales americanas en el país.

De la experiencia italiana se ocupan dos trabajos. Luciano Segreto analiza la constitución y actividades del centro nacional de productividad, pasa revista a las muchas iniciativas que surgieron en Italia en torno a la Ayuda Americana, y se detiene a explicar la resistencia (e inercia) de la Administración y de la patronal Confindustria a la difusión de las ideas americanas de formación empresarial. Giuliana Gemelli minimiza el impacto de los Estados Unidos, y pasa a continuación a hacer un examen prolijo de las redes personales que se tejieron alrededor del nuevo evangelio. El objetivo original del centro de productividad habría sido estimular la interacción entre industriales y académicos, pero el corporativismo universitario y el fracaso de los partidos de centro-izquierda a la hora de resolver los enfrentamientos entre capital y trabajo habrían dado al traste con buena parte del proyecto. Las iniciativas más notables fueron, pues, hijas del empeño de una serie de personas concretas —algunas herederas del fascismo—. Como consecuencia, la educación empre-

sarial a la americana siguió una trayectoria errática, dio lugar a escuelas efímeras, y limitó su influencia a una elite.

La política nacional también fue clave en la recepción noruega a los proyectos americanos para educar al empresariado local, según Rolv-Petter Amdam y Gunnar Yttri. En Noruega —el país que más satisfacciones procuró a la EPA—, la misión americana hubo de buscar un *modus vivendi* con el gobierno laborista y la patronal. Mientras el laborismo trataba de monopolizar la ayuda, los empresarios se resistían a los planes de nacionalización o racionalización desde arriba. El centro nacional de productividad se convirtió aquí en el mejor aliado de los americanos, que dejaron una huella visible en varias escuelas de negocios públicas y en la actividad de las empresas de consultoría. Ambas fueron los dos grandes canales de difusión del modelo americano.

Menos fáciles fueron las cosas en el Reino Unido. Nick Tiratsoo aborda el caso británico con un enfoque muy atractivo: el de la asistencia técnica como un proceso social. Éste, en el Reino Unido, se frustró por la resistencia de académicos e industriales. El prejuicio y el conservadurismo se aliaron —de acuerdo con el autor— para que el país perdiera la oportunidad de modernizarse y frenar el declive económico iniciado en el siglo anterior. El nacimiento

de la London Business School o la Manchester Business School en los años cincuenta se produjo a pesar de eso, pero su impacto fue, durante mucho tiempo, limitado.

A la espera de otras publicaciones derivadas del proyecto que lo ha hecho posible, el mayor interés de este libro reside en el análisis bilateral y sobre fuentes de archivo que sus autores hacen de ese proceso social en que se tradujo la definición y recepción de la ayuda técnica. Algunas reconstrucciones de las constelaciones nacionales de los agentes que intervinieron en el proceso son excelentes estudios de historia socioeconómica, que sugieren vías poco exploradas hasta ahora para abordar la historia económica nacional e internacional de ese dorado cuarto de siglo. Los efectos reales de la americanización sobre la sociedad y la economía europeas, sin embargo, siguen sin evaluarse. Tampoco se ofrece, en ninguno de los casos, un análisis convincente —y diferenciado— del impacto de las políticas y del de la propia reconstrucción, que al margen de aquéllas implicaba una transferencia tecnológica considerable, y continuadora de la que siguió a la Gran Guerra. El examen, finalmente, de unos casos despierta curiosidad sobre los ausentes. Incluso sobre el único no invitado a formar parte del Plan Marshall. El análisis comparado de Guillén (1994), el libro

reciente de Fernando Guirao (1998) y algunos estudios en curso sobre el alcance de la americanización en España hacen pensar, no obstante, que será un tema cada vez

más atendido. He aquí un buen libro para inspirarse.

Nuria PUIG
Universidad Complutense

John COATSWORTH y Alan TAYLOR (eds.): *Latin America and the World Economy since 1800*, Cambridge, Mass., Harvard University Press-David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, 1998, 484 pp., índices: general, de cuadros y alfabético, bibliografía para cada capítulo, apéndices con datos.

El libro *Latin America and the World Economy Since 1800*, editado por John Coatsworth y Alan Taylor es un conjunto de ensayos que muestra el estado de la cuestión en la historia económica de Latinoamérica. Una de las características más sobresalientes de la obra es la indiscutible calidad de la mayor parte de los artículos que la forman, además de incluir a varios de los investigadores más conocidos sobre el tema.

De acuerdo con Coatsworth y Taylor la historia económica de América Latina se ha caracterizado últimamente por hacer un mayor uso de herramientas cuantitativas y de teoría económica neoclásica. No obstante, el área se ha enriquecido con distintas vertientes historiográficas desde los años sesenta, en particular la escuela de los Anales, así como variedades del estructuralismo, de la teoría de la dependencia

y del marxismo. A su vez, la reciente incorporación de la economía institucional ha facilitado un mayor diálogo entre distintos enfoques. En este sentido, este libro es un buen complemento a la antología anteriormente editada por Stephen Haber (*How Latin America Fell Behind. Essays on the economic histories of Brazil and Mexico. 1800-1914*, Stanford, 1997). Los editores explican que con los ensayos del libro se busca ilustrar la variedad metodológica en el campo de la historia económica. El libro busca un diálogo interdisciplinar que provea, no una visión exhaustiva de la historia económica de América Latina, sino mostrar focos de atención que permitan reconocer los distintos enfoques, los tipos de fuentes primarias de datos útiles, desarrollar un análisis comparativo y congruente, así como hacer uso de

teoría, aplicación empírica e hipótesis contrafactuales.

Coatsworth y Taylor argumentan que de la colección de ensayos surgen algunas lecciones importantes para la disciplina, tales como: la importancia de la recolección de datos completos y confiables; la necesidad de hacer comparaciones internacionales y pensar en los criterios de comparación; entender cómo América Latina «se quedó atrás» en relación con otras economías; analizar la organización de los mercados, en particular en tamaño, eficiencia e integración; asimismo, las investigaciones futuras deben documentar y explicar los patrones de desarrollo institucional que rigen la vida económica.

Los quince artículos del libro están organizados en cinco secciones temáticas: 1. Comparaciones internacionales; 2. Patrones de inversión y crecimiento; 3. Medidas de integración nacional e internacional; 4. Instituciones y crecimiento económico, y 5. Políticas gubernamentales y el sector externo. El lector encontrará difícil entender el porqué de tal organización, así como la cohesión entre las secciones y entre los artículos de dichas secciones.

Cabe mencionar que John Coatsworth, Stephen Haber y Aurora Gómez presentan tres artículos modelo dentro de la obra. Otros artículos interesantes y de primer nivel

son los presentados por Ann Hanley, Carlos Newland, Gail Triner, Alan Dye, William Summerhill y Graciela Márquez, así como el de Alston, Liebcap y Mueller. Los capítulos de Hofman y Mulder, Della Paolera y Taylor, Twomey, Nakamura y Zarazaga, y Díaz Fuentes tienen contribuciones interesantes para la historia económica latinoamericana y algunos de ellos representan esfuerzos muy serios de investigación histórica. No obstante, el lector encontrará que más de uno de estos últimos requería una revisión adicional antes de su publicación final. A continuación voy a comentar algunos de los capítulos más sobresalientes en la misma secuencia que se encuentran en el libro.

El capítulo de John Coatsworth es un artículo excelente que se abre con la pregunta genérica: ¿Por qué la región no pudo alcanzar un desarrollo económico sostenido? La respuesta yace en cómo se ha dado el cambio institucional y la innovación en los medios de transporte. El autor enfatiza la necesidad de adoptar un enfoque comparativo. La evidencia cuantitativa en la literatura muestra que el retraso económico en América Latina empezó a finales del siglo XVIII y principios del XIX. Los vastos recursos naturales de Latinoamérica no fueron necesariamente un factor determinante del desarrollo económico colonial ya

que áreas muy grandes quedaron sin explotar hasta después de la colonia. Un factor importante fueron las restricciones coloniales al comercio exterior. La evidencia muestra que las economías con mayor crecimiento del producto fueron aquellas que tuvieron mayores exportaciones con respecto al producto nacional. A su vez, los gobiernos coloniales impusieron serias restricciones institucionales a las actividades empresariales y productivas. Estos arreglos institucionales llevaban a mayores costes y riesgos en la actividad económica; en concreto a una mayor incertidumbre política, derechos de propiedad mal definidos, un sistema impositivo imperfecto y falta de bienes públicos, en particular capital humano e infraestructura. Por otra parte, el autor, pionero en unir la historia latinoamericana y el estudio de las instituciones, pone de nuevo el dedo en la llaga al argumentar que la distribución del ingreso y de las oportunidades es un factor histórico que explica el subdesarrollo de la región.

Alston, Libecap y Mueller ofrecen una interpretación discutible sobre cómo la indefinición de los derechos de propiedad pueden generar violencia en una región, en concreto, en el Amazonas brasileño. Los autores explican que a fines del siglo XIX, tanto en los Estados Unidos como en Brasil, el gobierno federal no hizo valer los derechos de pro-

piedad de la tierra, lo que generó violencia en la zona. En Estados Unidos esto creó conflictos entre rancheros y granjeros. Pero se generó relativamente menor violencia ya que los rancheros tenían ventajas absolutas en el uso de la fuerza. En Brasil la ley favorecía a los invasores de tierras que ocuparan terrenos no productivos y esto motivó mayores conflictos y violencia. El artículo es una aplicación novedosa de conceptos sobre derechos de propiedad. Carlos Newland analiza las disparidades regionales en la economía argentina en el período 1810-1870. El artículo es un ejercicio interesante de historia cuantitativa, ya que ante la carencia de series económicas basa su estudio en datos de población. Newland argumenta que la integración de mercados no necesariamente se traduce en convergencia económica.

El libro incluye trabajos sobre aspectos financieros y bancarios como el de Gail Triner o el de Anne Hanley. Hanley, por ejemplo, argumenta que el mercado de valores de São Paulo tuvo un despegue con una actividad muy intensa que fue crucial para tener un impacto significativo en el desarrollo económico de la región. A pesar de que después de 1913 la actividad bursátil declinó, un buen inicio fue suficiente para capitalizar parte de la industrialización. A su vez, Stephen Haber demuestra en su trabajo

sobre regulación de los mercados financieros y productividad industrial en Brasil entre 1866 y 1934, cómo cambios regulatorios pueden tener efectos notables en el desarrollo de la industria. Las conclusiones del artículo son interesantes desde varias perspectivas: de la historiografía económica, del análisis institucional y de la economía de la empresa. Este trabajo logra con éxito el difícil matrimonio entre análisis institucional y econometría. Haber es provocativo al argumentar y demostrar que el mejor campo para el estudio de las instituciones son aquellas sociedades que han experimentado cambios institucionales significativos en mercados poco desarrollados, como lo son las economías latinoamericanas. Puesto que existe endogeneidad entre el desarrollo institucional y el desarrollo de los mercados, Haber propone que toda relación conceptual entre cambio institucional y eficiencia de los mercados no es una verdad necesaria, sino una hipótesis a contrastar.

El artículo de Alan Dyle explica que en Cuba los primeros contratos entre los sembradores de caña y los ingenios daban mucha autonomía a los sembradores. Sin embargo, el cambio tecnológico y la innovación organizativa permitió que los contratos evolucionaran de tal manera que dieron mayores derechos de control a los ingenios. El resultado fue una ganancia en la productivi-

dad. A pesar de que los sembradores sufrieron pérdida de su autonomía, se beneficiaron con el incremento en la productividad. El artículo es una buena aplicación de la teoría de contratos a un caso histórico. Aurora Gómez-Galvarriato en su trabajo sobre evolución de precios y salarios reales en México entre 1900 y 1920 argumenta que los trabajadores industriales tuvieron que enfrentarse a inflación y deterioro de sus salarios reales entre 1908 y 1920, en particular aquellos que no estaban organizados en movimientos laborales. En este sentido, las huelgas y movimientos fueron efectivos para proteger los intereses de los trabajadores. A su vez, la mano de obra que recibía parte de su salario en especie no vio tan mermado su salario ya que podían cubrirse contra la inflación. El artículo retoma explícitamente una pregunta planteada en los años sesenta por Rosenzweig y otros fundadores de la historia económica de México, pero en este caso la respuesta está sustentada por fuentes novedosas y un sólido análisis cuantitativo. El trabajo combina bien narrativa histórica y teoría económica. El resultado es una historia de cómo cambios institucionales y del contexto histórico afectan las condiciones de vida material de los trabajadores, y cómo puede esto reflejarse en la evidencia cuantitativa.

William Summerhill se une a la tradición historiográfica de autores como Albert Fishlow y John Coatsworth con su trabajo sobre ferrocarriles en el Brasil imperial. Summerhill explica que la historiografía tradicional argumenta que el desarrollo de los ferrocarriles hizo poco por la integración política y el desarrollo económico regional, constituyendo una fuente de riqueza para los terratenientes y de empobrecimiento para la población en general. Sin embargo, hay pocas evaluaciones al respecto. El trabajo hace una evaluación de las implicaciones económicas de los ferrocarriles y argumenta que fallos de mercado llevaron a que se subsidiara a la industria ferroviaria. El autor sostiene que el ahorro social en costes de transporte fue mayor del 10 por 100 del producto nacional, lo que fue una contribución significativa al crecimiento económico de la región. A su vez explica que la integración de Brasil en los mercados internacionales permitió que tuviera acceso a financiamiento externo para el desarrollo ferroviario.

Por último, Graciela Márquez presenta un trabajo sobre protección arancelaria en México, 1892-1909, argumentando que la política comercial y de promoción industrial del Porfiriato produjo condiciones favorables para el desarrollo industrial, ya que protegió el mercado interno y creó incentivos

fiscales para los productores. Márquez explica que durante las dos últimas décadas del Porfiriato los aranceles disminuyeron en importancia como fuente de protección, en particular antes de 1905, cuando el declive del precio de la plata daba protección a las exportaciones mexicanas. Sin embargo, tras la reforma monetaria de 1905 los aranceles resultaron ser una barrera efectiva al eliminarse la protección implícita derivada de la depreciación de la moneda.

El lector encontrará que la obra, en conjunto, carece de unidad, algo que ocurre con frecuencia en colecciones de ensayos. A pesar de que Coatsworth y Taylor explícitamente buscan mostrar la heterogeneidad y la variedad metodológica en el área, esto no justifica falta de cohesión, equilibrio, ni de una secuencia clara. Tampoco está claro que exista el diálogo interdisciplinar que ellos proponen. Aquellos lectores no familiarizados con la historiografía podrían subestimar el trabajo de buenos autores por tener muestras apresuradas de la investigación.

En otro orden de cosas, Coatsworth y Taylor consideran que en los últimos diez años se ha alcanzado una masa crítica de académicos especializados en la historia económica latinoamericana que usan teoría neoclásica moderna y métodos cuantitativos. Esto da pie a preguntar si la historia económica está

limitada por la teoría económica. Por un lado, hemos visto en este libro que la incorporación del análisis de organizaciones e instituciones en la historia económica ha llevado a una mayor apertura conceptual que incrementa el poder explicativo. A su vez, economistas notables que han analizado problemas históricos han ido más allá de los parámetros de la economía neoclásica. Por ejemplo, el trabajo de Avner Greif [«Micro Theory and Recent Developments in Study of Economic Institutions Through Economic History», en D. Kreps y K. Wallis (ed.), *Advances in Economic Theory*, vol. 2, 1996] que incorpora teoría de juegos, y el de Paul David («Why are the institutions the "Carriers of History"? Path-Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions», *Economic Dynamics and Structural Change*, vol. 5, 2, 1994), que usa metáforas de sistemas complejos, lo demuestran.

La historia económica puede dar retroalimentación no sólo a la economía misma, al ponerla en un contexto histórico, sino también a otras ciencias sociales. Al abordar un problema, la historia económica permite confrontar, en el terreno de la his-

toría, teorías que provengan de distintas disciplinas y crear retroalimentación entre ellas. Si la historia económica goza de «lo mejor de dos mundos», como dicen Coatsworth y Taylor, entonces es necesario crear estos puentes entre disciplinas. En este sentido, este libro nos muestra, al igual que ya lo hizo el libro editado por Haber, que la historia económica latinoamericana ha alcanzado la solidez que en el futuro le va a permitir renovar sus hipótesis, ampliar sus explicaciones y refinar sus marcos conceptuales con todo el rigor metodológico de las ciencias sociales.

Recomiendo el libro de Coatsworth y Taylor como indispensable en la biblioteca de todo historiador económico, de todo economista y de todo estudioso de América Latina. Es un libro de utilidad para científicos sociales interesados en las trayectorias del desarrollo económico y las instituciones que lo circundan. Es también un libro recomendable para empresarios y gobiernos que busquen tener una visión de largo plazo y vean a la historia como una escuela.

Gustavo A. DEL ÁNGEL-MOBARAK
Stanford University

ÍNDICE DEL VOLUMEN XVIII

PREMIO RAMÓN CARANDE 1999

- LINA GÁLVEZ MUÑOZ: *Género y cambio tecnológico: Rentabilidad económica y política del proceso de industrialización del monopolio de tabacos en España (1887-1945)*..... 11

ARTÍCULOS

- CALATAYUD, SALVADOR; MILLÁN, JESÚS, y ROMEO, M.^a CRUZ: *El rentismo nobiliario en la agricultura valenciana en el siglo XIX* 79
- COLOMÉ FERRER, JOSEP: *Pequeña explotación agrícola, reproducción de las unidades familiares campesinas y mercado de trabajo en la viticultura mediterránea del siglo XIX: el caso catalán* 281
- COLL, SEBASTIÁN: *Perspectivas de futuro en historia económica* 249
- CUSSÓ, XAVIER, y NICOLAU, ROSER: *La mortalidad antes de entrar en la vida activa en España. Comparaciones regionales e internacionales, 1860-1960* 525
- DÍAZ MARÍN, PEDRO: *Oligarquía y fiscalidad: los primeros pasos de la contribución de inmuebles, cultivo y ganadería en la provincia de Alicante* 309
- DOMÍNGUEZ MARTÍN, RAFAEL, y GUIJARRO GARVI, MARTA: *Evolución de las disparidades espaciales del bienestar en España, 1860-1930. El Índice Físico de Calidad de Vida* 109
- GARCÍA DE PASO, JOSÉ I.: *La estabilización monetaria en Castilla bajo Carlos II*..... 49
- MARTÍNEZ SOTO, ÁNGEL PASCUAL: *Las Cajas de Aborros españolas en el siglo XIX: entre la beneficencia y la integración en el sistema financiero* 585
- NEWLAND, CARLOS, y COASTWORTH, JOHN: *Crecimiento económico en el espacio peruano, 1681-1800: una visión a partir de la agricultura*..... 377

SALES COLÍN, OSTWALD: <i>Las cargazonas del galeón de la Carrera de Poniente: primera mitad del siglo XVII</i>	629
SALORT VIVES, SALVADOR: <i>Hacienda local, servicios públicos urbanos e industrialización. El alumbrado público de la ciudad de Alicante: del Antiguo Régimen al Liberalismo, 1815-1874</i>	553
SÁNCHEZ, ALEX: <i>Crisis económica y respuesta empresarial. Los inicios del sistema fabril en la industria algodonera catalana, 1797-1839</i>	485
SANTAMARÍA GARCÍA, ANTONIO: <i>Precios y salarios reales en Cuba, 1872-1914</i>	339
TORRES VILLANUEVA, EUGENIO: <i>Intervención del Estado, propiedad y control en las empresas gestoras del monopolio de tabacos de España, 1887-1998</i>	139

NOTAS

LLOPIS AGELÁN, ENRIQUE: <i>A propósito de Spain's Golden Fleece. Wool Production and the Wool Trade from de Middle Ages to the Nineteenth Century</i>	177
LLOPIS, ENRIQUE; JEREZ, MIGUEL; ÁLVARO, ADORACIÓN, y FERNÁNDEZ, EVA: <i>Índices de precios de la zona noroccidental de Castilla y León, 1518-1650</i>	665
MARTÍN PLIEGO, F. JAVIER, y SANTOS DEL CERRO, JESÚS: <i>Luca Pacioli: en el origen del cálculo de probabilidades</i>	405
VELARDE FUERTES, JUAN: <i>Una reflexión sobre la economía de España y de sus posesiones ultramarinas en torno a 1898</i>	187
WALLERSTEIN, INMANUEL: <i>Comment on «The economic consequences of Empires (1492-1989)»</i>	397

RECENSIONES

AGHION, P., y HOWITT, P.: <i>Endogenous Growth Theory</i> . Por Joan R. Rosés	716
ALDCROFT, D. H., y OLIVER, M. J.: <i>Exchange Rate Regimes in the Twentieth Century</i> . Por José Luis García Ruiz	455
CIPOLLA, C. M.: <i>La odisea de la plata española. Conquistadores, piratas y mercaderes</i> . Por Rafael Dobado González	199
COASTWORTH, J., y TAYLOR, A. (eds.): <i>Latin America and the World Economy Since 1800</i> . Por Gustavo A. del Ángel-Mobarak	729
COLL, S., y GUIJARRO, M.: <i>Estadística aplicada a las Ciencias Sociales</i> . Por Daniel Peña	687

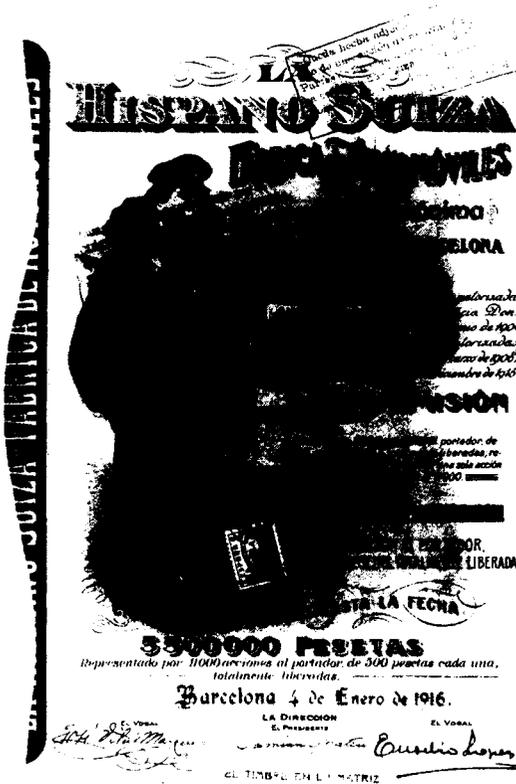
COMÍN COMÍN, F., y MARTÍN ACENA, P.: <i>Tabacalera y el estanco de tabaco en España (1636-1998)</i> . Por Lina Gálvez Muñoz.....	696
DYE, A. D.: <i>Cuban Sugar in the Age of Mass Production. Technology and the Economics of Sugar Central, 1899-1929</i> . Por Antonio Santamaría García	719
FRAILE BALBÍN, P.: <i>La retórica contra la competencia en España (1875-1975)</i> . Por Santiago López.....	222
FRIEDMAN, M. y R.: <i>Two Lucky People</i> . Por Francisco Cabrillo	458
GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.): <i>España, economía: ante el siglo XXI</i> . Por Montserrat Cabello Muñoz	441
GOURVISH, T. R., y TIRATSOO, N. (eds.): <i>Missionaries and managers: American influences on European management education, 1945-1960</i> . Por Nuria Puig	723
GUIRAO, F.: <i>Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-1957. Challenge and Response</i> . Por Jordi Catalán	712
HATTON, T. J., y WILLIAMSON, J. G.: <i>The Age of Mass Migration. Causes and Economic Impact</i> . Por Abel Losada	449
HERNÁNDEZ ANDREU, J.: <i>Del 29 a la crisis asiática</i> . Por José Morilla Critz .	219
HOUP, S., y ORTIZ-VILLAJOS, J. M. (dir.): <i>Astilleros españoles, 1872-1992. La construcción naval en España</i> . Por Alberto Lozano Courtier	207
LÓPEZ GARCÍA, J. M. (dir.): <i>El impacto de la Corte en Castilla. Madrid y su territorio en la época moderna</i> . Por Emilio Pérez Romero	424
MATÉS BARCO, J. M.: <i>La conquista del agua. Historia económica del abastecimiento urbano</i> . Por Beatriz Mera González	705
MILLÁN GARCÍA-VARELA, J.: <i>El poder de la tierra. La sociedad agraria del bajo Segura en la época del liberalismo</i> . Por Ricardo Robledo.....	701
MORALES MOYA, A. (coord.): <i>Las bases políticas, económicas y sociales de un régimen en transformación (1759-1834)</i> . Por Bartolomé Yun	203
MORILLA CRITZ, J.; GÓMEZ-PANTOJA, J., y CRESSIER, P. (eds.): <i>Impactos exteriores sobre el mundo rural mediterráneo</i> . Por Vicente Pinilla.....	232
ORTIZ BATALLA, J.: <i>Los bancos centrales en América Latina</i> . Por Raúl García Heras	709
PALAFÓX, J. (coord.): <i>Curso de Historia Económica</i> . Por Antonio Miguel Linares Luján.....	421
PARDOS, E.: <i>La incidencia de la protección arancelaria en los mercados españoles (1870-1913)</i> . Por Antonio Tena Junguito	434
PIOLA CASELLI, F.: <i>Il Buon Governo. Storia della Finanza Pubblica nell'Europa preindustriale</i> . Por Francisco Comín	235

PONS PONS, J.: <i>El sector seguros en Baleares. Empresas y empresarios en los siglos XIX y XX</i> . Por M. ^a Jesús Matilla	215
QUIROGA VALLE, M. ^a G.: <i>El papel alfabetizador del Ejército de Tierra español (1893-1954)</i> . Por Fernando Puell de la Villa	439
SANZ FERNÁNDEZ, J. (coord): <i>Historia de los ferrocarriles de Iberoamérica (1837-1995)</i> . Por Javier Vidal Olivares	226
SOLBES FERRI, S.: <i>Rentas reales de Navarra: proyectos reformistas y evolución económica (1701-1765)</i> . Por Juan Zafra	429
TEDDE DE LORCA, P.: <i>El Banco de San Fernando (1829-1856)</i> . Por Carlos Marichal.....	690
THORP, R.: <i>Pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX</i> . Por Daniel Díaz Fuentes	444
TOLEDO BELTRÁN, D., y ZAPATA, F.: <i>Acero y Estado: Una historia de la industria siderúrgica integrada en México</i> . Por Carlos Marichal.....	210

BANCO DE ESPAÑA

UNA GUÍA DE FUENTES
SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS
EN ESPAÑA
(1780-1914)

Teresa Tortella



Revista de Historia Económica

Año XVII

1999

Número especial

Editada en la Fundación Empresa Pública

LA HISTORIA ECONÓMICA EN LATINOAMÉRICA

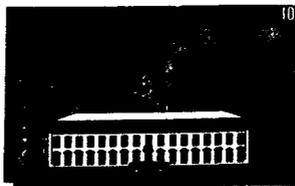
Edición a cargo de:
Pablo Martín Aceña, Adolfo Meisel, Carlos Newland

MARCIAL PONS

en colaboración con el Centro de Estudios Constitucionales

SUMARIO

PRESENTACIÓN, Pablo Martín Aceña, Adolfo Meisel y Carlos Newland	9
PRIMERA PARTE: HISTORIOGRAFÍA LATINOAMERICANA	
NOEL MAURER: <i>Progress without order. Mexican economic history in the 1990s</i>	13
ADOLFO MEISEL: <i>La ciometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999</i>	37
GAIL TRINER: <i>The delayed development of early Brazilian financial historiography, 1890-1930</i>	53
LUIS BÉRTOLA: <i>La historia económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas</i>	77
SEGUNDA PARTE: ESTUDIOS DE HISTORIA ECONÓMICA LATINOAMERICANA	
JEFFREY WILLIAMSON: <i>Real wages: inequality and globalization in Latin America before 1940</i>	101
MARIO CERUTTI: <i>Empresarios españoles en el Norte de México (1870-1912)</i>	143
AURORA GÓMEZ-GALVARRIATO: <i>Industrial development under institutional fragility: the development of the Mexican textile industry in the nineteenth century</i>	191
CARLOS NEWLAND: <i>El sector agropecuario argentino en el período entre siglos (crecimiento económico e intensidad de factores). Una revisión historiográfica</i>	225



La Hacienda desde sus ministros
Del 98 a la guerra civil

*Francisco Comín
María Jesús González Hernández
Javier Moreno Luzón
Rafael Vallego Pousada
Juan Luis Pan-Montojo
Juan Pro Ruiz
Mercedes Cabrera
José María Serrano Sanz
Fernando del Rey Regullo
Santos Juliá
María Teresa Costa Campi
Eloy Fernández Clemente
Miguel Martorell Linares
Pablo Martín Aceña*

PABLO MARTÍN ACEÑA
Catedrático de Historia Económica
Universidad de Alcalá

**EL SERVICIO DE ESTUDIOS
DEL BANCO DE ESPAÑA
1930/2000**

**BANCO DE ESPAÑA
2000**

IX Simposio de Historia Económica

sobre

«Condiciones medioambientales, desarrollo humano y crecimiento económico»

con sesiones sobre:

*Crecimiento y sostenibilidad,
Recursos y residuos en la evolución de la actividad económica
y Población y calidad de vida en perspectiva histórica*

a realizar los días

5, 6 y 7 de junio del año 2002

en la

Universidad Autónoma de Barcelona

Para más información dirigirse a la

**Secretaria del Simposio
M.^a Paz Chivite**

Departamento de Economía e Historia Económica
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Autónoma de Barcelona
08193 Bellaterra (Barcelona)

Teléfono 93 581 12 00

Fax 93 581 20 12

E-mail: MariPaz.Chivite@uab.es

Comisión organizadora:

Ramón Garrabou, Giuseppe Munda y Josep Pujol

PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Políticos y Constitucionales)

Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Francisco Prada Gayoso (Director de la Fundación Empresa Pública)

Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)

Revista de
Historia Económica

