

Carles MANERA: *Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000)*, Palma de Mallorca, Ll. Muntaner, 2001, 484 pp., bibliografía, apéndice estadístico e índices.

«Una isla no es una comunidad aislada». Es importante que esta idea sencilla y básica —nos recuerda Carles Manera, autor de *Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000)*— la tenga siempre presente cualquiera que pretenda entender el funcionamiento de una economía insular, especialmente durante períodos preindustriales. El mar une más que separa. Los caminos del mar posibilitan a las economías insulares complementar sus posibles déficits alimenticios y les otorgan rentas de situación en crecientes intercambios comerciales y mercantiles, que pueden generar efectos positivos para la consolidación de su crecimiento económico. La evolu-

ción en el largo plazo de la economía de Baleares parece haber mostrado una notable y constante especialización comercial con un alto grado de apertura al exterior ya presente durante el Antiguo Régimen. Durante los siglos XVII y XVIII la economía agraria mallorquina, protagonizada por grandes explotaciones dedicadas al cultivo de cereales y olivo, se basó en la exportación de aceite y se mantuvo deficitaria en granos. Asimismo, durante el setecientos el crecimiento agrario (especialmente vinculado al de pequeñas explotaciones con otros cultivos, como leguminosas, viñas) posibilitó la ampliación y consolidación de su grado de urbanización (basado en el auge de núcleos

comarcales superiores a 5.000 habitantes, que pasaban de suponer el 9,4 por 100 de la población total en 1759 al 27,8 por 100 en 1797) y de diversificación productiva (ambos indicadores, a finales de siglo, se mostraban ya superiores a la media española). Diversificación que estuvo protagonizada por una industria dispersa —muy vinculada al dinamismo de las comarcas citadas, con producciones destinadas todavía fundamentalmente hacia el mercado interior, así como su continua especialización en el sector servicios. Ese dinamismo posibilitaba que Mallorca, a finales del setecientos, contase con un peso del trabajo no agrario (en un contexto de pluriactividad campesina) y un nivel de densidad superior a la media española.

Durante el siglo XIX, especialmente desde los años treinta, la fase expansiva de la producción agraria mallorquina (y de la productividad), en contraste con el decadente peso relativo de granos y olivos, consolidó el cambio productivo en favor de un diversificado conjunto de nuevos cultivos agrarios más rentables (almendras, algarrobas, higos, cítricos, vino...), que constituyeron durante la segunda mitad de siglo la nueva base exportadora agraria mallorquina. Este crecimiento agrario posibilitó de nuevo el aumento del grado de urbanización (que continuó apoyándose —hasta los años ochenta— especialmente en el crecimiento de núcleos comarcales, que ya supo-

nían en 1900 el 37,3 por 100), así como la consolidación de una diversificada industria artesanal de bienes de consumo (jabón, textil, cuero y calzado...) y de base orgánica, que logró ofertar ya una parte creciente de su producción hacia el exterior (especialmente la rama del calzado, presente tanto en Mallorca como en Menorca), la cual constituía desde finales de los años sesenta del ochocientos el principal componente de las exportaciones mallorquinas.

Con todo, esta nueva base exportadora manufacturera seguía estando protagonizada por una generalizada producción industrial artesanal desarrollada mayoritariamente en pequeños talleres con escasa mecanización y muy intensiva en trabajo, lo que implicaba que todavía Baleares contase con un coeficiente de industrialización inferior al medio español. Esta creciente diversificación productiva posibilitó, además, la conformación de un nuevo y dinámico núcleo bancario local en las décadas finales del siglo XIX.

Durante la primera mitad del siglo XX prosiguió el crecimiento productivo y demográfico mallorquín (si bien éste fue algo menor que el medio español, la población balear pasó de representar el 1,67 por 100 en 1900 al 1,51 en 1950). El crecimiento productivo debió seguir apoyándose en un notable proceso de crecimiento y cambio técnico agrario con mejora de la eficiencia productiva, lo que tuvo que suponer

repercusiones positivas para un sector industrial poco capitalizado e intensivo en trabajo. Dando muestra de esta evolución, a fines del período Baleares contaba ya con un índice de intensidad industrial superior a la unidad. A esta situación no debió de ser ajena la excepcional —y poco analizada— coyuntura de la guerra civil que, como retaguardia del bando insurgente, reforzó la industria insular así como su participación regional en el PIB español.

Pero en los años cincuenta la economía balear ya había iniciado con fuerza un nuevo modelo de crecimiento vinculado a su especialización en servicios turísticos, que le ha dotado de una especialización global en este sector, así como en construcción, que ha constituido su nueva base productiva y le ha posibilitado durante la segunda mitad de siglo un crecimiento productivo, demográfico y de producto per cápita superior a la media española, modelo de crecimiento que, no olvidemos, y en ello insiste responsablemente Manera, presenta límites ambientales. Esta breve aproximación al nuevo modelo de crecimiento, incorporada en el capítulo de conclusiones, dota al libro de una más amplia perspectiva y se ofrece como otra muestra más de la gran capacidad de readaptación de la economía mallorquina.

Este libro es el resultado de trece años de investigaciones sobre el crecimiento económico de la isla de

Mallorca. El autor ya nos había ofrecido en 1988 (*Comerc y capital mercantil a Mallorca, 1720-1800*, Palma) una primera aproximación al mundo comercial insular del setecientos. Desde entonces ha ampliado la temática (especialmente hacia los sectores agrario e industrial) y el ámbito cronológico en un intento de comprensión global de la trayectoria seguida por el crecimiento económico moderno mallorquín. Desde finales de los años ochenta, la nueva revista impulsada por el Área de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de las Islas Baleares, *Estudis d'Història Econòmica*, ha recogido una parte de las sucesivas aportaciones del autor. En definitiva, este libro recoge una ambiciosa visión global del moderno crecimiento económico mallorquín que echa por tierra arraigados tópicos sobre la historia económica de un territorio que, con anterioridad al reciente modelo de especialización turística de masas, ha desarrollado una alta diversificación productiva, así como un notable dinamismo empresarial y de apertura al exterior que se contraponen a la tradicional imagen bucólica y estereotipada de Mallorca como «L'illa de la calma» (S. Rusiñol). El texto se completa con una detallada bibliografía y un amplio apéndice estadístico.

Luis GERMÁN ZUBERO  
Universidad de Zaragoza

Juan CARMONA, Josep COLOMÉ, Juan PAN-MONTOJO y James SIMPSON (eds.): *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2001, 379 pp. Incluye bibliografía.

En el período histórico que abarca la segunda mitad del siglo XIX y la primera del XX, las vitiviniculturas europeas se enfrentaron a rápidos cambios. Sus mercados se transformaron y se diversificaron, y surgieron nuevas posibilidades técnicas y económicas para la renovación del cultivo y para el desarrollo de formas industriales de vinificación. Además, las viñas se vieron gravemente afectadas por una serie de plagas que obligaron a los viticultores a revisar las técnicas de cultivo y las estrategias productivas. Por último, gracias al desarrollo científico la elaboración de vinos dispuso de un abanico de posibilidades muy amplio. En definitiva, a lo largo del período estudiado la viticultura se vio forzada al cambio, se avanzó en la industrialización de la vinicultura y se multiplicaron los tipos potenciales de producto final.

Pues bien, con la intención de que diferentes expertos en temas relacionados con la historia contemporánea de la vitivinicultura española discutieran sobre el cambio técnico y sus factores, los días 18, 19 y 20 de junio de 1999 se celebró en Vilafranca del Penedés el Seminario *La vid, el vino y el cambio téc-*

*nico en España, 1850-1936*. De las aportaciones presentadas a dicho seminario, los profesores Carmona, Colomé, Pan-Montojo y Simpson seleccionaron aquellas que a su juicio se ajustaban en mayor medida al objeto del libro que reseño: ofrecer al lector una obra sugerente y representativa de los estudios sobre el cambio técnico experimentado en la vitivinicultura española entre las décadas centrales del siglo XIX y mediados del siglo XX.

El libro se inicia con dos visiones generales del tema. En la primera de ellas, «Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos», José Morilla Critz analiza los condicionantes esenciales de la producción y del mercado vinícola y los principales hitos en los cambios en el consumo de vinos a lo largo de los siglos XIX y XX. Su estudio permite observar, considerado el período en su conjunto, una tendencia declinante en el consumo de vinos definidos en cada momento como de alta graduación, dulces o con mucha manipulación y aditamentos en su elaboración. El autor pone de manifiesto que desde hace dos siglos las ten-

dencias del consumo vienen mostrando una persistente evolución en el sentido de demandar unos vinos menos alcohólicos, menos dulces y más «naturales».

La segunda visión general, «El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX: el impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico», la firma Josep Colomé. En primer lugar, Colomé analiza la notable difusión que el cultivo de la vid conoció en la Europa mediterránea a lo largo del siglo XIX, especialmente durante su último tercio, y el carácter marcadamente extensivo de la misma, sin grandes cambios técnicos que permitiesen aumentar la productividad del trabajo y de la tierra. Seguidamente, muestra a partir del ejemplo catalán que gracias a la replantación de las viñas diezmadas por la filoxera, las técnicas de cultivo de la vid experimentaron progresos importantes: se incrementó la productividad de la tierra y del trabajo vitícola.

Tras estas visiones generales, el libro aborda en tres capítulos las perspectivas institucionales decisivas para comprender el cambio técnico experimentado en la vitivinicultura española durante el período objeto de estudio: las relaciones de propiedad y de explotación de la tierra; las formas empresariales o cooperativas de articulación del sec-

tor, y la acción de las diversas instancias públicas.

El capítulo titulado «Propiedad, explotación y cambio técnico» reúne las aportaciones de Llorenç Ferrer i Alós, «Viticultores, no comerciantes. Notas sobre la evolución de la viticultura en la Cataluña Central»; de Vicente Pinilla, «Cambio técnico en la vitivinicultura aragonesa, 1850-1936: una aproximación desde la teoría de la innovación inducida»; de Juan Piqueras, «Propiedad vitícola y cambio técnico en la meseta de Requena, 1850-1930», y una introducción a cargo de Juan Carmona. Gracias a estos trabajos sabemos, entre otras cosas, que en los viñedos de la comarca catalana de Bages, de la región aragonesa y de la meseta de Requena dominaba la gran propiedad, que existían diferentes tipos de contratos de tenencia para la explotación de estos grandes patrimonios, y que los contratos elegidos no frenaron la adopción de cambios técnicos.

En el capítulo siguiente, «Cooperativas, bodegas y mayoristas: la industrialización de la vinicultura», James Simpson contextualiza los trabajos de José Luis Hernández Marco, «La búsqueda de vinos tipificados por las bodegas industriales: finanzas, organización y tecnología en las elaboraciones de la Compañía Vinícola del Norte de España, S. A., 1882-1936»; de Enrique Montañés, «Los exportadores del Jerez,

1835-1886»; de Alberto Sabio, «Transformaciones vitícolas y enológicas desde el tipo de asociacionismo agrario: el Campo de Carriñena, 1870-1970», y de Francesc Valls, «Cambios estructurales en el comercio vinícola y progresos en la ciencia enológica en Cataluña durante el primer tercio del siglo XIX». En este caso, los autores nos muestran las reacciones de los vinateros riojanos, jerezanos, aragoneses y catalanes a las oportunidades ofrecidas por el mercado.

El último capítulo del libro, «Estado, acción pública y cambio técnico», consta de una introducción firmada por Juan Pan-Montojo y de los artículos escritos por José Miguel Lana Berasain, «Progresos y regresos de la vitivinicultura navarra: la acción pública y sus contextos sociales, 1850-1936»; Andreas Oestreich, «Iniciativa pública y privada en la replantación del viñedo riojano destruido por la filoxera, 1900-1918», y Antoni Saumell Soler, «Propietarios, comerciantes y técnicos: la Estación Enológica de Vilafranca del Penedés, 1901-1936». Su lectura nos permite conocer formas diversas de acción pública en la innovación técnica vitivinícola. Diversas por la propia naturaleza de las instituciones protagonistas: Servicio Agrícola Provincial de la Diputación Foral de

Navarra, la Caja Vitícola Provincial, un organismo autónomo creado por la Diputación de Logroño, y la Estación Enológica de Vilafranca del Penedés; por los objetivos que trataron de cumplir: replantación post-filoxérica en La Rioja y Navarra, y renovación técnica en el caso de Vilafranca, y por el tipo de interlocutores sociales que cada una de las iniciativas públicas acabó adoptando como referencia básica de su tarea.

Estamos, pues, ante una obra que los propios editores definen como impresionista y heterogénea. Y, a mi juicio, no les falta razón. En ella, trece historiadores y un geógrafo histórico estudian desde diferentes ángulos el cambio técnico en la vitivinicultura española durante un período de gran dinamismo en los modos de producir. Y lo hacen centrandó su atención especialmente en las instituciones como elementos determinantes de dicho cambio. El resultado es, a pesar de la ausencia de estudios sobre otras comarcas vitivinícolas españolas, sumamente interesante para todos aquellos atraídos por conocer mejor el fenómeno del cambio técnico en la agricultura en general, y en el cultivo del viñedo y en la producción de vino en particular.

Carmelo PELLEJERO  
Universidad de Málaga

Manuel GONZÁLEZ PORTILLA (ed.): *Los orígenes de una metrópoli industrial: la ría de Bilbao*, 2 vols., Bilbao, Fundación BBVA, 2001, 515 y 612 pp. ISBN: 84-95163-57-8.

Hace unos años el profesor González Portilla y su equipo de investigación publicaron el libro *Bilbao en la formación del País Vasco contemporáneo*, en el que se abordaban aspectos económicos, demográficos y urbanísticos de la capital vizcaína de mediados del siglo XIX a principios del XX. Así, siguiendo con estas mismas inquietudes, un nutrido grupo del Departamento de Historia Contemporánea de la Universidad del País Vasco, dirigidos por este mismo autor, nos presenta en esta ocasión una voluminosa obra en la que se analizan las grandes transformaciones sociales experimentadas en el mundo contemporáneo en una zona de intensa y rápida industrialización. Precisamente el territorio conformado por la ría del Nervión y las localidades mineras de Vizcaya se presenta como un excelente laboratorio en el que poder estudiar y analizar semejantes alteraciones en un lapso de tiempo más bien breve.

Como se sabe, una vez finalizada la primera guerra carlista, un decreto de Espartero de 1841 desplazaba las aduanas del interior del País Vasco a la costa y a la frontera, lo que supuso un hecho determinante para la unificación del mercado nacional. A partir de ese momento se puede

decir que la industrialización vasca empezó a ser una realidad cada vez más firme y asentada. En este sentido, y tal como lo demostró en su día el propio González Portilla, el descubrimiento del sistema Bessemer para la obtención de acero supuso, sin duda, una oportunidad de oro para el desarrollo del mineral de hierro vizcaíno. De esta forma, una vez finalizada la segunda guerra carlista, la explotación y exportaciones de hematites aumentaron enormemente, lo que contribuyó a acumular capital e impulsar otros sectores, tales como la siderurgia, la construcción naval, los seguros, etc. En unas pocas décadas, las localidades de la ría del Nervión y la zona minera de Vizcaya se alteraron profundamente.

No es extraño, por lo tanto, que el punto de arranque del estudio se sitúe a mediados del siglo XIX, momento en que se inició el mencionado proceso industrializador. Aunque este aspecto no ha sido incluido en la obra por haber sido estudiado tanto por González Portilla como por otros historiadores, lo cierto es que semejante realidad es la que sirve de marco a toda la investigación. Precisamente, en estrecha conexión con este fenómeno, no hay

que olvidar que a mediados del siglo XIX las poblaciones consideradas tenían alrededor de 42.000 habitantes, habiéndose prácticamente multiplicado por veinte esta cifra transcurridos unos ciento veinte años. Por consiguiente, los cambios demográficos y la inmigración y la creación de nuevas ciudades en un espacio hasta entonces rural constituyen los dos elementos fundamentales abordados en este exhaustivo estudio.

De hecho, cada uno de los dos volúmenes de que consta está dedicado a cada uno de estos aspectos. Así, en el primero, titulado *Modernización y mestizaje de la ciudad industrial*, se han centrado en el factor humano que hizo posible la industrialización y el cambio social que ésta implicó. En este sentido cabe destacar el capítulo dedicado a la transición demográfica en Vizcaya, ya que sirve de marco teórico general para encuadrar lo que sucedió en este territorio en el siglo XIX desde el punto de vista demográfico. Ahora bien, con el crecimiento natural calculado para este período de estudio hubiera sido imposible un crecimiento de la población tan espectacular como el que se dio en las localidades estudiadas. De ahí que la inmigración adquiriera, sin duda, un protagonismo fundamental. Sólo así se explican las cifras manejadas por estos autores. En efecto, el análisis sistemático de los

censos de los trece municipios actuales que aborda el trabajo y otras fuentes complementarias revelan que la inmigración procedía de territorios cercanos y que, en la mayoría de los casos, estos inmigrantes llegaban en familia y con mejores niveles de alfabetización y formación que los nativos. De esta forma, una de las conclusiones más destacadas a las que llega González Portilla y su equipo es que los emigrantes mejoraron el capital humano existente entonces en ese área de Vizcaya. En su opinión, salían los mejores de cada localidad y contribuyeron de forma decidida a la industrialización y modernización de Vizcaya. En este sentido, es importante señalar que en la obra se llega a la conclusión de que el fruto de estos aportes de población, considerados positivos, fue la aparición de una sociedad mestiza, tal y como hoy día la conocemos.

Ahora bien, un incremento tan espectacular de la población trajo consigo importantes consecuencias sociales. La inmigración fue tan voluminosa y rápida que los núcleos sobre los que se asentó no estaban preparados para recibir semejante cuantía de personas. Es, por lo tanto, sumamente interesante el análisis que los autores hacen del cambio social ligado a la inmigración. Pero, además, una parte destacada del volumen está dedicada a las propias



condiciones de vida de esos años, teniendo en cuenta que el espectacular aumento de la población generó numerosos problemas de habitabilidad, de higiene, de hacinamiento, de insalubridad, de suministro de agua, etc. Un panorama en el que, por supuesto, las enfermedades infectocontagiosas no faltaron, siendo especialmente interesante el análisis que estos historiadores hacen de los efectos de la industrialización y urbanización en la población de estos municipios en función de las distintas realidades económicas detectadas en este área de estudio. Otro tanto se podría decir de la incidencia de estas enfermedades según los tramos de edad y fases de la vida de las personas.

Por su parte, el segundo volumen está dedicado al otro pilar básico de las transformaciones que trajo consigo la industrialización, el desarrollo urbano. De hecho, su título es *Las nuevas ciudades: territorio e infraestructuras* y en él los autores se centran en la expansión urbana que se produjo durante estos años en este territorio y la profunda alteración del paisaje que se dio. En efecto, de estar hablando de un paisaje eminentemente rural hasta mediados del siglo XIX se pasó a uno de los paisajes industriales más característicos de la España contemporánea. Por supuesto, tal como se demuestra en la obra, la improvisación predominó sobre la planifica-

ción, sobre todo en los primeros momentos. Ante el gran problema de vivienda que se generó por el fuerte crecimiento demográfico, unos pocos se aprovecharon de la situación, produciéndose verdaderos abusos en el uso del suelo. Esta falta de planificación trajo consigo un grave problema en lo que a la oferta de servicios se refiere, habiéndose centrado los autores en el problema del suministro de agua, fundamentalmente. Todo lo cual demuestra que las condiciones de habitabilidad en numerosos casos llegaron a ser muy poco deseables, aunque González Portilla y su equipo han sabido discernir perfectamente las diferencias existentes entre unos municipios y otros e incluso entre unos barrios y otros. Sin duda, sólo un análisis exhaustivo permite realizar un tipo de investigación tan pormenorizada como el que aquí se presenta.

En definitiva, y para concluir, podemos decir que estamos ante un trabajo de envergadura que llega a poner de manifiesto muy a las claras y con una labor de estudio documental intenso lo que supuso la industrialización en el nacimiento de una metrópoli industrial como Bilbao. De esta forma, esta investigación viene a ser un hito más dentro de esa dilatada obra del profesor González Portilla con vistas a estudiar lo que fue la industrialización de Vizcaya desde

mediados del siglo XIX. Una tarea en la que, afortunadamente, no está solo y en la que existe un sobresaliente número de historiadores formando parte de un equipo de investigación que permite rea-

lizar tratamientos tan depurados de los datos y análisis tan precisos como los que ahora se presentan.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ  
Universidad del País Vasco

Lee A. CRAIG y Douglas FISHER: *The European Macroeconomy: Growth, Integration and Cycles, 1500-1913*, Cheltenham, Gran Bretaña y Northampton, MA, Estados Unidos, Edward Elgar, 2000, xii + 389 pp., contiene índices y bibliografía, \$ 120.

Pese a su título, este libro de Lee Craig y Douglas Fisher es un manual de historia económica de la Europa Occidental. La obra se interesa, principalmente, por el crecimiento, los ciclos económicos y la evolución del sistema monetario y financiero entre 1500 y 1913. Es un texto muy adecuado para estudiantes de la disciplina con un conocimiento elemental de los conceptos básicos de economía. Hay que resaltar que en la actualidad no hay disponible en castellano un libro de texto parecido en cuanto a amplitud cronológica y la orientación económica del discurso. Comparándolo con los manuales de historia económica utilizados actualmente en las universidades españolas, éste ofrece una visión de conjunto mucho más analítica y más acorde con la corriente actual de la historiografía internacional y la ciencia económica. Sin embargo, debido a su enfoque, que escapa de los detalles y se centra en

las grandes tendencias económicas, algunos de los temas que normalmente aparecen en las otras obras de este tipo son tratados de pasada o simplemente no se mencionan.

El manual sigue una estructura clásica, ya que comienza con una primera parte teórica seguida de otras tres organizadas cronológicamente y dedicadas, respectivamente, a la economía Europea en la Edad Moderna (1500-1750), al período de la primera revolución industrial (1750-1850) y a la primera globalización (1850-1913). Mientras que las dos primeras partes del libro son completamente nuevas, las otras dos se basan directamente en dos trabajos, que gozan de merecido prestigio académico, ya publicados por los autores. En concreto, la tercera parte resume la obra de D. Fisher (*The Industrial Revolution: A Macroeconomic Interpretation*) de 1992 y la cuarta condensa otro volu-

men publicado por ambos en 1997 (*The Integration of the European Economy, 1850-1913*).

Los cuatro conceptos teóricos básicos que aparecen de forma recurrente a lo largo del texto se describen y analizan de manera sucinta en la primera parte del mismo. Así, se destaca que la integración política es el eslabón básico en los procesos de convergencia entre los países. En otras palabras, las instituciones son esenciales no sólo para explicar las diferencias de renta entre las diversas naciones o regiones, tal como se hace habitualmente en los trabajos de historia económica, sino también como fuente de la igualación entre los mismos. Dentro de ese marco institucional de progresiva integración política y económica, la tasa de crecimiento a largo plazo es determinada por el crecimiento de la población y el progreso tecnológico, con la inversión afectando sólo al nivel de renta per cápita pero no a la tasa de crecimiento en el largo plazo. Es decir, el crecimiento se explica básicamente con el modelo neoclásico de Solow-Swan y no con un modelo de rendimientos crecientes o con el modelo keynesiano. Para Craig y Fisher, el dinero y los servicios financieros tienen una función importante en la actividad económica real aunque siempre bajo los supuestos y restricciones de la teoría monetaria. Finalmente, consideran que los ciclos económicos se pueden explicar uti-

lizando los llamados modelos de «ciclos económicos reales». En consecuencia, depresiones y expansiones de la actividad económica son consecuencia de *shocks* en la producción (oferta) de los países y no, por ejemplo, de manías especulativas o cambios irracionales en las expectativas.

La segunda parte se ocupa del crecimiento de la economía europea entre 1500 y 1700 en cuatro capítulos dedicados, respectivamente, a la población y la agricultura (capítulo 3), a la inflación, la moneda y la banca (capítulo 4), al comercio, la industria y el mercantilismo (capítulo 5) y a las grandes tendencias y los ciclos económicos (capítulo 6). De esta parte hay que destacar el análisis que hacen los autores de las inflaciones del período utilizando la teoría cuantitativa, del mercantilismo y del crecimiento y los niveles de vida con el uso de información sobre población, urbanización y salarios reales. En cambio, su discusión de la agricultura en el capítulo 4, del comercio en el capítulo 5 y de los ciclos económicos en el capítulo 6 es bastante incompleta. En estos puntos, el discurso económico de los autores se torna cualitativo, cuando debería ser cuantitativo dado el tono general de la obra, ignorando las posibilidades que ofrecen para este tipo de análisis las series de precios, salarios y rentas disponibles para gran número de regiones y ciudades europeas.

La tercera parte está dedicada a la primera revolución industrial (1750-1850) y tiene capítulos dedicados específicamente a Gran Bretaña (capítulo 7), a las naciones «seguidoras», Francia, Alemania y Bélgica (capítulo 8) y a la «periferia», que comprende los países escandinavos, la península Ibérica, Italia, Suiza y Austria-Hungría (capítulo 9). El análisis de Gran Bretaña sigue la visión «gradual» de K. Harley y N. F. R. Crafts, rechazando la visión de P. Deane y W. A. Cole de una industrialización «explosiva» basada en un *take-off*, y se ajusta, por tanto, a las últimas tendencias historiográficas. Sin embargo, desde mi punto de vista, los autores prestan poca atención a algunos temas esenciales como el cambio estructural, la revolución del consumo, los cálculos de la productividad total de los factores, los niveles de vida y el incremento de la desigualdad económica. De nuevo, lo mejor del capítulo es el análisis de los fenómenos monetarios y, en particular, del fenómeno del *Crowding-out* causado por el incremento de los gastos militares de la Corona británica a consecuencia de las guerras con la Convención y las napoleónicas. A lo largo de los otros dos capítulos que componen esta tercera parte del libro, Craig y Fisher emplean mucho espacio en discutir y presentar los signos de integración en la economía europea por medio de un análisis de los ciclos económicos. Obtienen

resultados novedosos al respecto, puesto que demuestran que la integración dentro de un ciclo único europeo está íntimamente relacionada con el desarrollo industrial. En otras palabras, aquellos países que han desarrollado un sector industrial bastante importante, es decir, los países líderes, parecen mucho mejor integrados en este ciclo europeo que los países seguidores, todos ellos más agrarios y, por tanto, menos industrializados. Sin embargo, pese al atraso relativo de algunas zonas del continente, en estos dos capítulos queda demostrado que todas las naciones europeas experimentaron tasas sostenidas de crecimiento demográfico y económico mucho mayores que en épocas precedentes.

La cuarta parte, que es la más completa y en la que los autores consiguen mejor sus objetivos, consta de cuatro capítulos dedicados, respectivamente, a la población y el crecimiento económico (capítulo 10), a los factores financieros en el proceso de integración (capítulo 11), a los ciclos económicos (capítulo 12) y termina con un capítulo final que resume el crecimiento y los ciclos entre 1500 y 1913. Esta parte del libro demuestra, con meridiana claridad, que los países europeos se aproximaron a los niveles de renta per cápita de Gran Bretaña entre 1850 y 1913, aunque los países del Sur de Europa y el Este quedaron algo rezagados. Además, los autores concluyen que este proceso de convergen-

cia fue posible por la integración de la economía europea que permitió la transferencia de tecnología y capital desde los países del centro, principalmente Gran Bretaña, a los países seguidores. Como en el resto de la obra el tratamiento del sistema financiero y de los ciclos económicos es excelente y, en este caso, se beneficia de la abundancia de fuentes cuantitativas que permiten un análisis más detallado y mucho más acorde con las pretensiones del libro. En concreto, su examen del funcionamiento del patrón oro utilizando la llamada «aproximación monetaria a la balanza de pagos» es muy claro y particularmente brillante. Un hecho aparentemente contradictorio, la correlación de las tasas de inflación entre los países y la ausencia de una relación similar de las tasas de crecimiento de la masa monetaria, es explicado por la adhesión de los países a los tipos de cambio fijos y al arbitraje que tenía lugar en los mercados de bienes. Así, en el período clásico del patrón oro no funcionaba el mecanismo del flujo de metales preciosos de un país a otro sino que el oro se utilizaba como moneda internacional para equilibrar los déficits de la balanza de pagos. Finalmente, los autores demuestran de forma abrumadora la existencia de un ciclo económico común a todas las naciones de la Europa Occidental; es decir, de una economía europea integrada en la segunda mitad del siglo XIX.

Se pueden hacer diversas matizaciones a la obra, aunque ninguna de éstas empaña la validez de la misma como manual de historia económica. En primer lugar, el tratamiento de las instituciones no siempre es el más satisfactorio. Así, un repaso poco atento de la obra podría hacer deducir al lector apresurado que existe un patrón universal de convergencia entre los países que sólo es interrumpido por *shocks* repentinos y temporales. En otras palabras, parece que la historia importase bastante poco. Un segundo problema deriva de que no se consideran del mismo modo todos los aspectos macroeconómicos. En particular, el tratamiento del capital humano, del comercio internacional, de las migraciones y las cuestiones distributivas es demasiado exiguo. Asimismo, los autores obvian en muchos pasajes las referencias a las políticas económicas y a los cambios en las mismas. Un tercer problema es que Craig y Fisher hacen poco uso de material gráfico. Por ejemplo, unas simples curvas de oferta o demanda o un elemental gráfico de convergencia ayudarían a una mejor comprensión de muchos pasajes del libro. Finalmente, creo que el manual podría mejorarse si se incrementasen las referencias a Estados Unidos y Canadá, que al menos a partir de 1850 son parte integrante y esencial de una gran economía europea, y a la desinte-

gración de la economía europea en el período de entreguerras.

También resulta interesante comentar la visión que emerge de España a lo largo del texto. Craig y Fisher concluyen que el relativo declinar del Imperio español fue principalmente resultado de problemas institucionales, siguiendo en esto a Paul Kennedy y Douglass North. Sin embargo, para el resto de países, ellos mismos destacan la importancia de las circunstancias macroeconómicas en su patrón de desarrollo (p. 34). En otras palabras, seríamos un caso excepcional de pésima estructura institucional. Al respecto, creo que los autores recurren a esa explicación porque todavía se encuentran por analizar esos factores macroeconómicos que provocaron el declinar del Imperio español. En cambio, desde 1750 hasta 1913 nuestro país aparece como un país relativamente atrasado que se comporta dentro de unas pautas de crecimiento y convergencia bastante normales dentro del patrón seguido por los países de la periferia europea. Por tanto, las reformas borbónicas, en menor medida, y las liberales, principalmente, condujeron de nuevo al país dentro de su senda europea. Quizás la mayor diferencia entre España y el resto de Europa es la falta de adhesión al patrón oro. Dado que los autores demuestran

que la principal fuente de convergencia de los países de la periferia con los del centro fue la transferencia de tecnología y la llegada de capital extranjero, esta falta de adhesión a la ortodoxia cambiaria, sin duda, tuvo importantes consecuencias (negativas) en el progreso del país.

En resumen, pese a sus defectos, éste es un libro muy estimulante y un magnífico manual de historia económica de Europa. Los autores no sólo han desarrollado un análisis original y moderno acorde con los recientes desarrollos de la teoría macroeconómica, sino que también han tenido la capacidad de plasmarlo en un texto extremadamente claro y conciso. El texto se adecua perfectamente, y mucho mejor que cualquiera de los manuales que hasta ahora hemos venido utilizando, a los intereses y las necesidades actuales de los estudiantes de economía que quieren encontrar una conexión palpable entre lo que estudian en sus asignaturas de «historia» y lo que se les presenta, de manera formalizada y abstracta, en sus asignaturas de «teoría». Por todo ello, esta obra merecería ser traducida y empleada como libro de texto en nuestras universidades.

Joan R. ROSÉS  
Universidad Carlos III  
de Madrid

Thomas J. SARGENT y François R. VELDE: *The Big Problem of Small Change*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 2002, 405 pp. Incluye bibliografía, índice de citas legales, índice de autores e índice de materias.

Hace un par de años publiqué en *Moneda y Crédito* un trabajo sobre el análisis monetario contenido en el *Tratado y Discurso sobre la Moneda de Vellón* que el Padre Juan de Mariana publicó en 1609. El evaluador de ese trabajo escribió: «De hecho, los no especialistas o estudiantes que quieran aprender economía monetaria encontrarán en este artículo no sólo una agradable lectura, sino también una fusión entre teoría, historia y pensamiento histórico difícil de encontrar; una *rara avis* que espero ver pronto en las páginas de *Moneda y Crédito*[...]».

Pues bien, en la contraportada del libro que nos ocupa, el Premio Nobel de Economía Robert Lucas escribe: «Este maravilloso libro es una combinación fascinante e increíblemente original de teoría económica, historia económica e historia del pensamiento económico. En él, Sargent y Velde construyen un marco sencillo y moderno de análisis de sistemas monetarios donde al mismo tiempo circulan monedas de distintas denominaciones. Luego, utilizan este marco para iluminar el funcionamiento de una enorme variedad de regímenes monetarios que han ido estando en vigor desde

la Edad Media hasta la actualidad y para trazar la evolución de nuestro conocimiento de los principios de la gestión monetaria. Se trata, pues, de economía aplicada elevada a su máxima expresión». Por cierto, como es fácil colegir, mi artículo sobre Mariana no es más que una extensión al sistema monetario trimetálico de la Castilla del siglo XVII del modelo monetario que Sargent y Velde presentan en este libro. Resulta, pues, evidente que esta obra contiene una fusión de teoría monetaria, historia económica e historia del pensamiento económico como no se había visto hasta ahora.

El libro trata de explicar la sucesión de sistemas monetarios metálicos en Europa desde Carlomagno hasta la «fórmula tradicional» de implementación de un sistema monetario mixto (esto es, fiduciario para la moneda pequeña o calderilla y de pleno contenido metálico para la moneda principal) que empezó a aplicarse en Inglaterra a comienzos del siglo XIX. La pregunta que se hacen los autores es la siguiente: ¿cuáles fueron los motivos por los que se tardó tantos siglos en poner en práctica la fórmula tradicional? Según ya estableció John Stuart Mill a mediados de ese siglo XIX en sus

*Principios de Economía Política* al describir el sistema monetario británico de la época, la fórmula tradicional tenía tres elementos: i) una moneda signo; ii) un monopolio estatal de producción de esa moneda signo, y iii) la acuñación de esa moneda por cuenta del Estado. Y existe todavía un cuarto elemento adicional que Mill no consideró y que se revela suficiente para mantener el valor de la moneda pequeña dentro del sistema monetario mixto, a saber, la convertibilidad de la moneda pequeña en la moneda grande por parte del Estado a demanda de los tenedores de la moneda pequeña.

Durante los siglos precedentes, los Estados europeos gestionaron sistemas monetarios con diferentes denominaciones, habitualmente pequeñas (cobre), medianas (plata) y elevadas (oro). Sin embargo, en aquellas épocas la concepción dominante sobre el dinero era que el valor de éste no procedía de su función como medio de cambio, sino de su contenido metálico. Así, las monedas de todas las denominaciones debían tener un contenido metálico pleno y los valores relativos entre dichas denominaciones habrían de reflejar sus contenidos metálicos relativos. Este sistema monetario medieval originó escaseces intermitentes de las monedas de denominaciones más bajas, junto con depreciaciones persistentes de

éstas con respecto a las monedas grandes e invasiones de monedas extranjeras y, por último, envilecimientos recurrentes de las monedas pequeñas (circunstancias que, globalmente, Carlo Cipolla etiquetó como «el gran problema de la moneda pequeña»). La lucha de las autoridades monetarias con estos graves problemas inherentes al sistema monetario medieval generaron una serie de teorías monetarias que, a la larga, resultaron en la fórmula tradicional, y no sólo eso, sino en la extensión del carácter fiduciario a toda la estructura de denominaciones, tal y como actualmente ocurre en nuestros sistemas monetarios fiduciarios del siglo XXI.

Para entender todo este proceso, Sargent y Velde no sólo adaptan un modelo monetario moderno, basado en restricciones de efectivo por adelantado y sin incertidumbre, a un sistema de dinero mercancía. También revisan la evolución de la teoría monetaria desde las disputas entre romanistas y canonistas a partir del siglo XII, pasando por los teóricos del Renacimiento, así como el desarrollo de la tecnología de acuñación de monedas (y luego billetes) desde la Edad Media hasta la máquina de vapor.

Con su modelo, su conocimiento de la teoría y la tecnología de cada época y la utilización de datos de precios, cotizaciones de las monedas y contenido metálico de éstas, los



autores son capaces de analizar y explicar convincentemente, entre muchas otras cosas, la evolución de los sistemas monetarios en Florencia y Venecia durante la Baja Edad Media, del sistema monetario francés en el siglo XVI, del sistema monetario castellano del siglo XVII y del sistema monetario británico de los siglos XVII y XVIII (incluyendo la primera manifestación por escrito de los requisitos de la fórmula tradicional a cargo de Sir Henry Slingsby en 1661, así como una magnífica explicación —con reformulación incluida del modelo básico— de la polémica entre Locke y Lowndes acerca de la reacuñación en la Gran Bretaña de la última década del XVII).

Es evidente que, como me comentó uno de los autores, pretender arrojar luz sobre siglos de historia monetaria con un modelo monetario único y extraordinariamente sencillo como el que se pre-

senta en este libro les impide trazar con precisión absoluta los contornos de cada episodio (por poner un ejemplo cercano, el modelo es incapaz de explicar adecuadamente lo sucedido en la Castilla del siglo XVII justo en los momentos anteriores y posteriores a las devaluaciones de la moneda de vellón aplicadas en tiempos de Felipe IV y de Carlos II). Pero, y ahí radica la grandeza de la obra, al utilizar un modelo único con ligeras variantes, este libro explica más y mejor sobre la cuestión que toda la literatura precedente, por lo que —al contrario de lo que me comentó el otro autor— no cabe considerarlo sólo como un *progress report*, sino más bien como esa combinación fascinante de conocimientos que señala Lucas. Un hito en el redescubrimiento de la historia monetaria europea, diría yo.

José I. GARCÍA DE PASO  
Universidad Complutense

Brigitte ANDERSEN: *Technological Change and the Evolution of Corporate Innovation. The Structure of Patenting, 1880-1990*, Cheltenham, UK, y Northampton, MA, USA, Edward Elgar, 2001, 285 pp.

Sin duda alguna, nos hallamos ante un libro importante e interesante en el que se ha tratado de aunar, entre otras cosas, aspectos fundamentales de la economía evo-

lutiva, la teoría de los ciclos y la historia empresarial para profundizar en el problema clave del cambio tecnológico a lo largo del siglo XX. Y hay que decir que el producto final

es un ensayo de alta calidad científica en el que, de manera poco habitual en el mundo de las nuevas tendencias económicas, se realiza un estudio netamente empírico que acude a la búsqueda de evidencias para sostener las aportaciones teóricas. La fuente elegida es una gran y desagregada base de datos sobre las patentes registradas en los Estados Unidos entre 1890 y 1990, fuente que en el libro se defiende frente a otros indicadores —como los gastos en I + D, cambios en la productividad o datos bibliométricos— que muestran una relación histórica mucho menos consistente con los procesos reales de innovación y de los que apenas existen series fiables. Todo el análisis se sostiene sobre un exhaustivo tratamiento estadístico de los *stocks* acumulados de patentes (calculados por el método del inventario permanente de modo similar a los modelos de *stock* acumulado de capital) concedidas en cada uno de los 399 campos técnicos de la clasificación norteamericana, agrupados en 56 grupos tecnológicos y finalmente en cinco grandes sectores técnicos: química, electricidad/electrónica, mecánica, transporte y actividades no industriales. Andersen también ha identificado y seleccionado varios grupos de empresas estadounidenses y extranjeras titulares de patentes, según el número de concesiones obtenidas, según su tamaño (siguiendo a Chandler) y

teniendo también en cuenta a sus filiales. En total se ha rastreado la actividad innovadora de 857 compañías pertenecientes a 284 grupos empresariales o corporaciones, que se han clasificado en torno a 20 sectores industriales de actividad, que podrían relacionarse, asimismo, con uno de los cinco grandes sectores tecnológicos en los que están agrupadas las patentes.

Si tuviésemos que resumir las aportaciones de este trabajo en torno al cambio tecnológico en tan sólo dos palabras éstas serían «sistemas complejos», donde la complejidad debe entenderse como una mayor dificultad analítica en el razonamiento y comprensión del problema tratado, consecuencia de la existencia de un gran número de agentes e interrelaciones actuando al mismo tiempo. Sobre esta idea básica se cimenta el armazón del libro en el que, tras una introducción general acerca de las relaciones entre los procesos de creación y difusión tecnológica y el crecimiento económico, se exploran los procesos dinámicos de avance tecnológico desde dos ópticas diferentes aunque complementarias: analizando la evolución y los cambios estructurales en las trayectorias de oportunidad de los diversos sectores y grupos tecnológicos en los que se pueden distribuir las innovaciones, y estudiando la evolución de las capacidades tecnológicas empresariales a lo largo

de la última centuria. Ambos mundos, el de la tecnología y el de la empresa, toman forma en un sistema dinámico donde, mutuamente, las estructuras tecnológicas influyen en las capacidades empresariales y las propias empresas y corporaciones influyen en la evolución de las tecnologías, y donde el «todo» es algo bastante más complejo que la simple suma de las partes, que interactúan y cambian en momentos diferentes siempre con una alta dependencia de las trayectorias seguidas en el pasado (*path-dependency*). Así, a lo largo de la introducción, se recuerdan algunos de los avances básicos de la economía evolutiva: la mencionada dependencia de las trayectorias históricas, la perspectiva de sistemas como conjuntos de interacciones (sistema de innovación, sistema industrial, sistema de conocimiento o —englobándolos a todos ellos— sistema tecnológico), la idea de «relatividad» en los procesos evolutivos, o la de «desigualdad» o desequilibrio entre los elementos que forman parte de los sistemas y que son el motor último de la evolución.

Es en los capítulos tercero a quinto del libro donde se profundiza detalladamente en el análisis de la actividad innovadora durante el siglo XX en los sectores y grupos tecnológicos entre los que se han distribuido las patentes. Las conclusiones destacan que tanto la química

como la electricidad/electrónica son las actividades en las que más ha crecido la oportunidad tecnológica, aunque analizando cada clase técnica es constatable también un proceso simultáneo de diversificación que se produciría en torno a dos «paradigmas» o «regímenes» tecnológicos a lo largo de la centuria: uno hasta los cincuenta, principios de los sesenta, en el que se forman y consolidan nuevos grupos técnicos en cada uno de los grandes sectores; y otro de los sesenta a la actualidad, donde se estaría produciendo un proceso de convergencia y progresiva interdependencia entre ellos. Por otro lado, partiendo del supuesto de que la tecnología se desarrolla en ciclos, se analiza —mediante la metáfora gráfica de las curvas de crecimiento *S-shaped* (curvas Sigmoid) y utilizando un sistema de ajuste basado en un modelo de crecimiento logístico biológico endógeno— la evolución de los 56 grupos tecnológicos relevantes dentro de los cinco grandes sectores reseñados. A lo largo del siglo XX se detecta, efectivamente, la existencia de numerosos ciclos completos (depresión, recuperación, prosperidad y recesión) relacionados con diversos grupos tecnológicos en cada sector (a veces varios ciclos solapados en cada grupo), en los que parecen influir menos los acontecimientos históricos que la propia dinámica interna del sistema. Especialmente,

la autora se fija en los puntos de *takeoff*, tratando de corroborar la idea schumpeteriana de la existencia de «agrupamientos de innovaciones», encontrando, más que racimos, bandas o franjas temporales de innovación en las que tienden a agruparse los despegues. La primera de ellas se produce, aproximadamente, entre 1920 y 1930, y la segunda entre 1950 y 1970 (más fuerte en los sesenta), y queda sugerida otra en torno a finales de los años ochenta, aunque los datos no permiten confirmarlo. El libro plantea la posible existencia de ciclos largos de innovación, tipo Kondratiev, con una primera onda alcista entre 1890 y 1930, una etapa de contracción entre los treinta y finales de los cuarenta (que coincide, por tanto, con la depresión y posterior guerra mundial), continuada por una tercera onda positiva desde los años cincuenta hasta mitad de los setenta, una cuarta fase depresiva entre los setenta y mediados de los ochenta (crisis del petróleo y reajuste internacional) y, quizás, una quinta etapa alcista desde finales de los ochenta, principios de los noventa, en la que nos hallaríamos en este momento. Los períodos alcistas se relacionarían con las fases de difusión de las innovaciones, con el «hormigueo» empresarial en el que insistía Schumpeter y no con los períodos de aparición de invenciones radicales (que incluso pueden tender a

aparecer en los períodos depresivos). Las ondas alcistas aparecen muy unidas a las fases expansivas de la economía, lo que confirma la importancia de las tesis de Schmookler en cuanto al papel de arrastre de la demanda y del crecimiento económico sobre los procesos de innovación. Al analizar los «sistemas de innovación», la autora encuentra tres sistemas que coincidirían con las tres franjas mencionadas. Durante el período de entre guerras estallarían las innovaciones en tecnologías relacionadas con el carbón, el caucho, los tintes sintéticos y procesos químicos afines a todos ellos, la ingeniería eléctrica, la telecomunicación, la industria óptica, el sector de la iluminación, la gran industria metálica y minera, así como en la aeronáutica; mientras que tras la recuperación de la Segunda Guerra Mundial, en las décadas de los cincuenta y, sobre todo, de los sesenta, aparecería un nuevo sistema de innovación mucho más complejo dirigido por los avances en la petroquímica, materiales sintéticos, plásticos, cristal, composiciones cerámicas diversas, innovaciones en sistemas de radio, radar, equipo de oficina y proceso de datos, nueva industria óptica, sistemas y maquinaria para la generación de energía (incluida la nuclear) y motores de combustión interna. A finales de los ochenta parece surgir un tercer sistema de innovación diri-

gido por avances en la microelectrónica y la biotecnología que aún no puede ser analizado en profundidad porque los datos de patentes finalizan, precisamente, en 1990.

El resto del libro (capítulos 6-8) se dedica a la reflexión sobre el problema del cambio tecnológico desde la vertiente empresarial e industrial, estudiando los procesos de generación, desarrollo y evolución de las capacidades o aptitudes tecnológicas de las corporaciones en conexión con los procesos de evolución de los sectores tecnológicos analizados anteriormente. Así, por ejemplo, se propone una nueva clasificación de las compañías en ocho grupos, no de acuerdo al producto que fabrican, sino de acuerdo a tres criterios que pueden ser medidos con las patentes: según el grado de liderazgo tecnológico alcanzado por una empresa en su industria, según el grado de desarrollo de capacidades de la empresa en las tecnologías importantes en esa industria y según el grado de diversificación o amplitud de la actividad tecnológica especializada de la empresa. Los resultados de todo este proceso de clasificación y análisis de la probabilidad de tránsito de una zona a otra (análisis de cadenas de Markov) evidencian dos cuestiones: *a*) la gran variedad existente de perfiles tecnológicos empresariales incluso entre compañías que actúan en un mismo sector industrial (lo que realza

la idea de que la influencia de las políticas empresariales sobre las estrategias tecnológicas es compleja), y *b*) que las posiciones tecnológicas de las empresas dentro de una industria no cambian mucho con el tiempo, excepto cuando cambia un régimen o paradigma tecnológico. Todo ello confirma la idea de que las capacidades tecnológicas de las empresas se forman de manera acumulativa y muy dependiente del pasado. Otra cuestión interesante es el análisis del grado de dispersión del liderazgo tecnológico empresarial en sectores que experimentan un rápido desarrollo, comprobándose que: *a*) en períodos largos, la posición del líder tiende a ser erosionada (aunque no suelen ser desbancados totalmente, al menos dentro de un mismo régimen tecnológico); *b*) que la concentración del liderazgo tiende a disminuir a medida que pasa el tiempo, y *c*) que los períodos en que declina la concentración del liderazgo coinciden con las fases en las que el crecimiento del *stock* acumulado de patentes coinciden con los momentos de difusión de la tecnología.

El libro tiene una conclusión final que resume y da sentido a las conclusiones de cada capítulo. Se trata, por tanto, de un libro que, dentro de su gran densidad, se hace bastante comprensible y adecuado para especialistas o doctorandos que quieran tomar contacto con el méto-

do de trabajo de la economía evolutiva, o que estén interesados en la historia empresarial o en el cambio tecnológico y los sistemas de patentes, y que aporta, además, nuevas e interesantes reflexiones en torno al complejo mundo del desarrollo tecnológico.

En todo caso, existen algunas cuestiones que merece la pena discutir. Así, por ejemplo, la utilización de las patentes norteamericanas distribuidas según la clasificación estadounidense —que como la internacional de patentes de la OMPI utiliza criterios casi exclusivamente tecnológicos— puede condicionar los resultados, puesto que los 399 campos técnicos no se relacionan de manera exacta con sectores de actividad económica ni con los sectores industriales en los que se agrupa a las empresas. Podría ser que complementando el análisis con una clasificación y agrupación de las patentes como la que proponía Schmooller, según el sector económico en el que impacta la innovación, las conclusiones fuesen diferentes o matizables. También se podría discutir el sistema utilizado para el cálculo del *stock* acumulado de patentes por períodos de treinta años que presupone una función de mortalidad lineal. Puede que una función de mortalidad tipo *bell shaped* (en forma de campana) fuese más adecuada, es decir, considerar, por ejemplo, una función de supervivencia

no-lineal en la que la influencia de las patentes relativamente más recientes sea superior a la de las más antiguas, como parece lógico.

Otra cuestión importante sería debatir si las conclusiones principales del trabajo en torno a grandes preguntas sobre los mecanismos de génesis y evolución del cambio tecnológico son conclusiones generales válidas, como se pretende, para comprender realmente los mecanismos profundos del avance tecnológico o si, fuera del contexto estadounidense, el comportamiento de tecnologías y empresas puede variar sustancialmente respecto a las pautas confirmadas con la estadística norteamericana. En cierta medida, en las conclusiones del capítulo noveno se insinúa la importancia del entorno institucional y de distinguir entre el carácter general de los «procesos» del específico de las «reglas» en que se desenvuelven, cuestión que parece fundamental a la hora de comprender este tipo de modelos evolutivos en países seguidores o, como en el caso de España, tecnológicamente atrasados. Asimismo, aunque la autora plantea un acercamiento mutuo de economistas e historiadores, se echan en falta referencias bibliográficas de algunos trabajos esenciales (K. Sokoloff o P. David, por ejemplo) sobre el sistema de patentes norteamericano u otras cuestiones afines.

Por último, aunque no estamos en contra de la utilización de técnicas estadísticas avanzadas, hay ocasiones en que la complejidad parece innecesaria para obtener resultados obvios y de sentido común. Por ejemplo, en el capítulo sexto, se demuestra que un sector industrial se especializa a la hora de innovar en grupos tecnológicos con los que en teoría está relacionado (es decir, que las empresas en la industria del caucho patentan en grupos tecnológicos relacionados con la fabricación de caucho, las de alimentación en procesos de fabricación de alimentos, etc.) No obstante, hay que insistir en que uno

de los mayores valores de este libro es el esfuerzo de la autora en fundamentar con evidencias empíricas todas sus hipótesis o aportaciones de la economía evolutiva y de la historia empresarial. En este sentido, creemos que *Technological Change and the Evolution of Corporate Innovation* marca un antes y un después en el pensamiento evolutivo relacionado con el cambio tecnológico y que será un referente muy importante en el futuro.

Patricio SÁIZ GONZÁLEZ  
Universidad Autónoma  
de Madrid

Robert I. ROTBERG (ed.): *Patterns of Social Capital. Stability and Change in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001, 394 pp.

En los últimos años el concepto de capital social, cuyos orígenes están en la Sociología y en la Ciencia Política, ha alcanzado una extraordinaria resonancia entre economistas e historiadores. La aparición del libro de Robert Putnam (*Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon and Schuster, 2000) y del volumen editado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin, bajo los auspicios del Banco Mundial (*Social Capital: A Multifaceted Perspective*,

Washington DC, World Bank, 1999), ha contribuido decisivamente a la proliferación de trabajos y artículos sobre el tema. El libro que nos ocupa forma parte de esta oleada, esta vez desde la perspectiva de los historiadores.

Uno de los principales problemas que plantea el concepto de capital social es el de su definición. En su forma más sencilla el capital social se describe como el conjunto de redes, asociaciones, comunidades, cooperación, confianza mutua, apo-

vos, etc., que crean los individuos con determinados fines. Nadie discute el hecho de que el capital social es un concepto multifacético. De ahí el interés que ha despertado entre sociólogos, politólogos, historiadores y economistas. Sin embargo, es en este último grupo donde más reticencias ha despertado el uso del concepto de capital social. (Tampoco ha sido unánime la reacción de los historiadores. En algún trabajo del libro de Rotberg, los propios autores critican el uso del término, proponen alternativas e incluso alguno lo rechaza por ser demasiado «economicista».)

Un gran número de economistas se sienten incómodos a la hora de utilizar un concepto difícil de definir y más aún de cuantificar o integrar en modelos convencionales. (Los más radicales proponen que se destierre del vocabulario de los economistas el término de capital social.) Entre los más críticos se encuentran dos pesos pesados de la economía como Roberto Solow o Kenneth Arrow. Por el contrario, los defensores del capital social piensan que simplemente porque el concepto sea vago, la economía no debe condenar ni abandonar una línea muy prometedora de investigación que, además, recupera buena parte de la dimensión de Ciencia Social de la disciplina y llama la atención sobre determinadas instituciones de la vida de los individuos que terminan

condicionando su actividad económica. Así, los economistas han encontrado útil la noción de capital social en los estudios de desarrollo económico, los problemas de las economías de transición (desde los regímenes comunistas a economías de mercado), en el uso de bienes y propiedades comunales (esta vez a nivel micro), y en la formación de capital humano. Para los historiadores económicos, el concepto de capital social entronca directamente con la tradicional preocupación de la disciplina por las instituciones y el marco institucional. En este caso no se trataría tanto de instituciones «a la North», sino de este heterogéneo conjunto de redes, asociaciones de ayuda mutua, asociaciones cooperativas, confianza en la acción de determinados grupos, clubes, asociaciones profesionales, comunidades, hermandades de trabajadores, etc. Aun admitiendo, como señalan los defensores del concepto de capital social, que cuando más extendidas estén todo este conjunto de asociaciones mejor será el resultado en términos de cohesión social, niveles educativos, buen gobierno e incluso indicadores de salud pública (todos ellos elementos positivos para el crecimiento económico), el problema se plantea a la hora de discernir qué marcos institucionales o qué situaciones históricas son más favorables para la aparición de esa cooperación, confianza o redes de ayuda



mutua entre los individuos. Asimismo, definir en qué dirección funciona la causalidad entre crecimiento económico y capital social nos vuelve a llevar a terreno pantanoso, por no mencionar el problema de la cuantificación y elección de indicadores de capital social.

Algunas pistas y, sobre todo, nuevas vías de investigación se pueden encontrar en el libro editado por Robert Rotberg (no es casualidad que sea coeditor del *Journal of Interdisciplinary History*). El libro consta de 13 artículos más una introducción del editor, y en él se trata el tema del capital social desde un punto de vista eminentemente histórico y con un propósito declaradamente multidisciplinar. Los temas tratados muestran esta multiplicidad de enfoques, regiones geográficas y períodos. Desde la Inglaterra bajomedieval hasta la Italia del Renacimiento o la América colonial y desde los Estados Unidos de los siglos XIX y XX, donde se concentran la mayoría de los trabajos, hasta el Asia actual.

Como todo libro colectivo resulta difícil de sintetizar y en honor a la verdad hay que decir que no todos los capítulos resultan del mismo interés para los historiadores económicos. (Complementar su lectura con la del volumen de Dasgupta y Serageldin es altamente recomendable.) Su pretensión es dirigirse a un amplio grupo de historiadores (entre

los cuales incluye a los historiadores económicos) y en ese sentido logra perfectamente su cometido. Su lectura es altamente recomendable para historiadores políticos, sociales, de las mentalidades, culturales, historia de la mujer..., desde la Edad Media hasta la actualidad, pero con una concentración clara en el período de los siglos XIX y XX.

Dentro de este variado grupo de trabajos personalmente creo que los más interesantes para la Historia Económica son los de Putman (el autor del *bestseller* antes mencionado) y Gamm sobre el crecimiento de las asociaciones voluntarias en América entre 1840 y 1940, el de Ueda acerca del capital social y valores cívicos de la segunda generación de inmigrantes en Estados Unidos, y muy especialmente el de Claudia Goldin y Lawrence Katz relacionando el capital humano y el capital social en un magnífico trabajo sobre Estados Unidos entre 1910 y 1940. Para los interesados en historia de la mujer resulta muy original el trabajo de Elizabeth Clemens.

El trabajo de Robert Putnam y Gerald Gamm se centra en la piedra angular del concepto de capital social: las asociaciones voluntarias. La idea fundamental es que cuando estas asociaciones son más numerosas e incorporan a un mayor número de individuos, la cohesión social y la cooperación entre los individuos es mayor, lo que lleva a unas mayo-

res cotas de bienestar social. Utilizan como evidencia empírica la información que contienen las guías municipales de 26 ciudades americanas desde 1840 a 1940, con cortes cada diez años. Sus conclusiones principales son que la actividad asociativa era mayor en las ciudades pequeñas (las de 5.000 habitantes) que en las grandes; era también mayor en las ciudades del Medio Oeste y el Oeste que en las del Este y, finalmente, que el movimiento asociativo muestra una tendencia a la baja a lo largo del tiempo: su época de mayor auge y crecimiento abarca el período de 1850 a 1900, para después crecer a un ritmo más bajo y empezar a declinar a partir de 1910. Básicamente ésa es la principal preocupación de Putnam, que piensa que ese descenso en la pertenencia a asociaciones de ayuda, clubes, organizaciones religiosas, asociaciones de vecinos, de padres-profesores..., que se vuelve, según él, alarmante a partir de los años 1970 tiene consecuencias extraordinariamente negativas para el desarrollo americano. Aun cuando la conclusión resulte de cierta vaguedad, el trabajo muestra un serio intento de cuantificar el capital social a lo largo del tiempo y del espacio.

El capítulo de Ueda y el de Goldin y Katz se centran en un aspecto crucial del capital social: su posible relación con el capital humano. Los

enfoques son, sin embargo, diferentes. Mientras el primero trata de analizar, a través del estudio de las escuelas secundarias, cómo los hijos de inmigrantes alcanzan valores cívicos que les permiten participar en la vida política y social del país de acogida, el trabajo de Goldin y Katz es mucho más ambicioso y riguroso y muestra las enormes posibilidades que se abren a los historiadores económicos interesados en el capital social. El capital social se describe gráficamente en este capítulo como «la criada del capital humano» y su hipótesis fundamental es que en aquellas localidades (en el Estado de Iowa, de donde provienen sus datos) donde los niveles de capital humano, medidos a partir de los niveles de escolarización y tasas de graduación de las *High Schools*, fueron mayores eran precisamente aquellas donde el capital social alcanzó una mayor extensión. Dado que el coste de oportunidad y el esfuerzo social de dedicar recursos a la educación secundaria universal es elevado, la idea alcanzó una mayor difusión y un mayor consenso entre los ciudadanos de aquellas localidades donde mayor cohesión social existía. De hecho, en el capítulo se contempla ese esfuerzo en la educación secundaria como una manera de reforzar aún más los mecanismos de cohesión social en localidades de tamaño medio, pues retrasaba la emigración de los jóve-

nes hacia las grandes ciudades. Es más, uno de sus resultados más interesantes es que las tasas de graduación de las *High Schools* de Iowa en 1928 están bien correlacionadas con los niveles de capital social actual. Es decir, Goldin y Katz mantienen que el capital social creado a la altura de la Primera Guerra Mundial tiene una larga pervivencia en el tiempo.

En resumen, aunque el terreno del capital social parece todavía movedizo en muchos aspectos, es

siempre gratificante la aparición de nuevas perspectivas de investigación. Además, por su propia naturaleza multifacética e interdisciplinar y las dificultades inherentes de cuantificación de las que tanto sabemos los historiadores económicos, el capital social se presenta como un campo especialmente prometedor para nuestra disciplina.

Blanca SÁNCHEZ ALONSO  
Universidad San Pablo-CEU

Harold JAMES: *The Deutsche Bank and the Nazi Economic War against the Jews. The expropriation of the jewish-owned property*, EEUU, Cambridge University Press, 2001, 280 pp. Bibliografía e índice alfabético.

Constituye el presente libro la segunda publicación de una serie de estudios puestos en marcha por una Comisión Histórica de la que forman parte A. Barkai, G. D. Feldman, L. Gall., J. Steinberg y el propio James, encargada de estudiar el papel del Deutsche Bank a lo largo del período nazi.

El trabajo del profesor James se centra en las relaciones entre el mayor banco alemán de la época, el Deutsche Bank, y el proceso de «arianización» empresarial que tuvo lugar primero en Alemania y posteriormente en los diferentes países ocupados por el ejército nazi. Además intenta explicar por qué el

Deutsche Bank intervino activamente en este proceso y cuáles fueron sus motivaciones. En este sentido, el trabajo es muy novedoso, ya que se aparta de las líneas tradicionales de investigación y considera que lo que movió al Deutsche Bank a cooperar con el régimen nazi no fue sólo la obtención de mayores beneficios (de hecho, como demuestra el autor, no los obtuvo).

El término arianización, del alemán *arieserung*, se refiere a la expropiación de los negocios judíos y a la transferencia de los mismos a manos arias. El autor señala que no se puede hablar de un proceso único de «arianización», sino de diferen-

tes métodos para conseguir expulsar a los judíos de la vida económica alemana y de las zonas ocupadas.

En un principio la presión nazi había consistido en sustituir a los judíos por alemanes de raza aria (según la terminología nazi) en los consejos de administración de las grandes empresas. Sin embargo, a partir de 1937 la situación cambia y el proceso de «arianización» se recrudece. El Estado decide intervenir de forma más activa y se promulgaron varias leyes con un claro objetivo: facilitar la expropiación de las propiedades judías como respuesta ante la crisis presupuestaria provocada por el programa de rearme. Es entonces cuando los grandes bancos alemanes cobran protagonismo al ser los encargados de buscar compradores y de procurar financiación para la adquisición de las empresas «arianizadas». En este proceso el Deutsche Bank, junto con el Dresdner Bank, desempeñará un papel crucial, sobre todo en aquellos procedimientos en los que se veían afectadas empresas con conexiones internacionales.

El libro consta de nueve capítulos. Los ocho primeros pueden agruparse en tres grandes bloques y el último capítulo es el de conclusiones.

En el primer bloque, formado por los tres primeros capítulos, se repasa desde un punto de vista general el funcionamiento del entran-

mado empresarial de la Alemania de preguerra, así como el lugar que la banca ocupaba en el mismo, haciendo especial mención al Deutsche Bank. Se introduce, además, un elemento novedoso: cómo el pensamiento nacionalsocialista acabó afectando a todo el tejido empresarial alemán y al conjunto de la economía.

En el siguiente bloque, constituido por los capítulos 4 a 7, se aborda el tema principal del estudio. El autor va ilustrando con abundantes ejemplos a lo largo del texto el proceso de «arianización» empresarial desde 1933, dentro y fuera de las fronteras alemanas. Esto permite obtener una visión muy completa de cómo fue evolucionando la postura del Deutsche Bank que en un principio se resistió a cooperar, ya que los judíos en la mayoría de los casos eran sus mejores clientes, y al final terminó por adaptarse al nuevo marco institucional fijado por los nazis. En la mayoría de los casos el banco intervino como un intermediario más, pero en otros su actuación fue más allá, adquiriendo acciones de las empresas expropiadas.

La «arianización» en los territorios ocupados (Holanda, Austria, Polonia o Checoslovaquia) fue diferente tanto en los medios como en los fines, aunque el objetivo último fue el mismo: eliminar de la vida económica de Centroeuropa a los judíos.

Asimismo, se hace referencia en el trabajo a la situación de las cuentas corrientes que los judíos mantenían en el Deutsche Bank. Bloqueadas desde 1938, en 1941 comenzó su expropiación forzosa. Al perder todos los judíos alemanes su nacionalidad como consecuencia de la promulgación de un Decreto-ley el 25 de noviembre de 1941, todo su patrimonio, incluido el dinero depositado en las instituciones financieras, fue transferido al Estado.

El tercer y último bloque lo forma un único capítulo, el 8. Se analizan aquí los beneficios obtenidos por el Deutsche Bank a lo largo de todo el período. Este análisis, como el propio autor señala, es complicado, ya que poco se sabe de los beneficios procedentes de la «arianización» anteriores a 1938, puesto que no existía una contabilidad donde estuviera diferenciada esta partida, y además en muchos casos el mismo banco falseaba las cifras por motivos fiscales.

Con todo, este capítulo permite extraer importantes conclusiones sobre la actuación del Deutsche Bank. ¿Actuó para conseguir aumentar sus beneficios? Según James la respuesta es rotundamente no. Sólo en un caso, con la venta de las acciones de Addler & Oppenheimer (el mayor productor de pieles alemán), el banco obtuvo importantes ganancias. El resto de las ope-

raciones o bien fueron poco productivas o bien supusieron pérdidas para el banco. Esto, sin embargo, no implica que la actuación del banco revista un menor grado de inmoralidad. El autor deja claro en todo momento que en ningún caso se puede eximir de su responsabilidad al Deutsche Bank, responsabilidad que además quedó demostrada en los diferentes juicios que tuvieron lugar al terminar la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, si no fue por la obtención de mayores beneficios, ¿por qué entonces cooperó el banco con el régimen? Entre otros motivos James apunta que el Deutsche Bank actuó en algunos casos para poder aumentar su cuota de mercado, sobre todo en los territorios ocupados; en otros, para ayudar a sus mejores clientes judíos, y en otras ocasiones para beneficiar a sus clientes no judíos a la hora de obtener la propiedad de las empresas «arianizadas».

En definitiva, nos encontramos con un riguroso trabajo, excelentemente documentado gracias a la utilización de nuevas fuentes provenientes de los archivos históricos de varios bancos, sobre un tema muy sensible y controvertido. El profesor James expone claramente el objetivo del estudio para luego pasar a desgranar cada una de las diferentes facetas del proceso de «arianización» nazi. Otro de los

atractivos de este libro reside en que es de los pocos trabajos que existen, por no decir el único, que, a modo de monografía, estudia las conexiones de una única empresa (el Deutsche Bank) con la persecu-

ción económica de los judíos en la Alemania nazi.

Pedro FERNÁNDEZ SÁNCHEZ  
Universidad Carlos III  
de Madrid

Stefano BATTILOSSI y Youseef CASSIS (eds.): *European Banks and the American Challenge. Competition and Cooperation in International Banking under Bretton Woods*, Oxford, Oxford University Press, 2002.

Aunque el proceso de globalización se inicia en el siglo XIX, y con él el desarrollo de una importante red de relaciones interbancarias, la presencia masiva de los bancos americanos en Europa es un fenómeno del siglo XX. El primer episodio se sitúa entre 1913 y 1928. La crisis del 29 interrumpió de forma brusca este proceso y la presencia de los bancos americanos en Europa se redujo de forma espectacular. Tras la Segunda Guerra Mundial este proceso vuelve a iniciarse con gran fuerza. El objetivo de este libro es analizar los principales aspectos relacionados con el establecimiento de los bancos americanos en Europa tras la Segunda Guerra Mundial. Por qué comienzan a operar los bancos americanos en Europa en la década de los cincuenta, cuál fue la respuesta de los bancos europeos, en qué medida esta relación modificó las estrategias de funcionamien-

to tanto de los bancos europeos como americanos, o cuál fue el nivel de competencia del sistema financiero europeo son algunas de las cuestiones estudiadas, y yo creo que con acierto, en este libro. Pese a que este volumen es el resultado de una conferencia realizada en 1999 en la London School of Economics a iniciativa de la Business History Unit, tiene bajo mi punto de vista una especial virtud: la de ofrecer una respuesta muy completa a los principales interrogantes sobre cuál fue la evolución del sistema bancario europeo desde 1950 a mediados de los setenta, y qué influencia tuvieron los bancos americanos en dicha evolución. Contrariamente a lo que sucede con muchos textos que son el resultado de una conferencia, no hay repeticiones sino una gran complementariedad entre los diferentes capítulos y afortunadamente tampoco hay lagunas apreciables, aunque

como debe hacer todo buen libro, sugiere al lector otras muchas cuestiones y preguntas relacionadas con este tema.

En el primer capítulo Stefano Battilossi realiza una utilísima introducción en la que ofrece una perspectiva sobre la situación monetaria internacional durante la etapa de Bretton Woods, y en qué medida este contexto favoreció la entrada de los bancos americanos en Europa. Además analiza cuál fue la evolución y la respuesta de los bancos europeos ante dicha expansión americana, tratando de sintetizar, aunque de manera colateral, algunas de las hipótesis planteadas a lo largo del libro por los diferentes autores desde una perspectiva propia. El segundo capítulo se centra en la evolución de los bancos europeos ante la «invasión americana». La principal conclusión que obtiene el profesor Cassis es que aunque hay diferencias muy notables entre países y entre entidades, en líneas generales los bancos europeos no estaban preparados para competir con los bancos americanos, no sólo por una cuestión del tamaño sino especialmente por problemas de dinamismo y capacidad de innovación. Como demuestran Battilossi en el capítulo 5 y Duncan M. Ross en el capítulo 6, es cierto que a corto plazo muchos bancos europeos se encontraron con dificultades para responder ante la competencia americana,

e incluso en algún caso como en el británico la propia regulación obstaculizó su actuación, sin embargo, cuando en el largo plazo algunas de estas restricciones se eliminaron, la respuesta de la banca europea, especialmente de la británica, fue efectiva. Richard Sylla, en el capítulo 3, analiza la misma cuestión pero no desde el punto de vista de los bancos europeos sino de la banca americana. Sylla estudia no sólo la «invasión» de los bancos americanos, que se inicia en los cincuenta y se desarrolla especialmente entre 1963 y 1974, sino el cambio en las estrategias de los bancos americanos para «escapar» de las restricciones que les imponía la regulación bancaria americana y aprovecharse de las oportunidades de negocio que les ofrecía el mercado europeo. La principal conclusión que obtiene es que gran parte de las mejoras en la eficiencia de los bancos americanos se consiguieron a pesar del marco legislativo americano y gracias a sus actividades en Europa.

El capítulo 4 analiza el nivel de competencia de la banca europea en la década de los sesenta, así como la forma en que la regulación respondió a los cambios que se produjeron en el mercado financiero. Para Catherine R. Schenk los problemas monetarios de EEUU en los sesenta fueron el reflejo de los problemas a los que anteriormente se había tenido que enfrentar Gran

Breña: como garantizar la convertibilidad de la libra (ahora del dólar) en un sistema de tipos de cambio fijos, soportando un déficit persistente de balanza de pagos y además incentivando el uso de su moneda nacional como moneda de reserva, siendo la respuesta de ambos mercados la opuesta. En el caso de EEUU este contexto facilitó enormemente que los bancos americanos intensificaran su actividad en Europa.

Battilossi, en el capítulo 5, también analiza el problema de la competencia europea y de las diferentes estrategias desarrolladas por los bancos, fundamentalmente por la banca británica, para, de un lado, beneficiarse de las oportunidades que les ofrecía el mercado y, por otro lado, enfrentarse a la competencia americana. Los restantes capítulos del libro analizan la evolución de diferentes sistemas bancarios nacionales. Duncan M. Ross estudia las alianzas y acuerdos de cooperación entre los bancos europeos que se produjeron desde finales de los sesenta hasta mediados de los setenta, centrándose en la banca inglesa, y en concreto en el caso de estudio del Barclays Bank. Eric Busiere analiza el caso francés y las muy diferentes estrategias adoptadas por las principales entidades bancarias (en particular el Paribas y el Credit Lyonnais), y cuyo resultado final fue el mismo: el fracaso, cuyas

causas también se tratan de analizar en este capítulo.

En el siguiente capítulo Ulrich Ramm afirma que la actividad de las entidades bancarias alemanas durante los sesenta y los setenta no fue sólo el resultado de la reacción ante la banca americana sino una consecuencia directa del resurgimiento de la economía alemana y del crecimiento de la actividad de las empresas alemanas en el resto del mundo. Finalmente, Harold James analiza la respuesta de los principales bancos centrales europeos ante el proceso de internacionalización financiera.

Como antes he señalado, el libro ofrece una panorámica muy amplia sobre cuál fue la evolución de los bancos europeos en la década de los cincuenta y los sesenta y su respuesta ante la «invasión» americana, tanto desde la perspectiva de la banca europea como de los bancos americanos, y por ese motivo creo que es un texto de imprescindible lectura para todos aquellos interesados en las cuestiones monetarias y bancarias. Puestos a hacer alguna objeción, tan sólo se me ocurren dos cosas. En primer lugar, aunque está fuera del objetivo del libro, me hubiera gustado que en los diferentes capítulos se hubiese ofrecido una visión de más largo plazo para ver cómo terminó esa relación entre los bancos europeos y americanos a finales del siglo xx, y de ese modo valorar mejor si las estrategias segui-



das por la banca europea fueron o no las adecuadas. Tan sólo Youssef Cassis y Richard Sylla hacen una breve referencia sobre cómo evolucionó esta relación durante la década de los ochenta y los noventa. En segundo lugar, echo de menos un capítulo de conclusiones. Es cierto que en la introducción realizada por Battilossi se ha realizado un importante esfuerzo para introducir algu-

nas de las hipótesis que posteriormente se desarrollan en el libro, pero afortunadamente éste no es un capítulo de conclusiones propiamente dicho. En cualquier caso, éstas son críticas menores a un libro bajo mi punto de vista excelente y que recomiendo sin lugar a dudas.

M.<sup>a</sup> Ángeles PONS BRÍAS  
Universidad de Valencia

Jonathan ZEITLIN y Gary HERRIGEL (eds.): *Americanization and its Limits. Reworking US Technology and Management in Post-war Europe and Japan*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

¿Otro siglo americano? El debate sobre las razones, el alcance y la legitimidad de la americanización del mundo ha vuelto, convirtiéndose en los círculos académicos en uno de los temas más estimulantes e interdisciplinares de los últimos diez años. En la raíz de este fenómeno se encuentra, naturalmente, la recuperación del liderazgo político y económico de los Estados Unidos, poco previsible hace una década, cuando acababa de derrumbarse casi por completo el socialismo de rostro menos humano, es cierto, pero aún suscitaba admiración el sistema de organización social e industrial japonés, mientras el proyecto de la Unión Europea despertaba grandes ilusiones, tanto entre sus miembros

como entre los candidatos a serlo. Y es que al renacimiento americano han contribuido tanto los méritos de su modelo como el fracaso o las dificultades de los de sus rivales y socios.

¿Existe un modelo americano? Las primeras observaciones sobre la eficiencia organizativa estadounidense se remontan a los años treinta del siglo XIX, cuando Alexis de Tocqueville escribió *La democracia en América*. Lo que entonces tenía lugar era una europeización del mundo, que la difusión de la industrialización y el colonialismo intensificaron hasta 1914. Las dos guerras mundiales fueron esenciales para consolidar y dar una dimensión internacional al poder norteamericano.

no. La producción en serie, el consumo de masas y la aplicación de criterios científicos a la gestión empresarial, más que las virtudes cívicas que habían cautivado al observador francés, constituirían la base de lo que desde una cada vez más dependiente Europa se percibía como sistema americano. Su difusión activa corrió a cargo del Plan Marshall, de las empresas multinacionales y de la industria cultural norteamericanas. Con el desarrollo de la guerra fría, la diseminación de los valores americanos al resto del mundo se convertiría en objetivo político y militar.

En comparación con los muchos libros individuales y sobre todo colectivos que han aparecido en los últimos años sobre la americanización de los países industrializados durante la segunda posguerra, el dirigido por Jonathan Zeitlin y Gary Herrigel es el que se muestra más escéptico frente al fenómeno, y más demoledor con la historiografía precedente. Cuestionan los doce autores de esta obra al menos tres cosas esenciales para entender la historia mundial del último medio siglo: la existencia de un modelo económico superior, universal y transferible; la eficacia de los programas de ayuda oficial y de las multinacionales norteamericanas para difundir los principios organizativos de la primera potencia mundial; y la tesis de la convergencia, de acuerdo con la cual

el crecimiento económico de los años cincuenta y sesenta en los países capitalistas fue tributario de la aplicación sistemática de las innovaciones norteamericanas. Defienden, en cambio, que la modernización europea y japonesa de la segunda posguerra mundial fue fruto de un mestizaje técnico y organizativo, o de lo que Giuliana Gemelli, siguiendo la pista de las actividades de la Fundación Ford en Europa, bautizó como *cross-fertilization*. En este proceso de hibridación que ha llevado al mundo en el que vivimos, insisten los autores, no faltaron ni las dudas, ni los fracasos, ni las rectificaciones. Lo que late en toda la obra es, naturalmente, una crítica a la identificación entre americanización y modernización, al análisis del crecimiento económico y del progreso social en términos de difusión de los principios del sistema dominante.

Las muchas y densas ideas que contiene la obra se resumen en una espléndida introducción de 50 páginas. Zeitlin y Herrigel resumen y critican aquí las contribuciones más influyentes del último cuarto de siglo a nuestro conocimiento de la edad de oro del capitalismo industrial. Incluyen éstas trabajos tan dispares como los de Abramovitz, Eichengreen, Crafts, Toniolo, Hogan, la escuela evolutiva, los especialistas en multinacionales, Djelic (especialmente castigada a lo largo de todo el libro), otros exper-

tos en americanización ausentes en este libro, y sus autores. Un ensayo de estas características no hubiera sido posible si la investigación sobre el papel de los Estados Unidos en el despegue de sus aliados más desarrollados no hubiera alcanzado un nivel de madurez considerable. A los directores de la obra hay que agradecerles el rigor analítico con el que abordan su apasionado análisis. Con todo, su fortaleza procede de la investigación empírica, de ámbito empresarial en casi todos los casos, que han llevado a cabo junto a los demás autores del libro. Y es que el principal argumento que se esgrime en esta publicación colectiva es que se sabe poco aún de cómo se aplicaron los principios de producción, organización y distribución de las empresas norteamericanas a sus filiales, socios o rivales europeos y japoneses, ya que los muchos estudios sobre americanización publicados hasta hoy se han basado más en la documentación oficial de los programas de ayuda, en series más o menos fiables de datos agregados y en las imprecisas memorias de las grandes multinacionales, que en un minucioso trabajo de archivo empresarial.

Con voluntad revisionista y combativa, Jacqueline McGlade se encarga en el primer capítulo del libro de examinar el programa norteamericano de ayuda técnica. Con un presupuesto relativamente ma-

gro, pero con el apoyo activo de la comunidad empresarial, este programa fue el encargado de difundir la tecnología norteamericana a los países Marshall, promoviendo el llamado movimiento de la productividad. El estudio de McGlade pone de manifiesto, entre otras muchas cosas, que la guerra fría, desde 1950, provocó una profunda cesura en el programa y en las asociaciones empresariales norteamericanas, que por otra parte presentaban perfiles muy distintos desde al menos la era del *New Deal*. La ayuda técnica pasó a ser un instrumento de la política exterior y militar estadounidense, más que del Plan Marshall y del desarrollismo más o menos liberal de la inmediata posguerra. El escrutinio de la visión y de los intereses internacionales de las principales asociaciones empresariales norteamericanas siembra dudas sobre lo que sabemos de las relaciones entre empresarios y políticos al otro lado del Atlántico, así como sobre la dinámica de la internacionalización de la economía norteamericana.

Con estas dudas pasamos a los diez capítulos restantes, dedicados todos ellos a analizar con bastante detalle (cualitativo más que cuantitativo) el proceso de transferencia de tecnología norteamericana a las industrias del automóvil, telecomunicaciones, eléctrica, siderúrgica y del caucho del Reino Unido, Francia, la República Federal de Alema-

nia, Italia, Suecia y Japón. El círculo de potenciales lectores de la obra se restringe, llegado este punto, a los especialistas en transferencia de tecnología o en la historia de los mencionados sectores. Una lástima, porque todos los trabajos son de extraordinaria calidad documental y metodológica. Especialmente sugestivos resultan los trabajos transnacionales de Steven Holliday y Gary Herrigel. El primero da cuenta de la errática evolución de las filiales británicas, alemanas y francesas de Ford y General Motors entre los años veinte y sesenta, que recuerda que existía más de un modelo organizativo en las empresas estadounidenses; y pone un interrogante sobre uno de los axiomas de la teoría sobre multinacionales, las ventajas derivadas de la propiedad, así como sobre la interpretación de la inversión directa norteamericana de posguerra como una marcha triunfal. El segundo aborda uno de los procesos más interesantes de mestizaje tecnológico y político del siglo xx, el que tuvo lugar en Alemania y Japón durante el período de ocupación. Tomando como caso de estudio la reconstrucción de la industria del acero, el autor ofrece un espléndido análisis institucional de los fundamentos del milagro económico y social de las dos antiguas potencias del Eje, milagro basado en buena medida en la recreación de estrategias y sistemas productivos distintos

y eventualmente superiores a los americanos. La capacidad, pública y privada, de europeos y japoneses de adaptar (que no adoptar) selectiva y muchas veces dolorosamente técnicas americanas a su patrimonio tecnológico y a sus particulares entornos institucionales, es el tema común al resto de los capítulos. Estableciendo comparaciones sectoriales o empresariales dentro de un solo país, sus autores subrayan la complejidad y la naturaleza cambiante y escurridiza de la modernización empresarial, así como la inexistencia de una transferencia lineal de ideas y métodos norteamericanos a las empresas europeas y japonesas. Tienen estos estudios de caso la virtud de abordar simultáneamente varias dimensiones de la transferencia tecnológica. Lejos de darnos pistas sobre la existencia de un patrón de americanización, los análisis minuciosos de Jonathan Zeitlin, Kenneth Lipartito, Henrik Glimstedt, Matthias Kipping, Ruggero Ranieri, Duccio Bigazzi, Paul Erker, Kazuo Wada y Takao Shiba apuntalan la idea de que hubo una diversidad de caminos, determinados por el entramado institucional de cada industria y país y por las sustanciales diferencias reinantes entre Estados Unidos y el Viejo Mundo en materia de especialización productiva, relaciones industriales y dimensión y organización de los mercados. Esto no impide que el lector concluya

que, cuanto mayor era el patrimonio tecnológico de la industria o el país en cuestión, mayor la tendencia a modificar el modelo americano y a crear modelos híbridos.

Cubiertas las 400 páginas del libro, surgen varias reflexiones. La primera es metodológica. La forma en que los historiadores comprenden las transformaciones económicas y sociales en el largo plazo pasa por situarse mentalmente en el punto de llegada y buscar pautas de comportamiento, congelando procesos históricos, más que reflejando su constante estado de cambio, precisamente lo que los estudios de caso de este volumen insisten en subrayar. La primacía del detalle y el cuestionamiento sistemático de tendencias les llevan con frecuencia a cierto nihilismo que, aunque legítimo, desalienta más que anima a comprender el proceso. En cambio, los autores han ignorado algo que hubiera dado fuerza a su análisis. Elementos tan asociados hoy al modelo de organización económica y al dominio norteamericanos como la política de innovación, la estadística industrial y el propio concepto de desarrollo económico fueron conceptualizados y comercializados al término de la Segunda Guerra Mundial por la OEEC/OCDE, criatura de la intervención de los Estados Unidos en Europa. La difusión de tales políticas e instrumentos al mundo industrializado está en la raíz

de la americanización, un fenómeno a veces más aparente que real y que presenta, tal como indica el título de esta obra, límites evidentes. Pero el modelo de innovación y organización industrial que continúa hoy tratándose de imitar en todo el mundo no fue sólo fruto de la hegemonía política y militar norteamericana, sino de lo que los americanos habían aprendido de Europa y siguieron aprendiendo gracias a la importantísima colaboración de los europeos que huyeron durante la guerra y la posguerra. El origen europeo de la política científica que los gobiernos europeos insisten en considerar estadounidense, por ejemplo, es innegable. Esta tercera consideración hace superfluos muchos de los juicios y de las reivindicaciones incluidas en los estudios de caso del volumen, en particular los dedicados a la industria de un Reino Unido en supuesto declive. Y es que en muchas ocasiones los autores parecen olvidar (o creer que los lectores hemos olvidado) que la industrialización fue un fenómeno europeo y que el progreso económico y social es acumulativo. Esto nos lleva a una última reflexión: la americanización de los países ausentes en este volumen. Es cierto que buena parte de la exportación y la inversión exterior norteamericana se centró en los siete países aquí incluidos, y que tiene por tanto sentido considerarlos el escenario natural de la americaniza-

ción. Pero estos siete países constituyen el núcleo histórico y actual de la capacidad innovadora y productiva del mundo no americano. Siendo su patrimonio científico-industrial y sus capacidades sociales y empresariales tan importantes, es lógico que optaran por modelos híbridos en vez de adoptar los procedimientos americanos sin más. Los países, y también los sectores, con menos experiencia y capacidad, por el contrario, pudieron ser bastante más receptivos al modelo americano. Especialmente si la guerra fría, combinada con formas diversas de nacionalismo económico, colocaba a las multinacionales norteamericanas en posición de privilegio frente a las europeas, como ocurrió en España y en algunos países latinoamericanos. La historiografía es bastante más magra sobre los países que hace cincuenta años aún estaban en vías de desarrollo, pero la disponible sugiere, en efecto, que el impacto de la americanización fue inversamente proporcional al grado de desarrollo de los países e indus-

trias que lograron interesar a los inversores y a la Administración estadounidenses.

En el año 2002, la influencia de los Estados Unidos sobre el resto del mundo es sólo comparable a la del Imperio romano en su cenit. No hace falta ser un observador muy sagaz para darse cuenta de los límites de la americanización. La realidad económica, social e intelectual que nos rodea se construye día a día, a partir de las capacidades acumuladas históricamente en cada lugar, en respuesta a los retos nuevos, y con resultados imprevisibles. La segunda posguerra mundial sigue apareciendo hoy como un período de raro consenso, amparado más o menos eficazmente por ideas, técnicas y valores norteamericanos que en buena medida eran de origen europeo. Bienvenidos sean los libros de tanta calidad como éste que, aun sin pretenderlo, nos lo siguen recordando.

Nuria PUIG  
Universidad Complutense

## 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



9 778402 126109