

Albert BRODER: *Histoire économique de l'Espagne contemporaine*, Paris, Economica, 1998, 357 pp. (incluye fuentes archivísticas, bibliografía comentada e índices temático y onomástico). Versión en castellano de Gaspar Feliú, Barcelona, Alianza, 2000.

Por fortuna para los lectores e investigadores de cuestiones históricas españolas, los actuales especialistas franceses mantienen viva la rica tradición de estudios hispánicos sobre economía y sociedad surgida en el vecino país hace más de un siglo. Una de las más recientes manifestaciones de esta corriente es el libro de Albert Broder *Histoire économique de l'Espagne contemporaine*, concebido como un manual para quienes desean iniciarse en la compleja cuestión del atraso y de la subsiguiente modernización de la economía española durante los siglos XIX y XX. El profesor Broder es muy conocido en España por su

monumental obra *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIX^e siècle, 1767-1924*, aparecida en Francia en 1982 y de la cual, por cierto, sería muy conveniente la edición de una versión española, aunque hubiese de constreñirse a los límites físicos de un libro convencional. Albert Broder es coautor también, junto con Émile Témine y Gerard Chastagnaret de una *Historia de la España contemporánea*, editada en francés en 1979 y —ésta sí— traducida al castellano y varias veces reimpresa (6.^a ed., Barcelona, Ariel, 1996). Broder, que cuenta con numerosas publicaciones sobre historia de la

economía francesa, es profesor de Historia Económica en la Universidad de París XII y director del Instituto Jean Baptiste Say, especializado en estudios de Historia de Relaciones Económicas Internacionales. Esta dedicación de Albert Broder a los trabajos de historia económica supranacional se trasluce en su monografía sobre la economía española contemporánea: el caso histórico español no aparece en este libro como un fenómeno aislado, casi anómalo, según ha sido presentado en numerosas ocasiones, sino que la evolución de la economía española a lo largo del tiempo se plantea en un mundo de interrelaciones comerciales, monetarias, productivas y financieras entre diferentes países.

La *Histoire économique de l'Espagne contemporaine* sigue un orden primordialmente cronológico, examinándose en cada período histórico el comportamiento de los principales sectores, y estableciéndose en cada etapa un balance general del conjunto de la economía. Asimismo se incluyen en los diferentes períodos escuetas pero imprescindibles referencias a la evolución política y social del país. El contenido del libro se divide en cuatro grandes partes, precedidas de un prólogo justificativo y de una introducción general, y cerradas con una recapitulación de las principales cuestiones abordadas y con una breve con-

clusión general. Por último, se concede un generoso y, para el lector, gratificante espacio de casi treinta páginas a la relación de fuentes documentales, bibliografía comentada y centros y medios de investigación disponibles, tanto en España como en Francia, Bélgica y el Reino Unido. Debe afirmarse de este libro de Albert Broder que responde ampliamente a la proverbial fama didáctica de los profesores franceses.

La parte primera de esta *Histoire économique* se titula «Un *Antiguo Régimen* prolongado: 1780-1850». La segunda lleva por lema: «Un capitalismo inacabado: 1849-1935». La parte tercera responde al encabezamiento: «La crisis de la nación: desde el conflicto sobre los valores contemporáneos a su reconocimiento, 1936-1958». Por último, la cuarta se denomina «Democracia e integración europea. La octava potencia económica del mundo: 1959-1996».

La simple lectura de estos epígrafes nos permite conocer la cuestión fundamental para el autor del estudio, que no difiere —en lo esencial— de las claves buscadas en otras recientes publicaciones sobre historia económica de España: a un largo, excesivo atraso económico y social —durante la primera mitad del siglo XIX— le siguió un no menos demorado proceso de modernización capitalista, desde 1850 a mediados del siglo XX, interrumpido

por un mucho más dinámico proceso temporal de aproximación e integración con la Europa avanzada, entre 1959 y 1999. Las grandes preguntas, para Broder como para otros autores, son: ¿por qué tan largo retraso? y ¿cómo se produjo tan perceptible cambio hacia la modernidad?

Para Broder la explicación del atraso económico de España —y de sus diferenciales características políticas respecto a otras naciones de Europa occidental— entre 1800 y 1960 no reside en peculiaridades antropológicas o metafísicas, sino que parte de cuestiones diversas, entre las cuales cabe distinguir (como también hacen Jordi Nadal y Gabriel Tortella) las circunstancias geográficas y climáticas. La excentricidad de la Península Ibérica, respecto al centro más activo del comercio y las manufacturas europeas mucho antes, incluso, de la Revolución Industrial, su carácter de *finis terrae*, su difícil orografía, la escasez relativa de sus recursos hidráulicos y de su dotación de energía explicarían la «inadaptación estructural [de España] respecto a las condiciones de la gran transformación económica que se desenvuelve a lo largo de un siglo y medio, hasta la primera guerra mundial». Esta ausencia de estímulos hacia la modernización material, y el consiguiente bajo nivel de renta disponible para la mayoría de la población

española, estaría, a su vez, vinculada con fenómenos sociales y políticos como el extremismo y la reacción.

Broder, al igual que otros historiadores que han contemplado recientemente la evolución a largo plazo de la España contemporánea, sitúa la clave interpretativa de dicha cuestión en cómo y cuándo la sociedad española se liberó de aquellos maléficos condicionantes, y en cuál fue el arma decisiva para romper el secular nudo gordiano de la pobreza y la desesperanza. Broder concede, en este punto, una primordial importancia a dos factores: la riqueza humana —al menos de minorías españolas ilustradas, conscientes de su contemporaneidad y decididos a actuar sobre el resto de la sociedad— y la influencia de la economía mundial en constante mutación. La modernización económica, desde los comienzos de la industrialización, se ha manifestado, entre otras circunstancias, en una caída de los costes energéticos a largo plazo y en una facilidad progresiva para las comunicaciones, la cual no sólo debe entenderse como unas disponibilidades de transporte cada vez más baratas, sino también como la asimilación creciente por los países atrasados de la ciencia y de la tecnología existentes en las economías avanzadas. La creciente competencia de los países industrializados en los mercados mundiales a partir de 1870 (estudiada con profundidad



por Albert Broder en el libro, del que es coautor, con Yves Breton y Michel Lutfalla, *La longue stagnation en France*, Paris, Economica, 1997) estimuló la renovación tecnológica y los métodos fabriles con el fin de aumentar la productividad y reducir los costes unitarios. Ello facilitó el acceso de los países más pobres a bienes de capital más baratos.

Más allá de la influencia de los mercados internacionales, la intervención directa de las economías extranjeras en la española en los siglos XIX y XX ocupa un espacio destacado en este libro, como no podía dejar de ocurrir, dada la experiencia investigadora de su autor en dichos temas. En concreto, el capítulo quinto, dedicado a la primera modernización de la economía española, ocurrida —según Broder— entre 1849 y 1935, contiene reveladores párrafos sobre la influencia de la banca extranjera en cuestiones como la inversión ferroviaria o la financiación del Gobierno durante el sexenio revolucionario 1868-1874. Broder no tiene una opinión favorable sobre la influencia extranjera en el auge de la minería y de las exportaciones de productos primarios y materias primas. Para este autor, la fragilidad de las exportaciones en un mundo cada vez más competitivo se unió a la escasa transformación de los productos exportados. Broder se alinea explícitamente con Jordi Nadal, en el

sentido de considerar la explotación del subsuelo español como una verdadera depredación de carácter colonial (p. 113).

En lo referente a la política comercial proteccionista *versus* libre-cambio, Broder se aleja de la posición de aquellos historiadores que, como G. Tortella, L. Prados de la Escosura, P. Fraile y A. Tena, han valorado de manera negativa el —a su juicio— excesivo cierre de la economía española hacia el exterior en la mayor parte del siglo XIX y de la primera mitad del XX. Según Broder, la debilidad de la economía peninsular de aquel tiempo dificultaba gravemente su adaptación a la libre concurrencia (pp. 116-130). Hubiera sido, tal vez, necesaria una mayor matización en este punto, de acuerdo con la línea seguida actualmente por los estudiosos de las consecuencias económicas del proteccionismo. No tendían a idénticos fines el Arancel Cánovas y el Arancel Cambó. No se encontraban en similares circunstancias la depauperada agricultura cerealista de finales del siglo XIX y la renovada siderurgia vizcaína con posibilidades de expansión comercial exterior. Por otra parte, hubiera sido ilustrativo conocer la opinión del autor sobre algunos argumentos recientemente debatidos en la crítica retrospectiva al proteccionismo arancelario seguido a partir de 1891. Entre dichos argumentos figuran las desventajas de un exceso de dife-

renciación productiva en un determinado sector, a fin de atender a una demanda interior muy diversificada (o, lo que es igual, la pérdida de productividad por defecto de especialización). O también, las repercusiones últimas negativas de la protección a determinados bienes que son utilizados como *inputs* en sectores exportadores.

Broder, sin embargo, se muestra crítico con «los excesos del arancel de 1906 [los cuales] agravaron, sin duda la inercia del mundo agrícola español» (p. 126). Esta afirmación contradice lo expuesto más adelante: los índices productivos de la agricultura del cereal y de las leguminosas experimentaron un crecimiento del 36 por 100 a lo largo del primer tercio del siglo xx. En esta época se redujo el barbecho, aumentó el consumo de abonos y se expandió la ganadería estabular (p. 160). ¿No pudo deberse esta evolución positiva del sector agrario dirigido al consumo interno a las expectativas formadas conjuntamente por la protección del mercado alimenticio nacional y por el aumento del número de consumidores?

Por lo que se refiere a la influencia del capital humano en la modernización de la economía española, el autor contrapone las indudables deficiencias en los diferentes niveles educativos en España, anteriores a 1960, con la aparición de fenómenos minoritarios —la creación de

escuelas de ingenieros según el modelo francés— y la intervención esporádica de reformadores jurídicos, políticos y sociales en diferentes momentos de los siglos xix y xx, de evidente trascendencia para la aproximación de España a las sociedades avanzadas de Europa occidental. Los límites de una Hacienda crónicamente insuficiente —al menos en el siglo xix— y la inestabilidad política actuaron como factores retardatarios, a pesar de la persistencia de los impulsos racionalizadores y reformistas.

Las partes tercera y cuarta, que abarcan la etapa franquista y la correspondiente a la Monarquía democrática (en total más de 100 páginas), deben ser apreciadas, sobre todo, por la cuidadosa y sagaz selección de las cuestiones fundamentales de dichos períodos históricos, así como la depuración de información estadística y bibliográfica, efectuada a partir de una documentación abrumadora. Sólo así puede excusarse la omisión de alguna monografía imprescindible para comprender la historia económica del franquismo. Pero, considerada en su conjunto, esta síntesis de historia económica de la segunda mitad del siglo xx es una de las más eficaces que tienen a su disposición los lectores, no ya francófonos, sino de cualquier nacionalidad. Por todo ello, los historiadores de la economía española debemos congratular-

nos por la aparición de este valioso libro (ya traducido al castellano en versión de Gaspar Feliú), resultado de una tenaz labor de muchos años y de un largo y apasionado interés

por el pasado económico y social de España.

Pedro TEDDE DE LORCA
Banco de España

Denis MENJOT y Manuel SÁNCHEZ MARTÍNEZ (coords.): *La fiscalité des villes au Moyen Âge (Occident méditerranéen). 2. Les systèmes fiscaux*, Toulouse, Éditions Privat, 1999, 540 pp. Contiene apéndice bibliográfico.

El estudio de la fiscalidad municipal es un tema que en los últimos años está cobrando un gran auge en la historiografía internacional. Aunque, a simple vista, pudiera parecer menos importante que la investigación sobre la Hacienda Pública estatal, no por ello deja de ser interesante para el conocimiento del pasado histórico. El acercamiento de la administración municipal al ciudadano o al súbdito permite sacar muchas conclusiones reveladoras del comportamiento de los agentes económicos en las sociedades. Si esto es válido para cualquier época, me parece que esto es aún mayor para el mundo del Antiguo Régimen donde las relaciones institucionales tienen claros vínculos interpersonales.

Como se está estudiando, las implicaciones de los sistemas fiscales municipales son de gran transcendencia social y política, ya que nos permiten descubrir dentro de

cada una de las ciudades a los grupos sociales —no exentos de perfiles clientescos— de los perceptores, de los arrendadores o de los beneficiados de los impuestos y que controlan la vida política local y, en algunos casos, la de un determinado territorio o reino. Por otra parte, la fiscalidad municipal cuenta con ricas fuentes documentales para su estudio. La única dificultad para su investigación deriva de su dispersión en múltiples archivos, pero su búsqueda y análisis —a juzgar por las publicaciones que van apareciendo en España y fuera de España— produce resultados muy positivos para la historia económica.

La fiscalidad municipal en la época medieval ha sido analizada para Francia, Inglaterra, los Países Bajos meridionales y, especialmente, Italia. El libro que presentamos aborda esta tarea para el caso español. Es fruto del trabajo que desde hace varios años vienen realizando dos

equipos de investigación, francés y español, dirigidos por D. Menjot y M. Sánchez. Un primer resultado fue la publicación del libro *La fiscalité des villes au Moyen Âge (France méridionale, Catalogne et Castille)*.

1. *Étude des sources* (Toulouse, Privat, 1996), en el que se abordaban todas las cuestiones referentes a la búsqueda y utilización de las fuentes medievales para el estudio de la fiscalidad municipal en dichos territorios, revelando que éstas son más abundantes de lo que tradicionalmente venía afirmándose y que son densas y coherentes en algunas regiones a partir de mediados del siglo XIV. Aunque aquí el peso de las fuentes de los territorios de la Corona de Aragón es netamente superior a las de Castilla.

En este segundo libro se aborda el estudio de las haciendas de ciudades del sur de Francia, Italia, de la corona de Aragón y de Castilla. Pero frente a una simple yuxtaposición de casos se ha preferido el estudio comparativo de ellos atendiendo a una clasificación económica del hecho fiscal: las formas de detracción, el impuesto sobre el capital y la renta, y los impuestos sobre el gasto. Los diferentes estudios constatan cómo desde la segunda mitad del siglo XII, primero en las ciudades italianas y más tarde en el resto de las regiones, comienzan a gestarse los sistemas fiscales municipales, creándose un abanico de

impuestos, al mismo tiempo que nace una administración y legislación financiera municipal. Impuestos que van a ser muy variados: sobre el capital y las rentas, el consumo, los intercambios, la circulación, la tierra, el ganado, los beneficios, etc. Cada ciudad aplicará dichos sistemas fiscales según sus necesidades y, sobre todo, según el juego político que se desarrolla al interior de cada una de ellas. Hecho que copiarán las haciendas reales, cuyo desarrollo es paralelo al de la fiscalidad municipal.

Pero en todas las regiones se constata cómo desde mediados del siglo XIV se están generalizando como recurso fiscal ordinario los impuestos indirectos, aunque, como bien señalan los diversos autores, las modalidades de cada lugar no son fruto del azar, sino de estrategias políticas perfectamente calculadas. Hecho que es simultáneo al progresivo endeudamiento de las haciendas municipales. Para hacerle frente, las ciudades de la Corona de Aragón y de Italia, a diferencia de las del Midi francés y Castilla, van a recurrir al desarrollo de la deuda pública. Ello se ha plasmado en una voluminosa documentación que tiene un gran valor para la historia económica, ya que nos permite reconstruir las estrategias de política económica de cada uno de los grupos sociales. Pero, al mismo tiempo, marcan un línea de tendencia para

las Haciendas a lo largo del Antiguo Régimen: el peso de la deuda pública en los sistemas fiscales. De ahí que los trabajos contenidos en este volumen son, a mi entender, muy importantes, ya que sobrepasan la barrera de los meros estudios locales para abarcar visiones globales de la historia de Europa.

La lectura de este libro es, en suma, altamente positiva para el conocimiento de la historia económica europea y, especialmente, española. Sus diferentes trabajos nos abren muchos campos, sugieren problemas y marcan pautas para el estudio de temas como los del crédito, la deuda pública, la financiación de las haciendas reales, las estrategias de política económica, etc. Cuestiones que son trascendentales para comprender el mundo del Antiguo Régimen, donde el protagonismo de las instituciones es de

gran importancia económica. En el caso de la historia de España, el análisis de las haciendas municipales en una época como la medieval, donde se está formando la nueva fiscalidad de Estado, es muy necesario si se quiere comprender el peculiar sistema fiscal de la España de los Austrias y en el que, como bien han estudiado los profesores Yun, Fortea o Gelabert, juegan un gran papel las oligarquías municipales. La pena del libro es que en su encuesta de las fiscalidades municipales no se hayan incluido estudios sobre villas y ciudades portuguesas, que tuvieron problemas muy parecidos a los de Castilla. Hecho que no invalida la importancia del libro que recensamos.

Hilario CASADO ALONSO
Universidad de Valladolid

VV AA: *L'économie française du XVIII^e au XIX^e siècle. Perspectives nationales et internationales*, Melanges offerts à François Crouzet. Sous la direction de Jean-Pierre Poussou, Paris, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 2000.

Nacido en 1922, François Crouzet ha sido considerado en Francia como el gran especialista de la historia económica británica a partir de su tesis doctoral —*L'économie britannique et le Blocus Continental 1808-1913*— publicada en 1958.

Desde entonces su trabajo de investigación se ocupó simultáneamente de temas ingleses y franceses, lo que le permitió abordar en repetidas ocasiones la redacción de estudios comparativos entre las pautas de crecimiento de ambos países. De ahí

que antes del volumen objeto de reseña haya aparecido otro titulado *L'Angleterre et le Monde, XVIII^e-XX^e siècles*, en el que se han reunido textos de sus alumnos de otros países —especialmente de los anglosajones—, lo que constituye un buen indicador tanto de la influencia del profesor galo al otro lado del Canal de la Mancha como de la diversidad de temas concernientes a la historia británica sobre los que ha dirigido trabajos.

En el caso que nos ocupa, por el contrario, la parte del león se la llevan los temas relativos a la historia económica de Francia. La primera parte aparece consagrada a la reedición de los trabajos más significativos del propio Crouzet al respecto, mientras que la segunda mezcla una serie de contribuciones —hasta catorce— de colegas y amigos que en unos casos —la mayoría— abordan temas nacionales y en otros han elegido cuestiones relacionadas con la economía inglesa. Dada la imposibilidad de llevar a cabo un análisis exhaustivo de todos ellos tanto por su elevado número como por lo disperso de su temática, me limitaré a dar una breve noticia de su contenido.

En una primera aproximación, convendría tal vez destacar el interés que muestran los participantes por la historia de la empresa: la historiografía anglo-británica —al igual que la nuestra— parece encontrarse

en estos momentos bajo la influencia de Chandler, como lo confirman las abundantes publicaciones aparecidas sobre la especialidad en cuestión en estos últimos años. De los catorce textos mencionados, cinco se ocupan de temas empresariales, ya se trate de la relojería en los dos países reiteradamente señalados —D. Landes— y en Suiza —F. Jequier—, del negocio bordelés —P. Butel—, de los problemas de inversión que afectaron a los industriales del Sudoeste francés a lo largo del siglo XIX —J. P. Poussou—, de la minería del carbón —G. Cadier-Rey— o del estatuto de los industriales en la Inglaterra victoriana a través del ejemplo de los maestros de forjas de Birmingham y del Black Country —I. Lescent-Gilles—. Las restantes contribuciones ofrecen un panorama bastante desigual y complejo, pudiéndose destacar tres de entre ellas: las de F. Caron, T. C. Barker y P. K. O'Brien. La primera ofrece una interesante reflexión sobre el modelo interpretativo a elegir para renovar la historia de los ferrocarriles franceses; en su opinión sería necesario combinar diversas formas de aproximación metodológica no sólo para dar cuenta de la especificidad francesa en ese terreno, sino para la puesta a punto de una red de análisis que pudiera aplicarse al estudio de los sistemas ferroviarios en general. La segunda desarrolla un análisis breve

y original sobre «le grand avantage de la petite Angleterre», centrado en las ventajas comparativas de un país de reducidas dimensiones, ríos cortos pero caudalosos y de régimen regular, forma alargada y muchos kilómetros de costa, características todas ellas que facilitaron el abastecimiento de Londres desde la época preindustrial y, paralelamente, el incremento demográfico del núcleo urbano. A su vez, la presencia de una ciudad de tamaño tan considerable para la época, resultaría decisivo en el despegue de la Revolución Industrial. Por último, el trabajo de P. K. O'Brien, interesante y ameno, pone ante nuestros ojos la trayectoria vital e intelectual del inventor Edmund Cartwright, canónigo y hombre de ciencia, pero, sobre todo, realiza un esfuerzo metodológico de primera magnitud al poner en paralelo la biografía de un inventor concreto y las macroteorías sobre el progreso tecnológico. En su opinión, ni las nuevas máquinas puestas en uso por nuestro hombre ni él mismo concuerdan con las teorías modernas sobre el progreso tecnológico que intentan encontrar el *primus mobile* de la Revolución Industrial.

En lo que concierne a la selección de obras de Crouzet, tarea nada fácil si se tiene en cuenta los ochenta títulos que figuran en las primeras páginas del volumen, se ha seguido el criterio de presentar

los trabajos más significativos sobre las peculiaridades del crecimiento económico francés y su medida: cinco textos sobre un total de doce. Junto a ellos aparece una serie de estudios sectoriales que pueden facilitar la comprensión del proceso: de ahí la prioridad absoluta dada a la industria. Se trata, obviamente, de resaltar la aportación más destacada del historiador francés, aunque tal vez la más discutible.

El artículo que abre esta parte se titula precisamente «*Reflexions sur l'histoire économique de la France contemporaine*» y es el que presenta mayor número de páginas. En él se realiza una buena síntesis sobre el prolongado debate existente en torno al «retraso francés» tantas veces propugnado y tan pocas demostrado. Crouzet lleva a cabo un hábil ejercicio expositivo para defender su tradicional inclinación por dicha teoría, recurriendo incluso a determinados acontecimientos políticos para explicar los problemas económicos. Tal vez los puntos más flojos de su argumentación consistan, en primer lugar, en el desconocimiento del giro copernicano que ha dado la historia agraria en Francia en estos últimos años, de la mano de Béaur, Chevet, Moriceau, etc., cuyos avances han permitido situar exactamente las diferencias y semejanzas existentes entre el papel atribuido a la agricultura en la Revolución Industrial a ambos lados del

Canal de la Mancha. Y, en segundo, en la debilidad de su preparación econométrica, que dificultan una comprensión correcta de los debates desencadenados tras la publicación de las estimaciones de Craft sobre el crecimiento inglés y el de diversos países europeos. Los demás textos sobre este tema abundan en la misma argumentación.

En lo concerniente a los trabajos sectoriales, destacan los dos dedicados a la industria de armamentos, cuya producción y características se estudian a través de una fuente original: los gastos militares del Estado. Ambos son muy poco conocidos fuera de Francia y aportan una buena visión de dicho subsector en el largo plazo, ya que el período retenido se enmarca entre los años 1815 y 1913. La conclusión de Crouzet es que el consumo «militar» fue siempre relativamente bajo salvo en los primeros años de la Tercera República, por lo que no pudo jugar un papel importante en el crecimiento de la siderurgia. Otro ejemplo en la misma línea es el constituido por un estudio sobre la fabricación de locomotoras entre 1838 y 1914, muy completo, en el que se abordan tanto los aspectos concernientes a la oferta (producción y oscilaciones de la misma en función de la coyuntura) como a la demanda (nivel de absorción de este material pesado por el mercado interior y capacidad de exportación del mis-

mo). El trabajo se complementa con otro de índole muy diversa y que aparece a continuación: un análisis micro sobre la marcha de una empresa de construcciones mecánicas durante la Gran Depresión finisecular: la Compañía de Fives-Lille, especializada desde 1861 en la fabricación de locomotoras y material ferroviario. Dicha especialización le hizo sufrir un rudo golpe cuando la etapa de rápida expansión de las vías férreas tocó a su fin, precisamente en la década de 1870. La caída de la demanda, seguida por la de la producción y los beneficios convirtieron a la empresa en un buen indicador para medir el alcance de la crisis industrial francesa en el período indicado.

Se han incluido asimismo algunas comunicaciones a Congresos, mucho más breves que los estudios enumerados y que presentan un carácter de síntesis más que de análisis. Así, las presentadas en el tercer coloquio de la International Cooperation in History of Technology Committee (Varsovia, septiembre de 1973) y en el IX Congreso Internacional de Historia Económica de Berna (agosto de 1986); la primera, sobre los problemas que plantea la historia de la industrialización en el siglo XIX y la segunda sobre la emergencia de una economía mundial, en una ponencia centrada en el debate sobre las teorías de la *World Economy* de I. Wallerstein, al cual Crou-

zet aporta una dosis considerable de buen sentido.

En conclusión, se puede afirmar que tanto la colección de artículos y comunicaciones de Crouzet como la personalidad de sus amigos y alumnos y la orientación temática de las comunicaciones presentadas nos permiten hacernos una idea de la gran influencia de que disfrutó a lo largo de su vida académica. Estamos ante un profesor universitario y un

investigador que en buena medida hubo de hacerse a sí mismo y que tuvo el gran mérito de superar el estrecho marco académico franco-francés —dominado entre 1950-1970 por la escuela de los *Annales*— y buscar nuevos horizontes y nuevos temas para su trabajo.

María Teresa PÉREZ PICAZO
Universidad de Murcia

Herbert S. KLEIN (1998): *The American Finances of the Spanish Empire. Royal Income and Expenditures in Colonial Mexico, Peru and Bolivia, 1680-1809*, University of New Mexico Press, Albuquerque.

Esta obra, que viene a añadirse a la ya extensa y variada bibliografía del profesor Klein, reclama una pronta traducción al español por una editorial capaz de asegurarle una adecuada distribución. Porque, pese a su más bien corto número de páginas, se trata de un trabajo importante. *The American Finances...* muestra las posibilidades de una inteligente explotación parcial de los resultados obtenidos por el ambicioso proyecto consistente en la reconstrucción de las voluminosísimas cuentas del Imperio español en América. Este proyecto fue iniciado por el autor, junto con el también profesor TePaske, a mediados de la década de 1970 y ha dado ya lugar a algunos artículos conjuntos o indi-

viduales («The Seventeenth Century Crisis in New Spain: Mith or Reality» o «The Great Shift: The Rise of Mexico and the Decline of Peru in the Spanish American Empire, 1680-1809», por ejemplo), que no siempre han dejado de provocar polémica.

Del ingente material disponible, Klein ha seleccionado y reelaborado el correspondiente a las tres colonias económicamente más importantes para la Corona (Nueva España, Perú y Charcas —Alto Perú, y, más tarde, Bolivia—) durante el dilatado período constituido por lo que podríamos considerar como la última fase de la presencia española en la América continental, aunque no escasean las referencias a épocas

anteriores. Ahora bien, el autor no se ha limitado al análisis de la Hacienda, sino que, además, la utiliza instrumentalmente para describir las principales tendencias económicas de las tres colonias consideradas. La obra consta de seis capítulos y tres apéndices técnicos.

El primer capítulo comienza con una reivindicación de los impuestos como principal fuente de datos económicos antes de la existencia de cuentas nacionales. En particular, éste sería el caso de la América colonial española, donde, desde el principio, se implantó un eficiente sistema fiscal *ex novo*, con rasgos mucho más «modernos» que los del imperante en la metrópoli. El trabajo de Klein —y éste es su aspecto más «fuerte» y discutible— parte de la hipótesis de que las series de impuestos informan de algunas de las principales tendencias económicas generales de largo plazo de las colonias españolas en América. No está Klein inadvertido de que algunos especialistas argumentan en contra de esa idea. De ahí que reconozca la existencia de problemas para emplear las cuentas de la Hacienda colonial como él propone: adopción muy tardía de la contabilidad por partida doble; diferencias en el rigor perceptible en la contabilización de ingresos —grande— y gastos —menor—; arrendamiento temporal de algunos impuestos, aunque sólo generalizado de los

diezmos; cambios en la legislación fiscal, la política de exenciones y en la capacidad recaudatoria efectiva del Estado. No obstante, «*over the long term there is a tendency for the level of income in the various taxes to match changes in the level of economic output*» (p. 5). Y ello pese a que, como el propio Klein reconoce, no todos los ingresos de la Hacienda guardaban una misma relación con la actividad económica fiscalizada: alta proporcionalidad entre recaudación y *output* en el sector minero o entre tendencias económicas y demográficas y el tributo indígena; menor para la alcabala y el almojarifazgo o las rentas de monopolios, exceptuadas las del mercurio; si acaso, muy pequeña para la venta de bulas papales o los impuestos sobre salarios de empleados del Estado. De otras áreas de la economía colonial parecería que no cupiese esperar *a priori* proporcionalidad alguna, al no estar fiscalizadas. Éste sería el caso de muchas de las actividades realizadas por los indígenas y de todas las ilegales. Sin embargo, las primeras podrían ser indirectamente captadas a través del tributo indígena y de los impuestos sobre algunos productos de especial significación —hoja de coca— sí sujetos a impuestos, mientras que las importaciones de contrabando probablemente ni fueran tan importantes como a veces se sugiere ni escapaban siempre a la fiscalidad al llegar

al consumidor final. Por otra parte, al ocuparse de casi un siglo y medio, sería posible captar los eventuales efectos retardados sobre la recaudación de la Corona de los cambios económicos. La uniformidad del sistema fiscal en las diferentes colonias, la carencia de fuentes alternativas y su susceptibilidad a la crítica mediante la elaboración de cifras desagregadas viene a reforzar el optimismo metodológico —aunque no incondicional— de Klein acerca de las cuentas de la Hacienda colonial: «*Nevertheless once the proper safeguards are in place and the limitations of the results are recognized, using these tax income numbers affords an enormous potential for defining the economic evolution of Spanish America and for understanding the colonial state created there by Spain*» (p. 7).

En el segundo capítulo, Klein se ocupa de las grandes tendencias de los ingresos e intenta responder a tres preguntas: 1) ¿Cuál era la importancia respectiva de las tres colonias para la Hacienda y cómo evolucionó la recaudación en cada una de ellas?; 2) ¿Cómo se distribuía el ingreso entre sus principales componentes y cuál fue su dinámica?; 3) ¿Qué comportamiento registró el «excedente fiscal» obtenido en las colonias y cómo se relacionan ingresos y gastos? Muy abreviadamente, ésta podría ser su respuesta conjunta: hasta finales del siglo XVII, los ingresos generados conjunta-

mente por las colonias andinas superaban a los de Nueva España (2/3 frente a 1/3 en la década de 1680); posteriormente, el espectacular crecimiento de los ingresos en Nueva España, unido al retroceso, primero, y, más tarde, la lenta recuperación de los recaudados en Perú y Charcas entre las décadas de 1690 y 1770 alteraron drásticamente la situación inicial; la estructura de ingresos distaba de ser homogénea, si bien las colonias andinas presentan rasgos evolutivos convergentes; en Perú, el tributo indígena acabaría convirtiéndose en la principal fuente de ingresos, desbancando de esa posición al comercio, que, a finales del siglo XVIII, perdió también peso relativo frente a la inicialmente poco importante minería; la hegemonía inicial de ésta en Charcas se diluyó a favor de una mayor igualdad entre las distintas fuentes de ingreso en la que el tributo indígena se situaría finalmente a la cabeza; en Nueva España, el comercio y los monopolios, en proporciones casi semejantes, desplazarían a la minería de su posición privilegiada —aunque nunca tanto como en Charcas— durante las décadas centrales del siglo; ingresos y gastos están estrechamente correlacionados, esto es, «*the crown spent only what it had*»; una significativa excepción a esta norma de comportamiento es el repetido recurso, en especial en Nueva España, a los préstamos, voluntarios o

forzados, a partir de 1793 para financiar las guerras con la consiguiente acumulación de deuda; el gasto bélico, que creció más que el gasto total, se situaba a la cabeza de los desembolsos de la Hacienda colonial; ésta no gastaba mucho en administración ni en Perú ni, sobre todo, en Nueva España; pese a la importancia —en particular de las novohispanas a finales del siglo XVIII— de las «remesas de Indias», la mayor parte del gasto de la Hacienda colonial se efectuaba en América.

Los capítulos tercero, cuarto y quinto presentan un examen más pormenorizado de la Hacienda y la economía en Perú, Nueva España y Charcas, respectivamente. Tomando la evolución de los ingresos como indicador de las grandes tendencias económicas, Klein nos presenta el siguiente panorama: *a)* El Virreinato del Perú habría sufrido un prolongado declive desde la segunda mitad del siglo XVII y hasta las primeras décadas del XVIII. Posteriormente, una nueva fase de crecimiento, que duraría hasta la crisis causada, a fines de siglo, por las guerras europeas de España, vendría de la mano de la expansión de centros mineros recién aparecidos y nuevas actividades agrícolas de orientación mercantil y comerciales; *b)* La Audiencia de Charcas, poderosamente influida por el centro minero de Potosí y con efectos sobre Perú, experimentó

una depresión desde las décadas centrales del siglo XVII. Ésta se intensificaría a fines de ese siglo y comienzos del siguiente. No será hasta las décadas centrales del siglo XVIII cuando el relanzamiento de la actividad minera permita una recuperación parcial de la actividad económica; *c)* En Nueva España, una continuada expansión económica entre el último cuarto del siglo XVII y comienzos del XVIII se apoyaría sobre el gran crecimiento de la producción de plata, que vino acompañado del de los restantes sectores y de la población.

A modo de conclusión, el sexto capítulo presenta «*some very preliminary statements*» acerca de importantes y debatidas cuestiones, entre las que destacan las siguientes: 1) no está justificado extender a todo el sector minero colonial el hundimiento de Potosí durante el siglo XVII y, en consecuencia, convendría revisar a la baja, particularmente por lo que a Nueva España se refiere, el alcance de la depresión secular en América y poner en duda algunas afirmaciones centrales en la historiografía basada en la idea de una crisis generalizada; 2) pese a los problemas económicos del área andina en el siglo XVII, Nueva España no llegará a ser la principal fuente de ingresos de la Corona en América hasta comienzos del XVIII, pero ya nunca dejaría de serlo, convirtiéndose en la única colonia capaz de

generar simultáneamente «situados» a otras colonias y «remesas» a la metrópoli en cantidades significativas y crecientes en el transcurso de esa centuria; 3) a falta de los necesarios nuevos trabajos que profundicen en la cuestión, la reponsabilidad en la profunda crisis de la economía mexicana durante la primera mitad del siglo XIX atribuible a las voluminosas transferencias de excedente fiscal efectuadas, no sin el recurso a lesivas medidas de excepción —impago de las enormes deudas contraídas y «consolidación» de vales reales—, por la Hacienda novohispana hacia 1800 bien podría seguir siendo algo más discutible de lo que algunos sostienen; 4) aunque los resultados del cálculo comparativo de la tributación *per capita* en Nueva España difieren sustancialmente dependiendo del procedimiento empleado, alguno de ellos indica que sus habitantes pagaban, en la década de 1790, más que los peninsulares pero tal vez no tanto como para que pueda hablarse con propiedad de «opresión fiscal»; 5) el balance de los costes y beneficios del colonialismo español en América no debería pasar por alto que, si bien la Corona obtuvo de las colonias americanas sustanciales ingresos, la mayor parte de ellos se gastaba *in situ* y que la política imperial, además de incluir la prestación de servicios genuinos, no debería ser iden-

tificada exclusivamente con la acumulación de errores cometidos a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX.

La obra incluye también tres apéndices técnicos: el primero se dedica a explicitar la forma —operando con medias decenales, agrupando por afinidades funcionales y depurando los «totales» de ingresos de las partidas que no constituyen entradas genuinas— en que se han intentado superar algunas limitaciones de las cuentas originales, como datos ausentes, estados plurianuales, proliferación de rúbricas contables y doble contabilización, principalmente; el segundo apéndice apoya el uso de cifras en términos corrientes, y no constantes, en base a la ausencia tanto de un índice de precios aceptable como de indicios indiscutibles de inflación durante el siglo XVIII en la América española; en el tercero, se recogen los nada menos que 3.458 rúbricas de ingreso y 2.456 de gasto de la Hacienda colonial y se agrupan en grandes categorías de uno y otro tipo (*Minería y amonedación, Tributo indígena, Monopolios reales, Guerra y Defensa, Remesas a Castilla*, etc.) a fin de organizar una información que de otra forma sería difícilmente tratable.

Incluso formulada con cautela, la proposición afirmativa acerca de la capacidad de la Hacienda colonial para ofrecer información relevante

acerca de las grandes tendencias económicas en Nueva España o el mundo andino no es del todo indiscutible. Se trata más bien de una hipótesis razonable y, por tanto, puede que algunos lectores no resulten plenamente convencidos de la legitimidad del procedimiento seguido por Klein en esta obra y, en consecuencia, de su visión de las economías novohispana y andina. Nada que objetar. Aunque —hasta donde sé— los críticos no han presentado todavía una refutación incontestable. En cualquier caso, me atrevería a asegurar que tampoco ellos tendrán la sensación de haber perdido el tiempo dedicado a la lectura de *The American Finances...* Y es que, dado el actual estado —imperfecto— de nuestro conocimiento de la historia económica de la Amé-

rica colonial, la aproximación de Klein presenta varias virtudes no pequeñas: 1) tiene una sólida apoyatura numérica; 2) resulta verosímil sin necesidad de concesiones excesivas; 3) es la más general y exhaustiva de las disponibles; 4) es falsable mediante estudios del caso.

Si, ante la dificultad de determinar la «cantidad exacta de verdad» de una aportación científica en un momento dado, aceptamos que la capacidad de estimular nuevas investigaciones que previsiblemente nos acercarán más a la «verdad» es un buen criterio de progreso en nuestra disciplina, habrá que concluir que la obra de Klein lo satisface plenamente.

Rafael DOBADO
Universidad Complutense

Brigit SONESSON: *Puerto Rico's Commerce, 1765-1865. From Regional to Worldwide Market Relations* (UCLA Latin American Studies, vol. 85), Los Ángeles, UCLA Latin American Center Publications, University of California, 1999, 338 pp., cuadros, gráficos, mapas e ilustraciones, bibliografía y fuentes, glosario e índices general, de ilustraciones, mapas, figuras, tablas, materias y onomástico.

Puerto Rico's Commerce, 1765-1865 es la actualización de una tesis doctoral leída hace varios años y que parcialmente se había publicado en castellano en 1990 priorizando los problemas fiscales de la

investigación (*La Real Hacienda en Puerto Rico: administración, política y grupos de presión, 1815-1868*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales). No obstante, la edición de la obra ahora, tal y como fue con-

cebida y puesta al día, es una excelente noticia, ya que se trata del mejor y más completo trabajo acerca del comercio boricua en el último tercio del siglo XVIII y las primeras siete décadas del XX. Además, y debido a la especialización económica de la isla, el libro es también una de las contribuciones más relevantes para el conocimiento de la estructura y evolución de esta última en el período señalado, temas con una escasa historiografía.

Sonesson defiende la tesis de que la especialización económica puertorriqueña no respondió a la demanda del mercado exterior, sino que los lazos establecidos con él por los comerciantes, catalanes y vascos fundamentalmente. Aunque teóricamente el razonamiento es poco relevante, pues dicha especialización necesita en cualquier caso que operen factores de los dos tipos señalados por la autora y resulta difícil discernir qué fue primero o más importante, para el estudio específico del comercio borinqueño tiene un gran valor metodológico debido al papel que dichos inmigrantes, sobre todo españoles y dentro del entramado de dominación colonial, jugaron en su construcción, funcionamiento y evolución.

La otra tesis central de *Puerto Rico's Commerce, 1765-1865* presenta problemas similares. Siguiendo su argumentación anterior, la autora sostiene que es preciso analizar el

tema desde el lado de la oferta y preguntarse qué determinó más el crecimiento insular, la ventaja comparativa o la disposición de recursos. Dado que la conclusión a la que llega es que la primera predominó en un momento inicial, sostener después que según avanzó el siglo XIX la segunda tuvo al menos una importancia similar no es síntoma de un cambio en los parámetros que definieron la estructura y evolución de dicha economía, sino más bien muestra del dinamismo con que se comporta habitualmente esa ventaja en todos aquellos casos en que se mantiene una especialización basada en ella tal y como fue definida por los críticos de D. Ricardos.

De nuevo, sin embargo, la debilidad teórica de Sonesson tiene un valor metodológico considerable, ya que en Puerto Rico la dotación externa de los factores de producción más escasos —trabajo y capital—, explica buena parte de los problemas de su historia económica. En especial el abastecimiento de esclavos, la movilización de los recursos laborales internos, la atracción de inversiones y la extracción de beneficios por vía fiscal y arancelaria que caracterizó al sistema colonial hispano, debido a la necesidad de importar alimentos y otros bienes básicos que nunca fueron cultivados y elaborados internamente en grado suficiente y a la repatriación y exportación de ganancias

—consecuencia de la mencionada importancia de los comerciantes españoles y extranjeros— con dirección a los lugares de origen de éstos o a mejores oportunidades de colocación fuera de la isla a causa, entre otras cosas, de la escasa diversificación de su entramado productivo.

La principal virtud del libro de Sonesson y lo que hace de él una obra imprescindible es la facilidad con que la autora ha sabido describir y analizar el complejo entramado que explica la evolución del comercio y la economía puertorriqueña que, como hemos visto, con perdón por la licencia, forma un círculo vicioso. Hubo en la isla —dice— una creciente demanda de productos de primera necesidad incrementada por el fuerte aumento demográfico en el siglo XIX y que, debido al desplazamiento de la agricultura de subsistencia por los cultivos exportables y a la escasa tradición artesanal y manufacturera que no fue incentivada por la estructura de su economía y/o por medidas políticas, tuvo que satisfacerse externamente. Tales bienes se adquirían mediante los recursos obtenidos por la venta de tabaco y café a Europa y de estos y otros cultivos comerciales y de carne que precisaban las colonias caribeñas cercanas; una red de intercambios que operó de modo extraoficial durante las guerras de finales del Setecientos y principios del Ochoocientos, que culminaron

con la independencia del imperio continental español en América y dificultaron el tráfico mercantil con la metrópoli, finiquitando, además, el régimen de monopolio mercantil establecido por ésta.

Hasta mediados del siglo XIX Puerto Rico se integró en el mercado mundial a través del comercio con Gran Bretaña, usando como lugar para los intercambios *ilegales* la cercana isla danesa de St. Thomas. Esta situación comenzó a cambiar en la década de 1840 y, según la autora, la razón tuvo que ver con la especificidad de la relación colonial, que requiere analizar el tema desde una perspectiva política. En ese sentido, sus tesis coinciden con las que desde hace tiempo han venido manteniendo muchos historiadores sobre el caso cubano. Dicha relación colonial no la proporcionó el mercado debido a la debilidad de la economía española, sino una especial vinculación entre las elites a ambos lados del Atlántico. Los distintos grupos comerciales insulares —prosigue Sonesson—, buscaron la manera de influir en la administración para obtener privilegios y una serie de medidas de fomento de la producción exportable, mientras los intereses empresariales metropolitanos trataron de que se protegiese el mercado borinqueño. Así se impuso en un primer momento lo que la autora denomina un modelo moderado de explotación fiscal y arance-

laria que liberalizó las actividades mercantiles a cambio de participar en sus beneficios mediante impuestos y tarifas aduaneras que, además, favorecían a las importaciones de la península.

La evolución del comercio borinqueño no se entiende sin tener en cuenta el contexto de las relaciones políticas descrito con antelación. Los diferentes grupos con intereses productivos o comerciales en Puerto Rico se fueron adaptando a los cambios en ellas, hallando los cauces que favoreciesen el desarrollo de sus actividades. Lo mejor del análisis de Sonesson es que demuestra que tanto en épocas de crisis, como cuando no pudieron obtener los beneficios esperados de la referida relación, se revitalizaban los intercambios extraoficiales, lo que la autora llama el *modelo de St. Thomas*.

La situación cambió radicalmente hacia en la década de 1840. La investigación de Sonesson abunda en las tesis historiográficas más extendidas. Durante ese decenio y el siguiente los liberales se consolidaron en el gobierno madrileño y se reforzaron los mecanismos de explotación y de protección del mercado colonial. Los instrumentos fiscales y arancelarios utilizados en el período anterior prevalecieron, pero el equilibrio de poder basculó del lado de los intereses metropolitanos. Este proceso coincidió, además, con un incremento de la competencia

mundial en la producción de azúcar debido al abaratamiento de los transportes y al crecimiento de la industria remolachera europea, con el establecimiento de barreras arancelarias para protegerla y con él un aumento de las dificultades para mantener la trata de esclavos que encareció el precio de la mano de obra.

Las dificultades con que tropezó la economía puertorriqueña en general y el comercio en particular a mediados del siglo XIX no se resolverán completamente hasta la finalización del dominio colonial español. Las medidas de fomento arbitradas por la administración colonial se concentraron en la movilización de los recursos laborales internos, pero no fueron suficientemente exitosas; el estancamiento de la oferta de dulce provocó una revitalización de otros cultivos, del tabaco y, fundamentalmente, del café, cuya expansión había sido frenada décadas atrás por el auge de la industria azucarera, así como un uso más intensivo de los factores productivos en general. Sonesson demuestra, además, que la demanda determinó la oferta y los productores puertorriqueños mostraron una aceptable flexibilidad para cambiar de un cultivo a otro en función de ella lo que, unido a la mejora en el uso de los factores y a los esfuerzos de movilización de la mano de obra, permitió cierta diversificación de la agricul-

tura comercial, consolidó la revitalización de la industria cafetalera y permitió revitalizar durante unos años las exportaciones azucareras aprovechando, en el primer caso, un mercado protegido en España y Cuba, y las posibilidades de volver a aumentar las exportaciones de dulce y la elevación del precio de éste que se presentaron tras el estallido de la Guerra de Secesión Norteamericana.

En síntesis, pues, el análisis de Sonesson destaca esencialmente por la maestría con la que se combina el análisis del variado y complejo número de factores que explican la evolución del comercio puertorriqueño y que, además, cambiaron sustancialmente en sí mismos y en su interrelación a lo largo del tiempo. Es especialmente valioso el estudio del papel de los comerciantes en su función específica y articuladores de las relaciones coloniales, papel que aumentó en importancia con los años, sobre todo a partir de la década de 1840, aunque se echa en falta un mayor esfuerzo comparativo, sobre todo con el caso cubano, que la autora conoce bien, pues le dedicó un estudio publicado en 1995 (*Catalanes en las Antillas: Un estudio*

de casos, Colombres, Archivo de Indianos). Esta carencia, además de impedir evaluar mejor las estrategias empresariales, sus éxitos y fracasos, y que por esa razón, según nuestro criterio, se presentan algo sobrevaloradas, llama la atención, ya que en el examen de otros aspectos, como la contribución del comercio al crecimiento económico, se aborda siempre con referencia a ejemplo de otras experiencias.

Destaca también de la investigación de Sonesson su explicación de la combinación en el uso de mecanismos legales e ilegales de intercambio y, en relación con ello, de los vínculos de la economía puertorriqueña con el exterior y de las modificaciones que experimentaron a lo largo del tiempo. Aunque con ciertos defectos teóricos, metodológicamente la investigación es impecable, está bien estructurada temáticamente y concluye con un ilustrativo capítulo de conclusiones. Habría sido muy interesante y valioso, eso sí, incluir un apéndice estadístico en el que se agrupasen los datos presentados a lo largo del texto.

Antonio SANTAMARÍA GARCÍA
Instituto de Historia, CSIC

Martín RODRIGO ALHARILLA: *Los Marqueses de Comillas, 1817-1925*. Antonio y Claudio López, Madrid, LID Editorial Empresarial, 2001, 3.993 ptas., 24 euros.

Un nuevo título viene a enriquecer la interesante Colección de Historia Empresarial de la Editorial LID. Se trata de un espléndido trabajo del profesor Martín Rodrigo Alharilla sobre lo que él designa certeramente como Grupo Comillas. El libro es el resultado —reelaborado— de dos trabajos de investigación leídos en la Universidad Autónoma de Barcelona, por los que obtuvo la máxima calificación: la Tesina de Magister en Historia Económica *Antonio López y López (1817-1883)* y la tesis doctoral *Empresa, política y sociedad en la Restauración: el Grupo Comillas (1876-1914)*. Es, por tanto, el fruto de largos años de búsqueda y tratamiento de datos.

El primer mérito del libro es estar fundamentado en información primaria, y estar hecho con afán exhaustivo, lo que ha permitido al autor establecer un análisis riguroso y veraz de una actividad tan compleja como la desarrollada por el Grupo Comillas. Es verdad, como afirma él mismo, que no es una simple suma de monografías, y que trató de aprehender la compleja realidad del Grupo (lo que, evidentemente, consiguió); pero también lo es que las empresas que conforma-

ron el Grupo han quedado bien retratadas en sus páginas, precisamente por haber sido consideradas como partes de un todo.

Si son destacables los méritos del proceso de investigación, lo son aún más los resultados, pues queda perfectamente configurado y analizado este importante Grupo empresarial, que había pasado casi intocado para los historiadores. El autor nos da la clave de esta incomprensible laguna historiográfica: la dificultad de buscar y explotar una masa documental tan ingente como dispersa. El tratamiento del tema puede considerarse completo, puesto que comprende todo el ciclo de los negocios del Grupo, desde los comienzos en Cuba de su promotor, Antonio López, hasta el desmoronamiento o declive de las empresas que lo sustentaban.

Los dos primeros capítulos cubren la actividad del primer Marqués de Comillas, y en ellos rezuma por todas partes la presencia de los «indianos» o «americanos», sus vínculos mercantiles, familiares y políticos, y su configuración como grupo de presión.

En el primero de ellos se detalla la acumulación «primitiva» de capital del joven santanderino, vinculada

a los primeros negocios en Cuba: la inserción en las redes comerciales españolas en la Isla con la integración en una casa de comercio, la compraventa de esclavos y, en fin, un afortunado matrimonio. Todo ello le permitió medrar con rapidez y adquirir un capital que luego multiplicaría en la Península. A partir de ahí la estrategia de crecimiento se apoyaría en dos pilares: las relaciones y los privilegios, siendo el núcleo sobre el que se formaría el Grupo la naviera «A. López y Cía.». Con ella obtuvo cuantiosos beneficios, primero con la Guerra de África (1859-1860), luego con la conducción del Correo a las Antillas y después con el transporte de tropas. En todo ese tiempo, López supo jugar fuerte frente a la Administración, hasta lograr hacerse imprescindible. La rentabilidad de la empresa fue altísima, lo que permitió multiplicar el capital y enriquecer a los socios: el negocio colonial seguía estando presente tras su regreso a la Península. Forman parte de este primer capítulo otros temas del mayor interés: la Sociedad de Crédito Mercantil (1863-1875) y la especulación inmobiliaria, en la que López demostró ser un lince, enriqueciéndose a expensas del mismísimo Marqués de Salamanca.

El capítulo segundo resume las actuaciones de López y el grupo de indianos desde el Círculo Hispano Ultramarino, sus actuaciones para

mantener a ultranza la soberanía en Cuba, y su vinculación con el integrismo cubano. Después, el famoso empréstito suscrito por el Gobierno, que daría pie a la formación del Banco Hispano Colonial para encargarse de su gestión. La transformación de la naviera en Compañía Transatlántica, S. A., la rivalidad con el Marqués de Campo y la fundación de la Compañía General de Tabacos de Filipinas, completan el capítulo.

En el capítulo tercero se inicia lo que podría considerarse una segunda parte, pues analiza la herencia del primer Marqués de Comillas y los primeros pasos empresariales de su hijo. En él, Martín Rodrigo explicita una característica fundamental del Grupo, que resulta básica para entender su dinámica, para bien y para mal: la presencia habitual entre los directivos de las empresas de individuos ligados a los López por vínculos de parentesco o de vecindad, es decir, una selección operada ante todo en virtud de la confianza, que no siempre derivó en eficiencia. Se analizan también las inversiones inmobiliarias, ferroviarias y mineras, con especial atención a las minas de carbón de Aller.

La inflexión de la trayectoria del Grupo ocupa el capítulo cuarto; es el tiempo en que aparecen las primeras dificultades. Afectarán al Banco de Castilla y al Crédito General de Ferrocarriles (que sería liquidado) y también a la naviera, que

una vez más pudo sobrevivir gracias a las ayudas estatales, sin las cuales «era un negocio ruinoso» (p. 182). Se analizan también las líneas de Ultramar y las de África, además de las decepcionantes experiencias de los astilleros de Matagorda y del Arsenal Civil de Barcelona.

«Las respuestas al Desastre» es el título del capítulo quinto, y en él se explican los negocios del Banco Hispano Colonial con los empréstitos estatales («la principal, por no decir única, fuente de ganancias»). También los avatares de otras empresas participadas, como el Banco Vitalicio, la Compañía Peninsular de Teléfonos y la Sociedad General Azucarera. Y desde luego la repercusión sobre la Compañía Trasatlántica de la pérdida de las colonias, que después del «inmenso negocio que la naviera hizo merced a la guerra de 1895-1898» (p. 237), hubo de recomponerse bajo unas bases más modestas. Incluye el capítulo la fugaz experiencia del Crédito Ibero Americano, la participación en la Liga Marítima Española y el omnipresente afán de establecer o participar en grupos de presión para conseguir una legislación favorable.

El capítulo sexto ahonda en un aspecto clave en el espíritu del Grupo, iniciado por Antonio López y acentuado hasta el límite por su hijo Claudio: las relaciones sociales en sus empresas. Para Martín Rodrigo

la praxis social de los Comillas iba más allá del mero paternalismo, y supuso «una estrategia elaborada para convertir su dominio económico y político en hegemonía intelectual, moral y cultural» (p. 260). A la preocupación de Claudio López por conocer hasta en los mínimos detalles todo lo que acontecía en las empresas, se unía la preocupación de promover entre los trabajadores un comportamiento cristiano, para lo que llevó a cabo una obsesiva labor de ordenación o control de sus vidas privadas. Este afán intervencionista derivó a la promoción y financiación de falanges ciudadanas antirrevolucionarias de tipo parapopolicial.

El capítulo séptimo y último es el de la «muerte anunciada» del Grupo. La trayectoria descendente de la Compañía Trasatlántica, la penosa situación del Arsenal Civil, la desaparición del Crédito Mercantil, son los jalones iniciales del declive. Aunque Claudio López fundó la Banca López Bru, y prestó su concurso a la constitución de la Compañía Hispano Americana de Electricidad y el Banco de Crédito Industrial, los problemas de las empresas clave del Grupo hace que se pueda fechar su final coincidente con el fallecimiento de López Bru (1925). Un epílogo resume la evolución que siguieron sus empresas hasta su liquidación.

Como conclusión, diremos que estamos ante un buen libro, que cumple brillantemente con el propósito de analizar la historia (de principio a fin) del Grupo Comillas, y que arroja luz sobre múlti-

ples aspectos de la historia económica española de los dos últimos siglos.

José Ramón GARCÍA LÓPEZ
Universidad de Oviedo

José Ignacio MARTÍNEZ RUIZ: *Trilladoras y tractores. Energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1967)*, Sevilla, Universidad de Sevilla/Edicions Universitat de Barcelona, 2000, 225 pp. Incluye apéndices con estadísticas de comercio exterior y del parque de maquinaria en diferentes fechas, así como de otros datos e índices cuantitativos, y bibliografía final.

El libro de Martínez Ruiz presenta un estudio de la mecanización agraria durante lo que él mismo define como el siglo crucial de este proceso. Lo hace además de manera sintética, en 181 páginas de texto, adecuadamente provistas de cuadros, mapas y gráficos. El principal mérito de esta obra estriba en que ofrece, en unas páginas escritas con una prosa clara y concisa, una visión amplia y bien estructurada de la mecanización en la agricultura contemporánea española hasta finales de los años sesenta del siglo xx. Haber acotado un período largo, haber justificado convincentemente la elección, pese a las discontinuidades existentes, y haber efectuado un análisis equilibrado de todo el intervalo temporal delimitado, constituyen otras tantas virtudes del libro.

Para poder abarcar un objeto tan amplio, Martínez Ruiz lo somete a un conjunto de restricciones que explica en la introducción: la consideración exclusiva del cereal, de las tecnologías mecánicas y de la trilla y arado de la tierra, y el énfasis en los factores de oferta de la maquinaria. Si las primeras tres restricciones otorgan coherencia al análisis, al permitir identificar, calcular y comparar la incidencia del cambio técnico en un proceso productivo relativamente homogéneo, la segunda es un elemento original que concede un claro valor añadido al trabajo. El autor ha manejado con inteligencia y rigor los fondos documentales de empresas productoras de maquinaria agrícola dentro y fuera de España, así como las estadísticas de exportación de otros países,



con lo que puede despejar algunas lagunas en nuestro conocimiento del cuándo, el dónde y el cuánto de la mecanización, valorar las fuentes oficiales existentes y sugerir nuevas hipótesis sobre la importancia de diferentes factores en el ritmo de la mecanización. Esta perspectiva desde los fabricantes supone, adicionalmente, que el libro vaya más allá de la mecanización agraria, para proporcionar los elementos básicos de una historia de la industria de la maquinaria agrícola en España. No obstante, la decisión de estudiar el lado de la oferta, dedicando una atención mucho más limitada a demandantes e instituciones mediadoras e impulsoras del cambio técnico, tiene también algunos costes, como luego apuntaré.

Permítaseme antes resumir brevemente algunas de las tesis fundamentales de *Trilladoras y tractores*. Martínez Ruiz señala cuatro grandes fases en la introducción de las trilladoras: entre la década de 1860 y la de 1890 se produjo una primera y limitada extensión de las trilladoras a vapor, adquiridas a fabricantes extranjeros; en la década de 1890 se asistió a un lento declive de las importaciones, atribuible a la crisis agrícola y pecuaria; desde 1899 volvieron a crecer las importaciones, a las que se vinieron progresivamente a sumar las ventas de un primer grupo de productores locales (entre los que destaca la casa Ajuria fundada

en 1911), alcanzándose en la década de 1920 un fuerte ritmo expansivo del parque de trilladoras, de modo que a la altura de 1932 casi una quinta parte del cereal español se trillaba mecánicamente; la cuarta fase iría desde el comienzo de la Guerra Civil hasta los años sesenta y se caracterizaría por la difusión generalizada de las trilladoras —tras una etapa de retroceso de la producción y las importaciones en la década de 1940—, convertidas, sin embargo, en una tecnología obsoleta por el desarrollo de las cosechadoras a partir de la Segunda Guerra Mundial. En lo que respecta a los tractores, cabe establecer una cronología más simple: desde la introducción de los primeros tractores alrededor de 1900 hasta la Guerra Civil, se produjo un crecimiento lento de su número por medio de la importación, llegándose en 1932 a la cifra de 4.084 unidades, que suponían 0,1 millones de caballos de vapor de energía, unas magnitudes que se mantuvieron estancadas hasta mediados de los años cuarenta; poco antes del giro liberalizador de Cavestany en 1951, se inició una clara recuperación de las compras de tractores, que llevó el parque a las 27.671 unidades y la energía inanimada a 0,85 millones de caballos de vapor en 1955, y a 191.385 unidades y 8,1 millones en 1967, fecha esta última en la que hacía ya más de diez años que funcionaban fábricas

españolas vinculadas a multinacionales del ramo.

Esta cronología de la mecanización, y paralelamente del desarrollo de la industria de la maquinaria agrícola, pone de manifiesto un arranque más temprano y mayores continuidades en el proceso que las habitualmente consideradas, pero también ratifica el manifiesto retraso con respecto a otros países de la Europa Occidental y mediterránea. A este último respecto hay que señalar que no vendría mal la inclusión en el libro de uno o más cuadros comparativos sobre los que el lector pudiera construir sus comparaciones internacionales.

Para explicar el atraso hispano recoge Martínez Ruiz algunos de los argumentos más habituales —baratura de la mano de obra, estructura de la propiedad, proteccionismo agrario, ausencia de instituciones crediticias y apuesta autárquica del primer franquismo— y los contrasta con datos obtenidos de las publicaciones oficiales, las revistas especializadas y la literatura agronómica. Con la excepción de las instituciones e instrumentos crediticios, que prácticamente quedan desterradas de su hilo argumental, el libro repasa en sus dos partes (dedicadas a las trilladoras y a los tractores, respectivamente, y ordenadas a su vez cronológica y temáticamente) todas estas variables. La minuciosidad de sus cálculos sobre protección aran-

celaria, umbrales de superficie que hacían rentable la introducción de maquinaria o coste comparado de las labores mecánicas y de las manuales, y el sensato análisis de sus resultados, que en ocasiones desemboca en tesis de gran alcance, deberían haberse reflejado en las conclusiones. En éstas, sin embargo, tras enumerar todos estos factores, el autor no va más allá de una afirmación un tanto sorprendente: «sin negar ni minusvalorar la importancia de estos factores, en este libro hemos tratado de poner de manifiesto la importancia de otros elementos explicativos». Los «otros elementos explicativos» se resumen en dos tesis negativas (1. no fueron la ignorancia ni la inercia las responsables de la lenta adopción de la maquinaria; 2. los problemas de adaptación al medio agrario español de una maquinaria concebida fuera de España tuvieron una solución relativamente rápida, por lo que tampoco resultaron determinantes en el atraso relativo) que sí que culminan vías de análisis anteriores, y en dos tesis positivas que surgen prácticamente *ex novo* en la última página.

Efectivamente, Martínez Ruiz sostiene en primer lugar que la escasez de fuentes de energía modernas (carbón y petróleo) tuvo una gran incidencia negativa sobre la difusión de la maquinaria; ahora bien, el lector buscará en vano en las páginas

del libro un análisis sistemático y comparativo de los costes de una y otra energía en España y otros países. La atención prestada a la búsqueda de otros combustibles para los tractores en los años que precedieron y, sobre todo, en los que siguieron a la Guerra Civil no puede sustituir a un desarrollo más amplio de la tesis del déficit energético que el autor coloca en un lugar muy destacado en su sumario final.

En segundo lugar, las conclusiones terminan con la alusión a la dependencia de la mecanización respecto al desarrollo de una base industrial «no ya para atender lo que suponía el mantenimiento y reparación de las máquinas importadas, sino para efectuar en nuestro país la fabricación en serie de tales máquinas». No queda, sin embargo, claro cómo cabe interpretar dicha dependencia. Puesto que se niega la existencia de problemas de adaptación al medio agrario hispano de las máquinas importadas, ¿qué impedía la mecanización mediante la importación de maquinaria? ¿Existía un vínculo inevitable entre fabricación nacional de maquinaria y desarrollo de una red suficiente de mantenimiento y reparación? O, por el contrario, ¿fue la protección de la industria nacional de maquinaria agrícola por medio del arancel, la clave de que la mecanización tuviera que esperar al desarrollo de productores dentro de España? O, todavía, ¿no

hubo una relación inversa, del crecimiento de la demanda al desarrollo de un ramo industrial nacional? El autor obliga a que cada uno saque sus propias conclusiones de las abundantes tesis que pueblan un texto más audaz en los análisis parciales que en las visiones de conjunto.

La timidez del autor en sus conclusiones tiene que ver, en mi opinión, con el relegamiento del estudio de la demanda y las instituciones. Creo, por mi parte, que la excelente información sobre distribución territorial de trilladoras y tractores debería haber sido más explotada para ordenar las variables consideradas, mediante un estudio teórico y empírico de la demanda que completara el de la oferta, y mediante una disección de las instituciones difusoras. Martínez Ruiz dedica algunas páginas a los centros estatales de divulgación técnica así como a ciertas iniciativas de asociaciones, aunque se trata más bien de un acercamiento descriptivo que nos impide evaluar su papel real como en la extensión de la maquinaria; los estudios de Fernández Prieto sobre la granja coruñesa y otras monografías sobre centros públicos deberían al menos servir para esbozar una teoría comparada de su impacto. También tendría sentido que entraran en su campo de observación los sindicatos agrarios, que cuentan con una bibliografía creciente, y el más

opaco mundo de los parques privados de alquiler de maquinaria, que sólo son mencionados de pasada.

Pese a estas limitaciones, que en parte son consecuencia de la opción por estudiar la oferta y dejar en un segundo plano la demanda y sus mediaciones institucionales, y pese a los problemas de conjugar un estudio de historia agraria y otro de historia industrial en terrenos casi vírgenes, el autor demuestra en todo momento su pericia en un campo erizado de dificultades. Porque, como pone de manifiesto la lectura de este libro, no es sencillo avanzar en el análisis global del cambio técnico en la agricultura, y menos aún

si se trata de relacionarlo con las transformaciones industriales.

Esperemos que *Trilladoras y tractores* sea un brillante primer paso en esa dirección. En cualquier caso la claridad expositiva del libro, el manejo más que adecuado de las fuentes de información, la generosidad en los datos y el amplio abanico de hipótesis que trata de comprobar, lo convierten en una referencia imprescindible para todos los interesados en el cambio técnico y en la historia agraria e industrial de la España contemporánea.

Juan PAN-MONTOJO
Universidad Autónoma
de Madrid

Gail D. TRINER: *Banking and Economic Development: Brazil, 1889-1930*, New York, Palgrave, 2000, xv + 333 pp. \$ 59.95 (cloth), ISBN: 0-312-23399-X.

El trabajo de Gail Triner sobre el sistema bancario brasileño entre 1889 y 1930 es muy innovador dentro de la historiografía económica de América Latina. La historiografía económica del Brasil, y de América Latina, ha prestado poca atención al papel que la intermediación financiera tuvo en el desarrollo de ese país y de la región. El trabajo de Triner destaca la importancia del sector financiero y lo incluye como un fac-

tor determinante en el proceso de formación del Estado-nación en Brasil. Para la autora, el sistema bancario tuvo dos roles principales en Brasil, en primer lugar, promovió la integración regional y ayudó moderadamente a la industrialización, y, por otro lado, fue un instrumento importante para alcanzar las metas política y económicas necesarias para consolidar el Estado-nación.

Gail Triner sostiene que el modelo de Alexander Gerschenkron sobre el papel de los bancos como promotores de la industrialización es importante pero incompleto para entender la formación del Estado-nación. En primer lugar, en Brasil la influencia del sistema bancario en el proceso de industrialización se dio a través de préstamos de corto plazo con onerosos colaterales. Esto complicó el funcionamiento del sistema y, por lo tanto, la influencia que la banca tuvo sobre la temprana industrialización del Brasil fue muy desigual y estuvo más enfocada al comercio de café. En segundo lugar, el modelo de Gerschenkron no toma en cuenta las presiones del Estado-nación sobre la formación de un sistema bancario, tal y como ocurrió en Brasil. En este país la relación entre los bancos y el Gobierno antes de 1930 determinó el patrón de intervención pública y las políticas inflacionarias de las décadas siguientes.

De acuerdo a Triner, el sistema bancario brasileño pasó por tres etapas antes de consolidarse. La primera, entre 1889 y 1906, fue de expansión interrumpida por una recesión. Los bancos se convirtieron en una parte integral del sistema financiero, pero la recuperación económica fue lenta. En la segunda etapa, entre 1906 y la Primera Guerra Mundial, el sistema bancario fue reorganizado y comenzó a consolidarse. En 1906

Brasil adoptó el patrón oro y el Gobierno restableció el Banco do Brasil, controlado por el Estado. Esto modificó el papel de los bancos en la economía brasileña porque, dentro de un marco de estabilidad macroeconómica, pudieron integrarse a la economía y el Banco do Brasil comenzó a expandir su red de sucursales. Por último, entre la Primera Guerra Mundial y 1930, la ruptura con el mercado internacional generó una dependencia aún mayor de las empresas en el sistema financiero nacional, lo que dio un papel más importante a los bancos. Este período estuvo caracterizado por el intervencionismo y por políticas monetarias expansionistas promovidas desde el Gobierno central en Río de Janeiro. Los gobiernos estatales también aumentaron su participación en la economía al incrementar su participación y control en los bancos estatales.

El libro de Gail Triner contiene resultados muy controvertidos. Por ejemplo, la autora argumenta que «la conexión entre los bancos y la industrialización fue indirecta. El crédito bancario no financió la construcción de plantas y la compra de equipo. Dado que los bancos eran de naturaleza comercial, sólo daban crédito de corto plazo con colateral comercial o personal». También muestra que el crecimiento del sistema bancario estuvo correlacionado con el crecimiento industrial,

pero no presenta ninguna prueba de causalidad. Por lo tanto, sostiene que la importancia del sector bancario no fue tanto financiar la industrialización, sino desarrollar un mercado nacional y ayudar a consolidar la participación del Estado en la economía.

Los datos recopilados por Triner para su trabajo son probablemente la base de datos más importante sobre mercados financieros en Brasil para el período 1889-1930. En su estudio recopiló los balances y los precios de las acciones de por lo menos 36 bancos, principalmente entre 1906 y 1930. Éste es un trabajo de investigación excepcional debido a que los bancos brasileños podían escoger la publicación periódica de su preferencia para publicar sus balances regularmente; por lo tanto, hoy en día la información está distribuida aleatoriamente entre varios archivos y bibliotecas del Brasil.

Una gran parte del libro está dedicada al estudio del papel del Banco do Brasil, controlado por el Estado. Esta institución fue importante porque el Estado brasileño necesitó cada vez más de un sistema bancario fuerte que pudiera controlar para manipular la política monetaria a nivel nacional. El Banco do Brasil creó una red bancaria con sucursales que promovieron la integración de un mercado nacional y permitieron al Gobierno aumentar

su participación en todo el país. Esta parte del argumento de Triner es importante para la historiografía latinoamericana porque tradicionalmente se había pensado que antes de 1930 Brasil, al igual que otros países, era una economía muy regionalizada y con poca intervención del Gobierno central. Desde la publicación del libro *The Political Economy of the Brazilian State, 1889-1930* (Austin, University of Texas, 1987), de Steven Topik, el papel del Gobierno central en Brasil ha sido replanteado. Ahora sabemos que el Gobierno federal era intervencionista y menos liberal de lo que se había pensado. Triner contribuye a esta literatura argumentando que los bancos jugaron un papel importante al ayudar al Gobierno federal en sus esfuerzos intervencionistas, generando al mismo tiempo un mercado nacional. Este mercado nacional no sólo redujo la separación entre diferentes regiones, sino que también desarrolló un mercado de crédito impersonal.

No obstante, el libro de Triner deja muchas preguntas sin responder. Por ejemplo, si los bancos no jugaron un papel importante en el desarrollo económico, entonces ¿cómo se financió la formación de capital en el Brasil entre 1889 y 1930? ¿Había algún banco de inversión? ¿Había algún tipo de sindicato de inversión que financió la mayoría de las inversiones? ¿Cuál fue el

papel de los bancos extranjeros para financiar la industrialización del Brasil? También, para Triner, el proceso de desarrollo económico del Brasil comienza en 1906, una vez que el patrón oro se había adoptado y que el Gobierno había reorganizado el Banco do Brasil. Pero la historiografía tradicional brasileña ha probado que la formación de capital durante la década de 1890 fue muy importante (por ejemplo, Maria Bárbara Levy, *História da Bolsa de Valores de Rio da Janeiro*, Río de Janeiro, IBMEC, 1977, y Wilson Suzigan, *Indústria Brasileira: Origem e Desenvolvimento*, São Paulo, Editora Brasiliense, 1986). Triner no estudia la década de 1890 a fondo, probablemente porque sus mejores datos e información archivística comienzan después de 1900, una vez que la expansión inicial de capital había terminado. Entonces el lector se pregunta si los bancos no jugaron un papel importante para financiar la explosión en la inversión durante la última década del siglo XIX y si después de 1906 jugaron el rol de prestamistas de corto plazo, una vez que las grandes inversiones se convirtieron en empresas que funcionaban normalmente.

Por último, Triner dedica un capítulo del libro al estudio de la convergencia de las tasas regionales de interés. Este capítulo por sí mismo es muy innovador como estudio de historia económica de América

Latina. Desafortunadamente la forma en que Triner lo estudia no deja al lector muy convencido de los resultados. Pese a que la teoría en la que basa su análisis es clara —quiere medir si las tasas de interés de otros Estados convergieron con las de Río de Janeiro—, su implementación no es tan transparente. La autora mide la convergencia de las tasas en otros Estados respecto a dos tasas de interés diferentes del Banco do Brasil en Río. Entonces en su regresión, dos de las variables tratan de medir lo mismo. Lo que hace la interpretación complicada es que a veces ella usa una de esas variables y a veces la otra para hablar de convergencia a nivel nacional. Además, Triner solamente incluye bancos para cuatro de los veinte estados del Brasil en su prueba de convergencia «nacional». Los estados utilizados son Río Grande do Sul, Minas Gerais, São Paulo y Río de Janeiro. Esos estados eran (y todavía son) los más industrializados del Brasil, con el mayor ingreso per cápita y los niveles de urbanización más altos. Entonces, obviamente la autora tiene un sesgo al seleccionar estos casos para su prueba. Este sesgo pudo haber sido corregido si se hubieran incluido en la prueba bancos de estados del norte y noroeste del Brasil. Sin embargo, el problema es que el sistema bancario brasileño era de naturaleza federal, como en los Estados Unidos, lo que complica

el estudio de los bancos desde una perspectiva histórica, ya que los datos para el estudio de los bancos estatales se encuentran distribuidos en archivos estatales o simplemente han desaparecido. Esto explica por qué casi todos los bancos que Triner incluye en su prueba son de cuatro estados del sur del Brasil. Por ello,

me parecería importante que Triner hiciera explícito, tanto en el título como en el comienzo de su libro, que su estudio es sobre el sistema bancario y el desarrollo económico en el sur del Brasil.

Aldo MUSACCHIO
Stanford University

J. COHEN y G. FEDERICO: *The Development of Italian Economy, 1820-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001.

En las disciplinas científicas hay cambios que se manifiestan de manera dramática y otros que se afirman discretamente y proceden sin un orden preconcebido. Sin embargo, a la larga, estos últimos pueden acabar remodelando el paisaje de manera tan o incluso más profunda que los primeros. Esto parece ser lo que ha ocurrido en la historia económica italiana a lo largo de las últimas décadas, después de que, a finales de los setenta, temas y métodos de la entonces emergente nueva historia económica se abrieran camino en la península. Con este balance actualizado y razonado, Jon Cohen y Giovanni Federico (ellos mismos entre los protagonistas del cambio) nos muestran que, a la vuelta del siglo, la historia económica italiana ya no es lo que era. En Francia y Alemania ya se apre-

cian las consecuencias de la «revolución cliométrica» ocurrida en los últimos años [véase George Grant-ham y Richard Tilly en la *European Review of Economic History*, respectivamente 1 (1997), 353-405, y 5 (2001), 151-187]. De forma parecida Cohen y Federico repasan los logros de una nueva fase de la historiografía italiana caracterizada por el uso difundido del análisis económico en la investigación histórica, la formulación de hipótesis precisas y la realización de pruebas cuantitativas rigurosas.

Como no podía ser de otra manera esta renovación metodológica se ha traducido en una revisión interpretativa profunda, que arroja nueva luz sobre importantes aspectos de la trayectoria económica de la Italia moderna. La visión tradicional del desarrollo italiano nos solía contar

una historia de modernización incumplida y desequilibrada. Antes de 1950 el crecimiento había sido lento e incierto, sin prácticamente *catching-up* en renta *per capita* y productividad (a excepción del «boom giolittiano» de 1895-1913). La agricultura había crecido menos que la población, y la modernización agraria había estado frenada por el conservadurismo tenaz de terratenientes y campesinos. La industria se había mantenido por debajo de sus posibilidades y las elites empresariales habían sido perezosas a la hora de adoptar técnicas modernas de producción y organización. La industrialización estaba marcada por un doble dualismo: por un lado, un dualismo regional, entre el «triángulo» del Noroeste capitalista, volcado hacia Europa, y el «Mezzogiorno», atrapado bajo la herencia institucional del Antiguo Régimen y hundido en el Mediterráneo; y, por otro lado, un dualismo sectorial, entre un núcleo restringido de grandes empresas, con elevada intensidad de capital y concentración oligopolística, y un universo «manchesteriano» de empresas pequeñas, atrasadas e ineficientes. A la postre, la modernización industrial y de infraestructuras había sido fundamentalmente obra de agentes gerschenkronianos como los bancos mixtos y, sobre todo, el Estado, mediante protección arancelaria, subvenciones, res-

cates (bail-out) y, finalmente, mediante intervenciones directas.

Esta interpretación tradicional no ha resistido la prueba de las investigaciones más recientes. Así, Cohen y Federico resumen los elementos esenciales de la revisión en curso.

1) El comportamiento de la economía italiana fue probablemente mejor de lo que tradicionalmente se suponía, especialmente en las últimas décadas del siglo XIX. Esto es lo que sugieren las nuevas series estadísticas elaboradas por un grupo de investigación promovido por el Banco de Italia, y que se diferencian de manera sustancial de las basadas en las sucesivas revisiones de las series históricas del ISTAT publicadas en 1957. En concreto, las revisiones del índice de producción industrial parecen indicar una tasa de crecimiento más elevada para el período 1861-1913, aunque con una tendencia cíclica más acentuada.

2) La agricultura estuvo probablemente menos atrasada y fue menos inmovilista de lo que creíamos. Ya en el siglo XIX el nivel de especialización y comercialización era alto y la familias campesinas habían llevado a cabo su «revolución industrial». El *high farming* no se extendió más allá de las áreas de irrigación de los valles Padanos, fundamentalmente porque resultaba impracticable en otra parte por razones climáticas. No todos los latifundistas meridionales fueron absentis-

tas y las innovaciones adecuadas, según las condiciones locales, fueron adoptadas rápidamente (véase el caso de los fertilizantes). La persistencia de contratos como la «mezzadria» no sólo no afectó a las diferencias regionales de la productividad de los factores, sino que resultó ser eficiente para el desarrollo de cultivos intensivos como el aceite y el vino. Al mismo tiempo, los nuevos datos sobre la composición sectorial del PIB revelan que el cambio estructural fue más lento que en el resto de Europa. La persistencia de un amplio diferencial de productividad entre la agricultura y el sector industrial hasta mediados del siglo xx repercutió en un crecimiento más lento. Además, la emigración masiva del período 1870-1913 fue probablemente el factor principal de convergencia en los salarios reales y en el PIB *per capita* antes de la Primera Guerra Mundial.

3) La industria fue probablemente menos ineficiente y estuvo menos concentrada de lo que habitualmente se suponía. A lo largo de su primer siglo de desarrollo, el sistema industrial mantuvo un elevado nivel de competencia, aunque no faltaron áreas de oligopolio (especialmente en sectores modernos) ni períodos de concentración creciente (entre las dos guerras). Por regla general, las empresas no estuvieron tecnológicamente atrasadas, sino

que respondieron de manera racional al nivel de precios relativos, adoptando un «mix» de tecnologías adecuado a la dotación de factores de la economía italiana (abundancia relativa de mano de obra no especializada). El capital humano y las *social capabilities*, que se remontaban a la antigua tradición proto-industrial de varias regiones septentrionales y centrales, siguieron regenerándose en un amplio tejido de pequeñas y medias empresas organizadas en distritos «a la Marshall», flexibles, dinámicos y resistentes a las oscilaciones del ciclo económico. Como sucedió en Alemania, el papel de los grandes bancos mixtos se concentró en el apoyo a grandes empresas ya establecidas, más que en la promoción de empresas y sectores emergentes (quizá con la excepción de las compañías eléctricas). También hay indicios de que, hasta la Primera Guerra Mundial, la intervención del Estado no fue tan incisiva ni en el estímulo de la demanda agregada ni tampoco en la protección arancelaria, aunque, sin duda, su papel fue determinante en las vicisitudes del bloque militar-industrial y la intervención estatal se expandió sustancialmente en el período de entreguerras y posguerra. La política económica del régimen fascista no consiguió ninguna aceleración en el crecimiento y la acumulación (como algunos partidarios de su acción modernizadora

sostenían), sino que la economía italiana creció por debajo de la tendencia a largo plazo e incluso hubo un empeoramiento de los problemas tradicionales de atraso, pobreza y desigualdad regional.

4) También la imagen de un Sur inmóvil en su atraso secular ha empezado a ser revisada por los historiadores que han sacado a la luz la existencia de áreas de desarrollo agrario, de mercantilización y especialización internacional, de modernización urbana, y analizado el impacto de la emigración sobre la monetización de la economía, la expansión del crédito, y la movilización del mercado de la tierra. Sin embargo, a pesar de estos matices cualitativos, los datos siguen mostrando la persistencia e incluso el empeoramiento del diferencial de desarrollo entre el Sur y el resto del país, inclusive en la segunda posguerra, a pesar de que en este período la intervención extraordinaria del Estado permitió a la economía meridional empezar una parcial recuperación.

5) El debate sobre el papel del Estado en la modernización de la economía italiana ha sido radicalmente replanteado por Franco Spinelli y Michele Fratianni, a partir de su *Storia Monetaria d'Italia* (1991), en términos de costes macroeconómicos de la modernización. Su tesis central es que la historia económica italiana se caracterizó por el predo-

minio en el largo plazo de un régimen de *fiscal dominance* en el que las finanzas públicas determinaban las variaciones en la oferta de moneda y alimentaban una marcada propensión inflacionista. No todo cuadra en esta hipótesis. Como correctamente destacan Cohen y Federico, el historial de despilfarro fiscal de los Gobiernos italianos hasta los años 1960 no fue particularmente notable y en tiempos de paz la inflación se mantuvo relativamente moderada. Además, la existencia de una relación causal entre monetización del déficit público, oferta de moneda e inflación contrasta en parte con los datos de contabilidad del crecimiento monetario ofrecidos por los mismos Fratianni y Spinelli. Tampoco parece que el masivo recurso por parte del Estado al mercado de capitales haya causado un efecto importante de desplazamiento de las inversiones privadas, quizá debido a la segmentación de los mercados, o a la importación de capital, o a la expansión constante de los ahorros privados.

La revisión historiográfica en curso no duda en definir la modernización italiana como una historia de éxito, aunque con reservas y matices. Si esta visión revisionista del comportamiento de la economía italiana a largo plazo puede llevar también a reinterpretar el extraordinario desarrollo de los años cincuenta y sesenta es una cuestión que perma-

nece abierta. Se trató de un período realmente excepcional, con tasas de crecimiento de PIB, renta *per capita*, productividad, ahorro, inversión y consumo privado sin precedentes tanto por intensidad como por su estabilidad, en un contexto de industrialización masiva y cambio estructural acelerado. ¿Representó eso una discontinuidad cuantitativa y cualitativa con relación al pasado? ¿Fue una inflexión en la tendencia de crecimiento a largo plazo? El capítulo dedicado por Cohen y Federico al «milagro económico» no nos lo dice. El balance de la literatura existente sobre diversos debates (la estabilización Einaudi de 1947, los factores del círculo virtuoso del crecimiento, el papel de las exportaciones y de la intervención del Estado, el supuesto «crowding out» causado por el gasto público) es exhaustivo y eficaz, pero parece acabar siendo poco más que un apéndice. No tanto por responsabilidad de los autores, sino por el hecho de que sobre este período el trabajo de investigación monográfica tiene aún mucho camino por delante. Quizás su título («¿Un milagro económico?») quiera suge-

rir que la perspectiva revisionista podría acabar por fin con la idea de una naturaleza extraordinaria del crecimiento de los cincuenta y sesenta: en el fondo, Italia siempre consiguió aprovechar al máximo las oportunidades ofrecidas por su dotación de factores y por el sistema internacional. Como ya destacaron Nicola Rossi y Gianni Toniolo en 1996, nada hay de milagroso —en el sentido de racionalmente inexplicable— en que un país relativamente atrasado pero con instituciones modernas, una economía bastante abierta, un Estado intervencionista, una notable reserva de capital humano, una oferta de trabajo elástica «a la Lewis» y una demanda de bienes de consumo elástica con relación a la renta, supiera aprovechar su potencialidad de crecimiento, en el favorable contexto internacional de la posguerra, reduciendo su *gap* tecnológico y de productividad. Quizás todo esto suene un poco como querer demostrar que todo lo real es racional. Pero nadie puede excluir que a veces eso ocurra.

Stefano BATTILOSSI
Universidad Carlos III

Eugenio TORRES (dir.): *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, Editorial LID, 2000.

«Celui qui entreprend quelque chose»: así es como se definió durante la Edad Media al empresario. La persona que tomaba decisiones en un mundo incierto y ponía en juego, con la esperanza de obtener un resultado favorable, una parte de su capital humano, financiero o físico. Pues bien, de las vidas de un amplio puñado de empresarios españoles va el libro dirigido por Eugenio Torres que comentamos a continuación. Ahora bien, reseñar un libro de casi 700 páginas en el que participan 62 autores e incluye 100 capítulos (biografías) es, por decirlo suavemente, una tarea ardua; hacerlo, además, sin cometer un desaguisado y sin dejarse asuntos importantes en el tintero se me antoja una labor que raya en lo imposible. Y, sin embargo, pese a estas dificultades la *Revista de Historia Económica*, que se caracteriza por tener una vocación especial por la historia empresarial, no debe pasar por alto la oportunidad de dar a conocer a sus lectores un volumen de la calidad del editado por Eugenio Torres.

Los 100 empresarios españoles del siglo XX es un libro excepcional por varios motivos. Primero por la aventura académica que ha supuesto reunir en una sola obra los per-

files biográficos de los principales empresarios de la España del siglo XX; después del modélico trabajo «Biografies» de Montserrat Llorens, incluido en *Industrials i polítics del segle XIX*, publicado en 1958 por Vicens Vives, nadie se había ocupado de reunir con eficacia y sencillez las semblanzas de nuestros capitanes de empresas. En su proyecto, Torres ha contado con un destacado elenco de investigadores, cuya enumeración evito, pues consumiría la mitad de la reseña. La selección de trabajos se ha realizado con amplitud de miras, partiendo de una definición nada restrictiva del concepto de empresario: aquellos que han promovido la creación de compañías mercantiles, o han ostentado su propiedad, o se han responsabilizado de su gestión, o incluso los que, en el seno del Estado, han liderado y promovido negocios con capital público. Con un meritorio equilibrio regional y sectorial, el lector encuentra a lo más granado de la clase empresarial española. Las etopeyas que trazan los autores se leen con agilidad y el poco espacio del que han dispuesto les ha forzado a centrarse en lo esencial de sus personajes. Me gustaría mencionar los capítulos que a mí más me han gustado, pero al hacerlo cometería una

injusticia con los no citados, pues realmente todos ellos tienen algún aspecto destacable, por su factura, por la novedad, por la combinación de elementos prosopográficos, por la inserción del personaje en su época o por su mayor o menor acierto en la dirección de sus negocios.

¿Qué nos ofrece el volumen preparado por Torres? Creo que estamos ante un auténtico «who is who» del mundo empresarial español; ante nosotros se despliegan los resultados de una cuidadosa encuesta de quiénes y cómo son los capitanes de nuestro comercio y de nuestras industrias. Aprendemos cuáles son sus debilidades y cuáles sus puntos fuertes. Caen algunos mitos y se refuerzan rasgos que ya conocíamos. Aparecen más empresarios de los que pensábamos, nos enteramos de que han sufrido para sostener sus negocios más de lo que sospechábamos y la mayoría de ellos, lejos de capturar el Estado, se han topado con serias dificultades en sus relaciones con los políticos. De la lectura de estas cien semblanzas no surge una nítida plutocracia que somete a sus intereses mercantiles la voluntad de la clase política. Una sorpresa grata es el elevado nivel de formación del conjunto de nuestros hombres de negocios: más de la mitad posee estudios superiores, muchos han viajado al extranjero en busca de nuevas técnicas y a todos les preocupa lo relacionado

con la educación, de sus hijos y de sus empleados. Como nuestro tejido empresarial está constituido mayormente por sociedades pequeñas y medianas, la extracción de nuestros empresarios es la familia; ésta ha sido la fuente de recursos y la que ha proporcionado los necesarios elementos de solidaridad y confianza para que alguno de sus miembros afrontase la gestión y los riesgos del negocio. No obstante, también se detectan ejemplos de «hombres hechos a sí mismos», aventureros individuales procedentes del mundo profesional, ingenieros y abogados, (los Lladró, Larramendi, Ortiz Echagüe, Urgoiti, Aguirre Gonzalo, Entrecanales, del Pino, Huarte, Basagoiti, Pepín Fernández, Ramón Areces y, desde luego, Juan March, el más idiosincrásico de todos) que se lanzaron sin paracaídas a los mercados abiertos y alcanzaron no sin dificultades el éxito.

Fuesen solitarios corredores de fondo u hombres pertenecientes a sagas familiares, nuestros cien empresarios, aunque cultos, fueron poco creativos, al menos en el área de la tecnología y la organización. Estamos ante un colectivo de imitadores y adaptadores de técnicas y formas de gestión extranjeras. La razón es bien sencilla: nuestras empresas han dedicado (y dedican) pocos recursos a actividades de I&D, un área que por comodidad parecen haber dejado en manos del

sector público. Creo, a diferencia de lo que piensan muchos, que el subdesarrollo tecnológico español se debe no tanto a los pocos dineros presupuestarios que el Estado dedica a investigación, sino más bien a los exiguos fondos que aportan los empresarios para financiar laboratorios e investigación básica. Como son poco innovadores y sus negocios de tamaño reducido no pueden competir en los mercados internacionales, por eso la mayoría de los cien personajes del libro son «nacionales», dedicados casi exclusivamente al mercado interior. Además, hasta hace pocos años dieron la espalda a las formas de gestión científica; predomina la figura del jefe autoritario, sin asesoramiento profesional, y la del patrono paternalista en lo relativo a las relaciones laborales. Quizá ambos rasgos sean reflejo de un *humus* ideológico con un desmesurado componente nacionalcatólico.

En un reciente trabajo Mercedes Cabrera y Fernando del Rey han recordado algo sabido por todos: en España los empresarios han tenido muy mala prensa. Lo atribuyen a una combinación compleja de factores entre los que destacan la profunda tradición colectivista de la sociedad española caracterizada por fuertes corrientes antiindividualistas contrarias al libremercado y proclives a un fuerte dirigismo estatal. El regeneracionismo, el catolicismo

social, el militarismo o el corporativismo autoritario se confabularon contra la iniciativa privada, el mercado, el liberalismo económico y, por tanto, contra la figura del empresario moderno que encarna todo lo anterior. Además, durante la larga dictadura franquista muchos académicos e intelectuales de izquierda volcados en la lucha contra el régimen se dedicaron a criticar de forma inmisericorde a los empresarios, acusándoles de todos los males que sufría la clase obrera; también se les veía como uno de los grupos, con los falangistas, los católicos y los militares, que sostenían a Franco. La recuperación de la democracia ha ido pareja a una reivindicación del papel y las funciones de los empresarios en una economía de libre mercado; han dejado de ser los malvados actores de la película para convertirse en agentes sociales del cambio económico. A esta transformación no ha sido ajena la historiografía. Zafados de sus ataduras feuerbianas, los historiadores han encarado sus tareas de forma más profesional y más respetuosa con las personas del mundo de los negocios. Ahora se reconoce que una buena parte de los juicios vertidos contra ellos obedecía a nuestra ignorancia: no sabíamos ni quiénes eran ni tampoco lo que hacían. Tan sólo conocíamos a los siniestros personajes que medraban en El Pardo y que en lugar de abrir cada día la puerta

de su tienda preferían pasar el tiempo por los pasillos ministeriales.

Gracias a la recopilación en un solo volumen de las vidas de 100 empresarios efectuada por Eugenio Torres, hemos dado un paso de gigante en nuestro caminar historiográfico, que viene transformándose desde hacía más de una década gracias al esfuerzo de instituciones e individuos. Pionera fue la Fundación Empresa Pública, que en 1990, por iniciativa de Julio Segura, estableció un programa de investigación en historia empresarial que hasta la fecha ha publicado cerca de un centenar de documentos de trabajo; después se sumaron otras entidades, fundaciones y empresas privadas (Banco de España, Renfe, Tabacalera, Banco de Bilbao-Vizcaya,

Banco Central-Hispanoamericano, Campsa-Repsol, entre otros) y por supuesto la editorial LID, con una colección de libros próxima a la decena. Creo que *Los 100 empresarios españoles del siglo XX* es una obra imprescindible para todos los historiadores (e incluso me atrevería a sugerir que para todos los empresarios que quieran saber algo de sí mismos). Animo, pues, a la lectura de sus jugosas biografías y pido a Eugenio Torres, a los articulistas y a los responsables de LID que se lancen a una nueva aventura: ¿100 empresarios españoles del siglo XIX?

Pablo MARTÍN ACEÑA
Universidad de Alcalá
Fundación Empresa Pública

CORRECCIÓN DEL ÍNDICE DEL VOLUMEN XIX

NOTA NECROLÓGICA

KLEIN, HERBERT S.: <i>En recuerdo de Manuel Moreno Fraginals...</i>	503
TORTELLA, GABRIEL: <i>Rondo Cameron, 1925-2001</i>	11

PREMIO RAMÓN CARANDE 2000

SILVESTRE RODRÍGUEZ, JAVIER: <i>Viajes de corta distancia: una visión espacial de las migraciones interiores en España, 1877-1930</i>	247
---	-----

**2002 Summer School in Institutions, Economics and History
Venice, 2-7 September 2002**

Graduate Lectures

Financial Market Reactions to Institutional Changes

The Departments of Economics of the Universities of Venice "Ca' Foscari", Trento and Bologna-Forlì, in cooperation with Venice International University, invite students to apply to the **Second Summer School** to be held at Ca' Foscari University on the historical setting in Venice, **September 2-7, 2002**. The Summer School consists of a week-long intensive workshop held by internationally renowned experts presenting case studies from a wide range of historical and geographical backgrounds, documenting and discussing episodes of successful financial and/or monetary stabilization as well as examples of relentless and disruptive financial and/or monetary instability *vis à vis* sudden institutional discontinuities. Lectures are designed to provide a forum for discussion of key issues and work in progress by student participants.

Access to the program is strictly limited to 12 graduate students, who will stay at the residential facility of Venice International University on the island of San Servolo. Successful applicants will be charged a registration fee of € 350 to cover participation and accommodation costs (application deadline **June 21, 2002**). As enrolment is limited, early applications are encouraged.

Classes will be held by the following guest lecturers:

Amiya Bagchi (University of Calcuta), Arturo O'Connell (former director, Central Bank of Argentina), Eugene White (Rutgers University), Sevket Pamuk (Bogaziçi University, Istanbul), Patrick O'Brien (London School of Economics), Marc Flandreau (University of Lille-Ofce), Marcello De Cecco (University "La Sapienza", Rome), Curzio Giannini (Bank of Italy), Youssef Cassis (London School of Economics), Mauro Carboni (University of Venice and Bologna), Giorgio Fodor (University of Trento), Lucio Pezzolo and Giuseppe Tattara (University of Venice).

www.des.unive.it/summerscholl summerse@unive.it

Abril 2001

HISTORIA AGRARIA

23

Estado de la cuestión

La historia agraria contemporánea en la España de los 90 (II)

VICENTE PINILLA

El comercio exterior en el desarrollo agrario de la España contemporánea: Un balance

RAFAEL DOMÍNGUEZ MARTÍN

La ganadería española: del franquismo a la CEE Balance de un sector olvidado

Estudios

MÁXIMO DIAGO HERNANDO

El acceso a las dehesas de La Serena por los ganaderos trashumantes sorianos, 1590-1650

RAMÓN LANZA HERNANDO

El crecimiento de la ganadería de Cantabria entre los siglos XVI y XIX: una temprana especialización regional

EMILIO PÉREZ ROMERO

Transhumancia, comercio lanero y crédito. *La Compañía de Ganaderos de las Provincias de Soria y Burgos, (1781-1800)*

Bibliografía

JUAN FRANCISCO ZAMBRANA (Coord)

Bibliografía de Historia Agraria de España publicada en 1999



S E H A
SEMINARIO
DE HISTORIA
AGRARIA

Suscripciones:

SEMINARIO DE HISTORIA
AGRARIA (SEHA)
Departamento de Economía e
Historia Económica
Facultad de CC.EE., Edificio B
Universidad Autónoma de Barcelona
08193 Bellaterra-Barcelona
Tels. 935811200 / 935812303 - Fax: 935812012
e-mail: mp.chivite@cc.uab.es

Intercambio:

Servicio de
Intercambio Científico
UNIVERSIDAD DE MURCIA
C/ Santo Cristo, 1
30001 MURCIA (ESPAÑA)

Agosto 2001

HISTORIA AGRARIA

24

Estado de la cuestión

La historia agraria contemporánea en la España de los 90 (III)

DOMINGO GALLEGO MARTÍNEZ

Sociedad, naturaleza y mercado: Análisis regional de los condicionantes de la producción agraria española (1800-1936)

JOSEP PUJOL ANDREU Y LORENZO FERNÁNDEZ PRIETO

El cambio tecnológico en la historia agraria de la España contemporánea

Estudios

JOSÉ MARÍA MONSALVO ANTÓN

Usurpaciones de comunales. Conflicto social y disputa legal en Ávila y su Tierra durante la Baja Edad Media

JESÚS IZQUIERDO MARTÍN Y PABLO SÁNCHEZ LEÓN

Racionalidad sin utilitarismo. La caza y sus conflictos en El Escorial durante el Antiguo Régimen

JUAN S. NUEZ YÁNEZ

La organización del trabajo en el cultivo del plátano en las Islas Canarias durante el primer tercio del siglo XX

FRANCISCO JAVIER FERNÁNDEZ ROCA

Las cooperativas algodoneras durante el franquismo

FERNANDO COLLANTES

El declive demográfico de la montaña española, 1860-1997
Revisión crítica de propuestas teóricas

Encuentros

LINA GÁLVEZ MUÑOZ

Mujeres y hombres en los mercados de trabajo. La evolución histórica de los mecanismos de acceso y movilidad interna



S E H A
SEMINARIO
DE HISTORIA
AGRARIA

Suscripciones:

SEMINARIO DE HISTORIA
AGRARIA (SEHA)
Departamento de Economía e
Historia Económica
Facultad de CC.EE., Edificio B
Universidad Autónoma de Barcelona
08193 Bellaterra-Barcelona
Tels. 935811200 / 935812303 - Fax: 935812012
e-mail: mp.chivite@cc.uab.es

Intercambio:

Servicio de
Intercambio Científico
UNIVERSIDAD DE MURCIA
C/ Santo Cristo, 1
30001 MURCIA (ESPAÑA)

Diciembre 2001

HISTORIA AGRARIA

25

Estudios

ENRIQUE LLOPIS AGELÁN Y MIGUEL JEREZ MÉNDEZ

El mercado de trigo en Castilla y León, 1691-1788:
arbitraje espacial e intervención

SEVERIO RUSSO

Los asalariados en la cerealicultura de la Italia meridional,
La Puglia, siglos XVIII-XIX

JOAQUÍN CUEVAS

La financiación del desarrollo agrario valenciano, 1750-1914

RAÚL SOUTELO VÁZQUEZ

Las uvas de la unión. Organización y movilización campesina
en la vitivinicultura gallega: el Ribeiro urenano, 1880-1936

GLORIA SANZ LAFUENTE

La Asociación de Labradores de Zaragoza, 1900-1939

JOSÉ L. RAMOS GOROSTIZA

Henry George en la historia del pensamiento económico:
razones para una revalorización

Estado de la cuestión

JAN BIELEMAN

La historia agraria en los países Bajos: un balance historiográfico



S E H A
SEMINARIO
DE HISTORIA
AGRARIA

Suscripciones:

SEMINARIO DE HISTORIA
AGRARIA (SEHA)
Departamento de Economía e
Historia Económica
Facultad de CC.EE., Edificio B
Universidad Autónoma de Barcelona
08193 Bellaterra-Barcelona
Tels. 935811200 / 935812303 - Fax: 935812012
e-mail: mp.chivite@cc.uab.es

Intercambio:

Servicio de
Intercambio Científico
UNIVERSIDAD DE MURCIA
C/ Santo Cristo, 1
30001 MURCIA (ESPAÑA)

história econômica & história de empresas

III. 2 (2000)

Wilson Suzigan

- 7** Industrialização brasileira em perspectiva histórica

André Villela

- 27** Tarifas de importação e câmbio na gênese da indústria brasileira, 1901-1928

Angelo Alves Carrara

- 47** A capitania de Minas Gerais (1674-835): modelo de interpretação de uma sociedade agrária

Barsanufu Gomides Borges

- 65** A economia agrária goiana no contexto nacional (1930-1960)

Victor Meyer

- 85** Bases históricas da instabilidade da economia soviética: um retorno aos anos trinta

César Carreras e Pedro Paulo A. Funari

- 105** Estado y mercado en el abastecimiento de bienes de consumo en el Imperio Romano: un estudio de caso de la distribución de aceite español en Britannia

BIBLIOGRAFIA E DOCUMENTAÇÃO

Mario Rapoport e Colaboradores

- 123** La Argentina, Brasil y la la integración regional
-

PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

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

Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Ángel Luis López Roa (Director de la Fundación Empresa Pública)

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

Revista de Historia Económica

