

Agustín GONZÁLEZ ENCISO (ed.): *El negocio de la lana en España (1650-1830)*, Pamplona, Eunsa, 2001, 450 pp.

Durante los últimos diez años, la celebración de sucesivos encuentros de investigadores interesados en el estudio de la ganadería trashumante y del negocio lanero ha facilitado la divulgación —mediante la publicación de las correspondientes actas— de un amplio repertorio de trabajos que, pese a su desigual alcance y calidad, han enriquecido y modificado, considerablemente, el estado de la cuestión sobre dichos temas.

En 1992 se celebraron el seminario «Mesta, trashumancia y lana en la España Moderna», organizado por la Fundación Duques de Soria en esta ciudad castellana, y el simposio «Trashumancia y cultura pastoril en Extremadura», por iniciativa de la Asamblea de Extremadura, en

el pabellón de esta región en la Exposición Universal de Sevilla; en 1998, el curso promovido por la Universidad y la Junta de Extremadura, en Cáceres, sobre «Extremadura y la Mesta»; y, en 2000, el simposio «Lana y finanzas en la España del siglo XVIII», bajo el auspicio de la Universidad de Navarra.

El volumen que aquí reseñamos recoge once de los trabajos presentados en este último encuentro. Todos ellos se refieren al siglo XVIII, si bien algunos —pocos— lo desbordan por uno u otro extremo. Su contenido no se circunscribe a la dimensión financiera, como podría hacer esperar la acotación temática del simposio del que proceden, pero tampoco abarcan todas las vertien-

tes del negocio lanero, como parece sugerir el título del libro. La producción de lana, es decir, el primer esca-lón del negocio, apenas recibe aten-ción. Ésta se concentra, además de en los financieros, en los aspectos comerciales y fiscales. Una de las ideas que confirma la lectura del libro es que mientras los ganaderos —como sabemos por la bibliografía existente—, eran reacios, por lo común, a implicarse o participar, más allá del esquila, en la trans-formación y exportación de sus vellones, los intermediarios laneros tendían a la integración vertical de las actividades comerciales, finan-cieras y de primera transformación (el carácter estratégico de los lava-deros, aun sin recibir un tratamiento específico, queda bien subrayado en el libro), sin desdeñar, incluso, las incursiones en el ámbito de la pro-ducción, constituyendo cabañas propias.

Más de la mitad de los trabajos se ocupan, ante todo, del comercio. Las cuestiones más tratadas son la identificación y caracterización de los participantes en los tratos lane-ros, individuos o grupos (éstos, casi siempre, aglutinados por lazos fami-liares o de paisanaje, como ocurre en el caso del «clan de los navarros» perfilado hace tiempo por Caro Baroja, y al que se hacen numerosas referencias en el libro); las formas de asociación mercantil y las dife-rentes modalidades de contratación;

la gestión de las operaciones que —como el lavado y el transporte de la lana—, generalmente, corrían por cuenta de los intermediarios; los ámbitos geográficos de actuación y, lo que constituía el fin último de toda esta actividad, la exportación de la lana y las consiguientes rela-ciones con los importadores extran-jeros, si bien este último aspecto es, desgraciadamente, uno de los menos atendidos. También se echan en falta cálculos de la rentabilidad del comercio lanero.

Sólo Enrique Llopis («La pila de lana de la cabaña trashumante del monasterio de Guadalupe: dimen-sión, venta y estrategia comercial») y Alberto Angulo Morales («La Real Compañía Ganadera de Soria y Bur-gos. El negocio lanero a finales del siglo XVIII») abordan la comerciali-zación desde la perspectiva de los productores. El trabajo de Llopis destaca por su amplio horizonte cro-nológico y por ser el único que en-garza las estrategias y formas de co-mercialización, en este caso las de un gran productor, el monasterio de Guadalupe (que el autor compara, además, con las de El Poular), con las condiciones de producción, y ambas con las cambiantes circuns-tancias de los mercados laneros. Si el monasterio de Guadalupe consi-guió que, en el transcurso del siglo XVIII, «las condiciones de venta de la pila se ajustasen cada vez más a sus preferencias», culminando en

un sistema de ventas «a futuro», el trabajo de Angulo muestra cuán diferente era la relación de la mayoría de los ganaderos serranos con el mercado, y cómo algunos trataron de superar sus desventajas mediante la asociación, creando una Compañía comercial con el propósito, entre otros, de eliminar intermediarios.

Los trabajos de Adriano Gutiérrez Alonso («Los miembros del Consulado de Burgos en el siglo XVIII: aproximación a sus comportamientos económicos») y de Elena Alcorta Ortiz de Zárate («Negocios familiares y circuitos laneros en Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII») responden a un patrón parecido: los dos se nutren de fuentes similares, sobre todo notariales y judiciales; combinan los intereses de la historia económica con los de la historia social, y se adentran en el estudio de casos. El hecho de que ambos carezcan de conclusiones revela un enfoque más descriptivo que analítico. De cualquier manera, ofrecen datos valiosos para la reconstrucción de las redes mercantiles y financieras tejidas en torno a la lana en la España del siglo XVIII; redes en las que plazas como Burgos y Bilbao, y los negociantes afincados en ellas, constituían nodos de primer orden.

Aunque también dedicados al comercio lanero, los trabajos de Ricardo Franch Benavent («Los comerciantes valencianos y el nego-

cio de exportación de lana en el siglo XVIII») y de Miguel Ángel Melón Jiménez («Comerciantes de lana, ganaderos y banqueros en la Extremadura del siglo XVIII») merecen mención aparte. El primero, al tiempo que ofrece nuevos datos sobre las exportaciones españolas de lana a finales del siglo XVIII (una serie de cantidades exportadas, con datos anuales, para el período 1770-1796), analiza las realizadas desde los puertos de Alicante y Valencia y, a través de ellas, la posición y el papel de la región valenciana en los circuitos laneros hispanos, un tema hasta ahora apenas conocido. Miguel Ángel Melón, por su parte, estudia con detalle la evolución del mercado lanero extremeño y su relación con la gestación y el afianzamiento de un sector muy influyente de la oligarquía regional, a dos de cuyos más conspicuos representantes dedica páginas reveladoras. Subraya, además, la importancia de la lana extremeña en el conjunto de las exportaciones españolas, algo habitualmente poco tenido en cuenta.

La dimensión financiera del negocio lanero, aunque presente, de una u otra forma, en casi todos los trabajos, vertebra los de Carmen Sanz Ayán («Las redes financieras franco-holandesas y la lana en el tránsito del siglo XVII al XVIII») y de Rafael Torres Sánchez («Lana y banca. Los servicios financieros al negocio lane-

ro en el siglo XVIII»). Sanz Ayán desarrolla de nuevo, con información de primera mano, el tema de la lana como un «producto estratégico» para el sistema de pagos internacionales de la Monarquía hispánica. La moneda de vellón que circulaba masivamente en el interior se transformaba, a través de la lana, en la plata necesaria para atender compromisos de pago en el exterior, gracias a los buenos oficios —en el período que analiza—, primero, de hombres de negocio de origen judeoconverso portugués y, más tarde, ya en el último cuarto del siglo XVII, de redes franco-holandesas. La actividad de estos grupos, dentro y fuera de la península, constituye el núcleo del trabajo, que, entre otras cosas, también aporta algunos datos sobre la exportación legal de lana durante la guerra de Sucesión.

Torres Sánchez aborda el tema de los servicios financieros que requería el negocio lanero en el siglo XVIII, a través de la actividad del banquero navarro, establecido en Madrid, Juan Bautista Dutari. Su exposición sobre la mecánica de los pagos, tanto dentro del país como entre España y otras plazas europeas, y la problemática que planteaban resulta sumamente esclarecedora. Concluye que «las necesidades de servicios financieros que demandó el negocio lanero... pudieron ser atendidas perfectamente desde algunos sectores del capitalismo mercantil español». Sin

embargo, otros trabajos recientes parecen indicar que las posibilidades y las condiciones de acceso a esos «servicios financieros» fueron muy desiguales, en función de la fase del «negocio lanero» de que se tratase, producción o comercio, así como del lugar de residencia y, obviamente, de la posición social del interesado. La visión optimista de Torres Sánchez, quizá condicionada por su manifiesto interés en «destacar la aportación española» al desarrollo del capitalismo mercantil, no se compadece con la narración que Alberto Angulo Morales hace de las tribulaciones financieras que padeció la Real Compañía de Ganaderos de Soria y Burgos, y de sus difíciles relaciones con el Banco de San Carlos. Por otro lado, es llamativo que una cuestión tan importante, y atinente a la vocación temática del simposio, como la de la dependencia de muchos ganaderos respecto del capital comercial (a través del crédito que, en forma de anticipos, recibían de quienes compraban su lana) carezca en el libro de un desarrollo *in extenso* y sea tan sólo mencionada de soslayo en varios de los trabajos.

La fiscalidad sobre el negocio lanero, más concretamente la renta de lanas, es, desde distintos ángulos, el objeto de estudio de Santiago Aquerreta («Reforma fiscal y continuidad en el sistema de arrendamientos: la renta de lanas en el reinado de Felipe V»), Luis María

Bilbao («Exportación de lanas y finanzas públicas. La política arancelaria en el comercio lanero español, 1750-1827») y Agustín González Enciso («La renta de lanas, 1730-1807»). Tres trabajos que, junto con las consideraciones que en el de Sanz Ayán se hacen sobre el mismo tema, mejoran cualitativamente nuestro conocimiento sobre la renta de lanas.

El primero estudia los arrendamientos de la renta en 1700-1713 y 1731-1748, destacando el protagonismo en el segundo período del «grupo navarro» y, muy especialmente, de Miguel de Arizcun, marqués de Iturbieta.

Luis María Bilbao analiza la política comercial en relación con la lana durante la segunda mitad del siglo XVIII y el primer cuarto del XIX, y sus relaciones con la trayectoria de las exportaciones. Dicha política, a partir de la reforma arancelaria de 1748, trató de compatibilizar, en un período de auge de la demanda internacional, los intereses del erario público con los de los ganaderos y los fabricantes de tejidos. Sus resultados fueron ambivalentes. Las sucesivas revisiones al alza de las tarifas de los «derechos de lanas» no bloquearon las exportaciones, dado que, en el caso de la lana lavada, la carga apenas aumentó en términos reales. Sin embargo, las lanas aragonesas, valencianas y catalanas resultaron perjudicadas por los cam-

bios en la estructura arancelaria; y, a partir de 1789, la relajación de los controles, facilitó un fraude comercial que a la larga acabaría pasando factura al sector. En 1811, con el propósito de revitalizar unas exportaciones ya en declive, se viró hacia un desarme arancelario que culminó en 1827, pero que ya no pudo evitar el «derrumbe definitivo».

Finalmente, González Enciso estudia la renta de lanas desde un punto de vista estrictamente hacendístico: recopila todos los datos y series disponibles sobre la renta, aclara su contenido (valores «enteros», «líquidos» o «netos»), y elabora una tabla que permite seguir y analizar la trayectoria de la renta y de su gestión durante la mayor parte del Setecientos.

En definitiva, cabe concluir que este libro contiene elementos más que suficientes para constituirse en una referencia obligada sobre los temas que se abordan en sus páginas. Lo que no es óbice para señalar que su lectura hace patente la persistencia de grandes vacíos —en medio de los cuales algunos de los trabajos que lo integran parecen emerger como islas— en el estudio de los aspectos comerciales y financieros del negocio lanero, y, por lo tanto, la necesidad de que estas líneas de investigación se mantengan y amplíen durante los próximos años

Emilio PÉREZ ROMERO
Universidad Alfonso X el Sabio

Carlos MARICHAL y Daniel MARINO (comps.): *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860*, México, El Colegio de México, 2001.

Esta obra viene a añadirse a una ya no escasa producción sobre cuestiones fiscales relativas a la Nueva España colonial y al México independiente, a la cual han contribuido no pocos ni irrelevantes historiadores económicos a los que no se puede hacer justicia aquí. Y entre ellos, señaladamente, el propio Carlos Marichal, uno de los compiladores de *De colonia a nación*, cuyo apropiado título tiene resonancias seguramente no carentes de intención y que nos son familiares. Esta obra se inserta en el programa de investigación que desde algún tiempo viene desarrollando con éxito Carlos Marichal. Fruto del mismo es la publicación de algunos trabajos señeros en la historiografía económica colonial de autoría individual («Beneficios y costes fiscales del colonialismo: las remesas americanas a España, 1760-1814», *Revista de Historia Económica*, XV, 3, pp. 475-505; *La bancarrota del Virreinato. Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*, FCE-El Colegio de México, 1999) o compartida con Matilde Souto («Silver and Situated: New Spain and the Financing of the Spanish Empire in the Caribbean in the Eighteenth Century», *Hispanic American Historical Review*, 74, 4,

pp. 587-613). Ahora bien, esta obra presenta una interesante novedad historiográfica, pues, desbordando cronológicamente el estricto marco colonial, se adentra en el período republicano para dar cuenta de «la transición de un sistema fiscal colonial impuesto por la metrópoli a la compleja definición de uno propio» (p. 12). Si el primero se caracterizó por su eficacia recaudadora, el segundo destaca por su crónica insuficiencia. Hasta donde alcanzo a saber, tal contraste es atípico en la historia de las finanzas públicas occidentales. Pocas dudas caben, pues, acerca de la relevancia de un objeto de estudio que puede replantearse en los siguientes términos: ¿Cómo podemos explicar este extraordinario tránsito de riqueza a pobreza fiscal en México entre fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX? (pp. 19 y 20).

La obra consta de tres partes bien diferenciadas entre sí: «Introducción», «México colonial» y «México independiente». Por su temática y por la forma en que está tratada, la «Introducción» a cargo de Carlos Marichal, resulta, a mi juicio, la parte más interesante de la obra. En ella se expone con gran claridad y concisión lo que un historiador económico desearía saber

sobre la Hacienda colonial novohispana y la del gobierno federal de la República temprana. El propio título del ensayo que forma esta «Introducción» es bien expresivo y remite directamente al objetivo conjunto de la obra: «Una difícil transición fiscal. Del régimen colonial al México independiente, 1750-1850».

La primera parte, «México colonial», consta de tres ensayos. El primero de ellos, «El afán de recaudar y la dificultad en reformar. El tributo indígena en la Nueva España tardocolonial», de Daniela Marina, se ocupa de una de las figuras fundamentales del cuadro tributario colonial, como era la que incidía sobre los cabezas de familia indígenas residentes en las «repúblicas de indios». Daniela Marina sostiene que «fue muy difícil poner en práctica las reformas tributarias y simplificar el enmarañado y fosilizado sistema del tributo indígena» (p. 62). No obstante, la imposición sobre algunos componentes del consumo de la población indígena sí permitiría el incremento de ingresos perseguido por el reformismo borbónico. «El impacto popular de las reformas fiscales borbónicas en la ciudad de México, 1780-1820», por Ana Lidia García Pena, constituye el segundo ensayo de la primera parte. La autora se pregunta si la supuesta «pasividad» de los habitantes de la ciudad de México frente a las políticas fiscales o los aconte-

cimientos políticos de mayor alcance sería cierta en el caso de las reformas borbónicas y el consiguiente incremento de la presión fiscal. Su respuesta, no sé si del todo satisfactoriamente argumentada, es que la «carencia de protestas colectivas no indica inmadurez o debilidad de los pobladores ciudadanos, sino la habilidad para ejercer presión sobre el Estado colonial para satisfacer sus demandas sin necesidad de recurrir al enfrentamiento directo. «El tercer ensayo de la primera parte lleva por título “El debate sobre el ingreso fiscal y la actividad económica. El caso de Nueva España en el siglo XVIII”». Mónica Gómez presenta un breve pero brillante razonamiento acerca de uno de los problemas metodológicos más debatidos y de mayor relevancia para el estudio de la Economía novohispana: en qué medida los ingresos fiscales —en rápida expansión durante el siglo XVIII— reflejan crecimiento económico genuino (TePaske, Klein y el autor de esta reseña) o algo más o menos distinto (Kamen, Morin, Pérez Herrero e Israel). Gracias a una formalización sencilla y eficaz, Mónica Gómez sitúa la discusión en sus términos lógicos y permite plantearse el debate historiográfico en mucho mejores condiciones para resolverlo. Pese a que mi escepticismo metodológico es menor que el de la autora, he hecho recientemente uso práctico de alguna de sus conside-

raciones. Por tanto, no puedo sino felicitar me de la aparición de este ingenioso ensayo.

La tercera parte, «México independiente», se abre con «El contingente fiscal en la nueva nación mexicana, 1824-1861», de Jorge Castañeda Zavala. El «contingente» no era otra cosa que la contribución anual de los Estados a los ingresos del gobierno federal. Su cuantía real no pasó del 50 por 100 de la establecida inicialmente. Dada la condición de república federal del México independiente, el estudio de los avatares del «contingente» y su interpretación en clave política y económica resultan de indudable interés y están —por lo que puedo juzgar— bien resueltos por el autor, que ha realizado un notable esfuerzo por cimentar la argumentación sobre sólidas bases estadísticas.

Inevitablemente más limitado es el período cubierto por el siguiente ensayo de esta segunda parte, «Política fiscal y organización de la Hacienda pública durante la República centralista en México, 1836-1844», de Martín Sánchez Rodríguez. Su autor pretende demostrar que, frente a lo que se ha sostenido, el establecimiento de imposiciones directas no respondería tanto a factores coyunturales o la falta de recursos como a una política general de gobierno» por parte de una Primera República Central de corta vida y escasa presencia en

una historiografía mexicanista que estaría poderosamente influida por el discurso federalista. Los resultados de los centralistas fueron muy pobres. Y ello tanto por la inestabilidad política y la guerra como por los problemas técnicos que comportaba su proyecto hacendístico. Esta tercera parte prosigue con «Conflicto político, finanzas federales y municipales en la ciudad de México, 1846-1855». Sergio Miranda Pacheco centra su atención en el temprano, duradero y, en ocasiones, agudo conflicto económico y político existente entre el Ayuntamiento y el gobierno nacional. En su origen se encontraba la falta de autonomía financiera del primero, a la que se sumaba la frecuencia con que el segundo intervenía sus rentas en beneficio propio, con las consecuencias fácilmente imaginables en términos de oferta de servicios municipales y endeudamiento. Obtenida en 1848, la independencia financiera de la ciudad, a la que contribuyeron la hegemonía ideológica del federalismo y la crisis financiera gubernamental potenciada por la guerra con EEUU, «sucumbió, con el proyecto, liberal, ante el renacimiento del poder conservador encabezado por Santa Anna» (p. 245).

La obra se cierra con el trabajo de María José Rhi Sausi Garavito, titulado «El deber fiscal durante la Regencia y el Segundo imperio. Contribuciones y contribuyentes en

la ciudad de México». En él, junto al análisis de la política fiscal entre 1863 y 1867, se presta atención a la respuesta del contribuyente a los esfuerzos por dotar de recursos a la hacienda pública y legitimarse del nuevo régimen. Su conclusión es que dicha respuesta de «carácter relativamente pasivo» y «arcaico», pues, consistió fundamentalmente en una «resistencia pasiva» en la que la pobreza y la apelación a la «caridad de los emperadores» desempeñaron un papel destacado.

De colonia a nación resulta recomendable para dos tipos de público. De un lado, los especialistas en Historia de la Hacienda encontrarán de algún interés todos los artículos, si

bien, probablemente, alguno de ellos podría parecer algo particularista. Los historiadores de la Economía que se aproximen al libro con una intención más generalista tendrán en la «Introducción» de Marichal un magnífico texto. Al fin y al cabo se abordan en ella cuestiones que resultan o causalmente conectadas con la historia económica española, como es el caso del período colonial, o cercanas a nuestra experiencia posterior en forma de difícil y tardía, especialmente en México, constitución de una Hacienda moderna.

Rafael DOBADO
Universidad Complutense

Ricardo ROBLEDO (coord.): *Historia de Salamanca, IV, Siglo XIX*, Salamanca, Centro de Estudios Salmantinos, 2001, 585 pp.

Las reticencias de los especialistas hacia los libros de historia de ámbito local, provincial o regional financiados y/o publicados por ayuntamientos, diputaciones o comunidades autónomas han estado justificadas. A raíz de la autonomía otorgada por la Constitución de 1978 a las regiones y nacionalidades históricas de nuestro país, las nuevas instituciones políticas territoriales, especialmente las comunidades autónomas, sintieron la necesidad

de reconstruir y, sobre todo, de exhibir, en el plazo más breve posible, sus respectivas «historias». Esta prioridad de los políticos «locales» de la joven democracia española tuvo algunos efectos perversos para nuestra disciplina: por un lado, se otorgó una porción excesiva de los magros fondos públicos dedicados a promover y financiar o cofinanciar investigaciones históricas a trabajos de carácter local, provincial y regional; por otro, se editaron bastantes

obras de síntesis, principalmente a finales de los setenta y en los ochenta, sustentadas en unos cimientos muy endeblés. No obstante, incluso en esos años de urgencias y presiones se publicaron historias «locales» de notable o gran calidad.

La historia de Salamanca, cuyo volumen IV constituye el objeto de esta reseña, está apareciendo (aún falta por editarse el volumen VI) cuando hace ya tiempo que concluyó la fase de febril irrupción de las «historias locales». Su confección, pues, ha podido desarrollarse en el clima de sosiego que requiere el buen quehacer de los historiadores.

El volumen IV de la *Historia de Salamanca*, coordinado por Ricardo Robledo y dedicado al siglo XIX, combina la historia política, la historia social, la historia de la educación y la historia económica, si bien a esta última están consagradas más de la mitad de las páginas del texto. Salvo un extenso primer capítulo de Ricardo Robledo sobre la crisis del Antiguo Régimen y un breve epílogo de Pedro Carasa y Santiago Díez sobre la Restauración, casi todos los restantes trabajos se ocupan preferentemente del período 1833-1875. Este núcleo central del volumen consta de seis capítulos. El primero, a cargo de Rafael Serrano, analiza la evolución política y la conflictividad social. El segundo, elaborado por Joaquín Maldonado, examina la población salmantina. Ricardo

Robledo ha escrito otros dos: uno centrado en la reforma agraria liberal y otro en los problemas del transporte. En el cuarto, preparado por Rosa Ros, se estudian las realizaciones industriales. El último capítulo de este núcleo central del volumen constituye una interesante monografía acerca de las escuelas primarias y populares.

En los libros colectivos no resulta nada sencillo conseguir que todas las colaboraciones alcancen un buen nivel de calidad. El volumen IV de la *Historia de Salamanca* lo ha logrado. Otro mérito relevante del volumen radica en que casi todos los capítulos, aparte de sintetizar lo ya conocido, incorporan nueva investigación sobre asuntos importantes.

En el capítulo inicial, Ricardo Robledo nos presenta un sugerente resumen de la historia política, económica e institucional de Salamanca en la fase final del Antiguo Régimen. Por su carácter inédito, destacaría las páginas dedicadas a la trayectoria de la universidad de la ciudad del Tormes en este convulso período. También tiene gran interés la parte consagrada a la guerra de la Independencia, en la que se aporta información relevante sobre las destrucciones y la financiación de ese conflicto bélico en tierras charras.

Los políticos salmantinos y la conflictividad social en el período 1833-1874 constituyen los principales temas objeto de análisis del tra-

bajo de Rafael Serrano. El origen social de los parlamentarios y la orientación política de las distintas comarcas de la provincia han sido examinados de un modo especialmente detallado en este capítulo. Asimismo, Rafael Serrano nos desvela que los consumos y las *quintas* (estas últimas raíz del Sexenio) fueron los motivos fundamentales de los alborotos populares en un territorio en el que la conflictividad social afloró en un número relativamente reducido de ocasiones.

El estudio de la demografía salmantina de Joaquín Maldonado se sustenta en un minucioso examen de los Censos de Población y en las numerosas series de registros parroquiales elaboradas por dicho autor, lo que otorga a esta monografía un notable grado de solidez. Entre 1787 y 1910, la población salmantina creció menos que la española, pero bastante más que la castellano-leonesa. Además de la cierta diversificación del producto agrícola a través, fundamentalmente, de la difusión de la patata, es probable que ese balance demográfico obedeciese a las importantes posibilidades roturadoras existentes en tierras charras durante buena parte del siglo XIX. Éstas, sin embargo, acabaron agotándose; de hecho, la emigración se intensificó a partir de 1887 en la mayor parte de las localidades de la provincia. Es una pena que Maldonado no haya realizado

un uso algo mayor de sus series de bautismos y matrimonios y que no las haya publicado, al menos de manera agregada, en este trabajo.

Al espléndido capítulo «Las bases del capitalismo agrario», firmado por Ricardo Robledo, sólo le pondría un pero: se vuelca en las reformas en las instituciones agrarias y dedica una insuficiente atención a la trayectoria de la agricultura salmantina. Aunque sobre este asunto queda mucho por investigar, el autor no ha utilizado en este capítulo, ni mucho menos, todos sus conocimientos acerca de la agricultura salmantina contemporánea. Por ejemplo, sus propios datos y análisis sobre la evolución de la renta de la tierra en Salamanca.

Rosa Ros, autora de un excelente libro sobre la pañería bejarana, ha realizado un importante esfuerzo investigador para poder presentar una primera síntesis sobre el conjunto de la industria salmantina decimonónica. Aparte del labrado de la lana, Salamanca destacó, en el contexto español, en dos subsectores: los curtidos y los embutidos. Las actividades transformadoras de dicha provincia se efectuaban en el seno de un mundo agrario poco desarrollado. Si a ello le agregamos su situación periférica en el mercado nacional y la tardía llegada del ferrocarril a los principales núcleos de población, no resulta difícil entender las enormes dificultades o la

imposibilidad que tenían las empresas manufactureras salmantinas para seguir el ritmo de avance tecnológico de otras firmas españolas ubicadas en áreas mejor comunicadas, próximas a grandes mercados y/o a importantes rutas comerciales, y que contaban con infraestructuras y entramados institucionales mucho más favorables para incorporar innovaciones. Es lógico, pues, que el peso de la industria salmantina en la española se redujese en la segunda mitad del siglo XIX; ahora bien, ese declive relativo fue menor que en bastantes provincias de la España interior.

Los principales mercados para los productos agropecuarios salmantinos se hallaban bastante alejados. Estaba, pues, plenamente justificada la obsesión de las elites provinciales por la modernización del transporte. En un capítulo novedoso, interesante y ameno, Ricardo Robledo nos relata los proyectos y realizaciones en el ámbito de las carreteras, en el de la navegación fluvial y en el de los ferrocarriles.

En el último capítulo del libro, José María Hernández Díaz, un consumado especialista en historia de la educación, examina las vicisitudes de las escuelas primarias y de las escuelas populares salmantinas entre 1834 y 1868. Dicho autor analiza con solvencia el funcionamiento, los logros y los fracasos de la escuela primaria en tierras charras.

No obstante, al tratarse de una obra de síntesis y de carácter general, hubiera sido deseable que esta monografía abarcara el Sexenio Democrático y que cubriera también otros aspectos del sector educativo, lo que el autor, a la vista de su *currículum*, podría haber abordado con relativa facilidad.

El volumen se cierra con un epílogo de Pedro Carasa y L. Santiago Díez Cano sobre la primera fase de la Restauración, que constituye una especie de introducción de historia política al siguiente volumen, dedicado al siglo XX, de la *Historia de Salamanca*. En ese texto se presenta una Salamanca de fines del Ocho-cientos más viva, compleja y activa de lo que «hemos creído hasta hoy».

No quisiera terminar esta reseña sin dejar constancia de que esta historia provincial sobre el siglo XIX ha tratado siempre de examinar los problemas económicos, políticos y sociales salmantinos en un contexto bastante más amplio. No resulta sorprendente, pues, que el conjunto de monografías que integran este volumen IV no sólo suponga un hito importante en la historia de Salamanca, sino que también constituya una aportación relevante a las historias castellano-leonesa y española decimonónicas.

Enrique LLOPIS AGELÁN
Universidad Complutense

Juan CARMONA: *Aristocracia terrateniente y cambio agrario en la España del siglo XIX: La casa de Alcañices (1790-1910)*, Junta de Castilla y León, 2001, 281 pp.

El sueño de cualquier historiador es de encontrarse con una documentación rica y no explotada. Juan Carmona ha tenido la suerte de ser autorizado para investigar el archivo de los marqueses de Alcañices, grandes de España y dueños de un extenso mayorazgo en el antiguo régimen y luego figuras importantes entre la aristocracia del siglo XIX. Esta documentación le ha permitido investigar el papel de la aristocracia española en la transición a una economía moderna. Su estudio es rico y serio. En contra de la tesis de Pascual Carrión y varios historiadores de que la aristocracia representaba una fuerza inmovilista, Carmona llega a la conclusión que «la vieja aristocracia no era, en principio, hostil a las nuevas oportunidades que ofrecía el nuevo marco institucional» (p. 10).

Al final del antiguo régimen, la casa había reunido un patrimonio con una cuarentena de administraciones distribuidas por toda la península más otras en Italia. Además contaba con derechos señoriales, foros, diezmos y otros ingresos. La introducción de la monarquía constitucional afectó la vieja aristocracia más que ningún otro grupo. La abolición del señorío y del mayo-

razgo le apuntaron directamente. Si la Casa de Alcañices ofrece una muestra fiable, los aristócratas consiguieron defenderse contra el ataque. Los liberales compensaron la pérdida de derechos señoriales y diezmos con papel del estado canjeable contra bienes desamortizados, mientras los tribunales dieron razón a los aristócratas contra los pueblos que sostenían la invalidez de las antiguas rentas señoriales. Dándose cuenta de que la liberalización de las instituciones podía traerles provecho, los aristócratas abandonaron la causa de la monarquía absoluta y se alistaron en las filas constitucionales (pero no demócratas). El joven marqués Nicolás Osorio apoyó la revolución de 1820 y luego fue senador bajo Isabel II. Su hijo José fue alcalde de Madrid, senador y gobernador civil.

Las dificultades no vinieron del lado institucional, sino de los ciclos económicos y la propia mentalidad aristocrática. Lo que distinguía las fortunas de la aristocracia era el peso de los bienes rurales dentro del total. La Casa sufrió de las depresiones agrarias a partir de 1814 y 1873, forzando la venta de propiedades, pero aprovechó la prosperi-

dad de mediados del siglo para comprar otras. Más que los ciclos económicos, fue el consumo suntuario típico de la grandeza y sobre todo las sumas gastadas en la campaña para establecer a Alfonso XII como rey que perjudicaron su riqueza.

Ya conocida esta historia, ¿cómo se puede juzgar si los marqueses respondieron al reto de la economía moderna con un espíritu empresarial? Carmona analiza el asunto de varias maneras. Una es la estrategia económica de la Casa. En contraste con la nueva elite económica, los marqueses mostraron poco interés en invertir en propiedades urbanas y valores mobiliarios. Dada la gran cantidad de propiedades rurales que heredaron y que la tierra era a lo largo un activo muy rentable es discutible si les guiaba la astucia o el inmovilismo.

Otra posible prueba es si se esforzaban en mejorar el rendimiento de sus tierras. Tampoco sale una respuesta clara. En una finca importante en Navarra intentó la Casa establecer nuevos viñedos con un resultado decepcionante, probablemente porque la zona no era buena. Luego a finales del siglo introdujo la remolacha azucarera con gran provecho, respondiendo a la iniciativa de una fábrica de azúcar. De manera parecida desarrolló la producción de resina en un pinar extenso en Segovia, gracias a la intervención de la Unión Resinera, quien

facilitó un ingeniero y proporcionó el mercado. La mayoría de sus propiedades eran parcelas pequeñas explotadas con contratos de arrendamiento cortos, a menudo informales, pagados en especie. En sus dehesas salmantinas la Casa permitió roturaciones que produjeron una fuerte alza de la renta. Aparte eso, se notan pocos cambios, en buena parte porque el trigo que recaudaba ofrecía un buen negocio. La integración del mercado de cereales trajo provecho, pero los que organizaron este comercio eran grandes tratantes de Barcelona y Galicia.

¿Sacaba la Casa todo el beneficio posible? Muy probablemente no, dado que los atrasos y las condonaciones eran frecuentes y el patrimonio perdía control de terrenos por falta de buenos archivos y apeos. En un capítulo original e importante, Carmona analiza la administración del patrimonio a todos los niveles. Es del parecer de que administradores locales más dedicados y capaces podrían haber mejorado los contratos y comercializado mejor las cosechas, pero admite que es dudoso si las posibles ganancias de buscar tales administradores e imponer nuevas condiciones a los campesinos hubieran compensado los costes de transacción. Los cambios vendrían luego con nuevos cultivos, el motor de combustión interna y la concentración parcelaria.

La gran oportunidad que se presentó con la abolición de los mayorazgos era deshacerse de las pequeñas propiedades alejadas para invertir en otras más cercanas y así reducir el gasto de administración. Los marqueses participaron en el mercado de bienes raíces, pero el deseo de simplificar la herencia no parece un motivo importante. Nicolás Osorio vendió propiedades bajo Fernando VII y después de 1880 José se desprendió de gran cantidad de minifundios difíciles de administrar. En los dos casos el motivo principal era liquidar deudas.

El cuadro resulta confuso; sin embargo, Carmona piensa que hay suficientes pruebas de que los marqueses de Alcañices poseían un espíritu empresarial. Aun si se acepta que la aristocracia disfrutaba una mentalidad flexible, lo que más resulta de su trabajo es que los grandes terratenientes tenían poco margen de maniobra. Es difícil concebir cómo una persona en su puesto de cualquier mentalidad hubiera actuado de una manera muy distinta.

Los grandes cambios en la posición de la aristocracia venían de afuera, de la abolición de los señoríos, de la desvinculación, de la protección arancelaria a los productos agrícolas, de la introducción de mejores transportes y nuevos mercados. Donde los aristócratas tenían un control decisivo no era en la producción, sino en sus gastos, y no sabían moderar el decoro que exigía su posición social. Las deudas acabaron con arruinar las casas de Osuna y Altamira. José Osorio perdió la tercera parte de su fortuna en la causa de Alfonso XII; sin embargo, mantenía una finca de recreo en Algete con una cría de caballos de carrera. Porque eran grandes terratenientes, los aristócratas representaban un peso en la economía del país, pero no veo que tenían la opción de liderar un cambio agrario. Si influyeron en el régimen económico del país por su actuación política, es otro asunto que esta investigación no abarca.

Richard HERR
Universidad de California,
Berkeley

Miguel MARTORELL: *Historia de la peseta. La España contemporánea a través de su moneda*, Madrid, Planeta, 2001.

La desaparición de la peseta el 31 de diciembre del año 2001 provocó una avalancha de publicaciones despidiendo a nuestra centenaria moneda y celebrando la llegada de la nueva unidad monetaria: el euro, cuya andadura comenzaba precisamente al concluir la vida de la peseta. La cosecha ha sido bastante desigual, con libros de calidad escritos con rigor que cuentan las vicisitudes históricas de la moneda, pero también con otros lanzados al mercado aprovechando la oportunidad sin apenas aportar algo nuevo a la ya abundante historiografía existente. Entre los primeros destacaría el volumen editado por José Luis García Delgado y José María Serrano Sanz, *Del real al euro. Una historia de la peseta*, el promovido por el Banco de España, *El camino hacia el euro. El real, el escudo y la peseta* y, por supuesto, el reseñado aquí, cuya autoría debemos a Miguel Martorell, un joven historiador, doctor en Ciencias Políticas y profesor Titular de la UNED.

El autor ha tenido el acierto de insertar la historia de la moneda en la más general de España, no por un simple prurito de erudición, sino porque entiende que «el medio de pago», con lo que compramos y vendemos, es algo inextricablemente

unido a la vida de los pueblos. La moneda es política, así ha sido desde su nacimiento en la Antigua Grecia: un símbolo de soberanía y vehículo efectivo de propaganda; el poder máspreciado de los reyes, príncipes y gobernantes de signos dispares, que siempre han tratado de asegurarse el monopolio de emisión. La moneda es cultura, una especie de representación en miniatura de la sociedad a la que sirve, de identificación del colectivo; es arte, lo cual se constata en la variedad de acuñaciones, en el diseño de anversos y reversos, en los materiales utilizados; es técnica, cuya evolución muestra los distintos procedimientos utilizados para batir e imprimir los metales. En fin, la moneda es también economía, pues resume el valor de las cosas, de los bienes y servicios, y la empleamos para medir nuestra riqueza o pobreza.

El libro de Martorell ofrece un recorrido detallado de la trayectoria de la peseta desde aquel legendario 19 de octubre de 1868, cuando Laureano Figuerola, ministro de Hacienda del gobierno revolucionario, decretó su entronización en el sistema monetario español, hasta su mismísimo final, ya cansada y envejecida por el paso del tiempo. Como recuerda el autor, a lo largo de su

existencia, la peseta ha prestado su cara a unos cuantos reyes, a varias matronas republicanas e incluso a un dictador; ha combatido en todos los bandos durante las guerras civiles; ha sido liberal, totalitaria y democrática; centralista y autonómica; se ha depreciado y apreciado; ha tenido cuerpo de oro, de plata, de bronce, de cobre, de aluminio y de papel; ha sido desnaturalizada, falsificada y suplantada. No obstante todo ello, ha logrado sobrevivir por encima de regímenes políticos, mutaciones culturales y transformaciones económicas. Es por eso por lo que la peseta se merecía una historia como la escrita por Martorell.

En once capítulos que se leen con soltura, el autor del libro describe con trazo fino las distintas etapas a través de las cuales discurrió la vida de nuestra moneda. En los dos primeros detalla cuál era la variopinta situación monetaria española antes de 1868: multitud de piezas, nacionales y extranjeras, viejas y nuevas, lo que complicaba los intercambios y nos alejaba de los países más avanzados de Europa, embarcados en un movimiento imparable hacia la unificación. Bajo el liderazgo de Francia se constituyó la Unión Monetaria Latina, antecedente de la actual Unión Monetaria, cuyo fin era crear monedas equivalentes en los países que se adhiriesen a la mencionada Unión. Así nació la peseta, en el marco de una refor-

ma monetaria impulsada por los liberales progresistas que deseaban acercar nuestra economía a la europea. En los capítulos siguientes, del tercero al octavo, se proporciona una visión caleidoscópica de la evolución de la moneda hasta la guerra civil. Las causas de su depreciación con el tiempo (la inflación, la inestabilidad política, el desconocimiento económico); la sucesión de acuñaciones durante la Restauración, la Dictadura de Primo de Rivera y la República; los episodios de los duros cantonales, la suspensión del patrón oro, el impacto de las guerras coloniales, el cáncer de las falsificaciones (los célebres duros sevillanos), la falta de metal y el envilecimiento en el contenido de las piezas; y, en fin, de cómo la moneda fue el centro de la preocupación de ministros de Hacienda y de gobiernos enteros, algunos de los cuales fueron arrastrados por no saber cuidar de la moneda. El capítulo nueve está dedicado a contar cómo la guerra civil escindió en dos a la peseta (la republicana y la nacional) y cómo la penuria condujo a pesetas de papel, de cartón, de aleaciones pobres, acuñadas con técnicas inadecuadas. El resto del volumen repasa los últimos años: durante el franquismo, la desaparición de las piezas de plata y la fiduciarización completa del sistema monetario; el rígido control de cambios y la pérdida de libertad; Franco y el águila

imperial en las acuñaciones. El autor concluye con una apretada síntesis de los pasos dados hasta la fusión de la peseta con el euro: meta final de un largo camino hacia Europa. Como afirma el propio Martorell, aquella moneda nacida con vocación para integrarse en la Unión Monetaria Latina, llegó en el 2001 al puerto deseado: la Unión Europea y el euro. El libro se cierra con un útil apéndice relacionando el valor de la moneda y el precio de las cosas, y con una cuidada cronología de acontecimientos y una bibliografía comentada.

La edición del libro es espléndida, lujosamente ilustrada con reproducciones de monedas y billetes tomadas de las colecciones del Ban-

co de España y de cuadros, grabados y dibujos, que Martorell ha buscado en la Biblioteca Nacional y en diferentes fondos documentales; también abundan las fotografías mostrando la vida política y social del país, así como la figura de los principales protagonistas de la historia de la peseta. La redacción es amena, con una mezcla medida de rigurosidad, explicando asuntos técnicos con la precisión debida, y de sencillez, cuando el relato así lo requiere. En suma, *La historia de la peseta* es el mejor libro conmemorativo que tenemos a nuestra disposición.

Pablo MARTÍN ACEÑA
Universidad de Alcalá

Mercedes CABRERA y Fernando DEL REY: *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)*, Madrid, Taurus, 2002. Bibliografía, índice onomástico y documentación gráfica.

El poder de los empresarios es un libro importante por muchos conceptos, que habla por sí solo de la categoría científica de sus autores y del profundo conocimiento que han demostrado tener de un tema —las relaciones entre el poder político y el económico en la España contemporánea— muy querido para no pocos historiadores y estudiosos de las ciencias sociales, pero no siempre

analizado con el debido desapasionamiento cuando no reducido a simplificaciones más propias del combate político e ideológico que de la ponderada reflexión científica.

Estamos, en primer lugar, ante una obra ambiciosa desde el punto de vista científico, porque sus autores no han rehusado enfrentarse a un tema complejo donde los haya, asumiendo precisamente —y demos-

trando— su complejidad como la mejor manera de avanzar en su comprensión. Y lo es, asimismo, por el amplio horizonte temporal en el que se despliega su análisis —de los orígenes de la Restauración alfonsina hasta nuestros días—, algo que no es habitual en esta clase de trabajos, más sujetos casi siempre al estudio de períodos de tiempo más cortos. Ambas cosas constituyen un acierto pleno, pues el largo plazo y las distintas coyunturas y regímenes políticos que se suceden en el período estudiado permiten observar la cambiante realidad de las relaciones entre los empresarios y el poder político y su misma complejidad.

En segundo lugar, Cabrera y Del Rey demuestran una valentía notable porque pretenden claramente —y en gran medida lo consiguen— romper los clichés dominantes desde el final de los años sesenta, forjados por una historiografía sustentada en un determinismo económico de lo político, y realimentados por una abundante literatura de «periodismo de investigación» de casos deslumbrantes de relaciones entre dinero y poder, sobre la existencia de un «bloque de poder», una «aristocracia financiera» o, más popularmente, *los de siempre* que habría determinado el cambio histórico y provocado los cambios de régimen político en función de sus intereses. Esto no supone negar la existencia de relaciones entre los intereses eco-

nómicos y la política, que las ha habido y las hay —y el libro está lleno de ejemplos individuales y colectivos que ilustran estas relaciones en ambos sentidos—, sino constatar en todo caso que fueron muy diversas y no estuvieron sujetas a un determinismo de carácter económico o social.

En tercer lugar, hay una evidente renovación metodológica en el tratamiento del tema objeto de estudio, que responde en esencia a los cambios operados en los últimos decenios en el conjunto de disciplinas —historia política, social, económica y empresarial— que confluyen en el libro y de los que los propios autores han sido en parte responsables. No es tanto esa perspectiva pluridisciplinar con que Cabrera y Del Rey abordan su estudio cuanto la sustitución de conceptos de escasa efectividad analítica, como los de «burguesía», «oligarquía» o «clase dominante», muy genéricos y teñidos de evidentes connotaciones ideológicas, por otros como el de elites (económicas, políticas), cuya eventual ambigüedad queda reducida en las páginas del libro por el empeño de sus autores de dotar de contenido concreto (empírico) a sus protagonistas: individuos particulares y grupos, empresarios en un sentido muy amplio (propietarios agrarios, arrendatarios, fabricantes, industriales, comerciantes, banqueros, hombres de nego-

cios, directores de empresa, etcétera), grupos de interés, asociaciones patronales, políticos profesionales, funcionarios, partidos políticos y sindicatos. Asumir esta diversidad de actores y la heterogeneidad de sus intereses y comportamientos es esencial para huir de cualquier interpretación simplificadora al tiempo que un paso decisivo para enfocar el análisis desde la complejidad. Por lo demás, debe reconocerse la maestría con la que los autores manejan en cada capítulo a protagonistas tan heterogéneos, ofreciendo un mosaico de evidencias sobre las que se sustentan interpretaciones llenas de interés, ya sean conocidas o no.

Por último, el libro, además de bien escrito, es el resultado de un enorme esfuerzo de síntesis tanto de las investigaciones de los propios autores como de una muy amplia bibliografía —es un libro de libros, se dice con acierto en la Introducción—, que desgraciadamente resulta escasa para el período más reciente de nuestra historia, el período democrático del último cuarto del siglo xx, razón por la cual el capítulo final sugiere más que interpreta a la espera de investigaciones rigurosas que lo permitan. En efecto, tanto Mercedes Cabrera como Fernando del Rey acreditan, individual y conjuntamente, una larga experiencia de investigación en este tema, que arranca de sus tesis doctorales —*La patronal ante la II República. Orga-*

nizaciones y estrategia (1931-1936) y Propietarios y patronos. La política de las organizaciones económicas en la España de la Restauración (1914-1923), respectivamente—, que se ha completado después con otras investigaciones. De manera que pocos historiadores, si alguno, han estado en mejores condiciones que ellos para abordar con la solvencia debida un tema como el tratado en este libro. Además, aunque es cierto que sus dominios originarios lo constituyen el período de entreguerras (1914-1939) y el de la Restauración, es de agradecer la audacia que han mostrado al extender su reflexión al resto del siglo xx, asumiendo el riesgo de transitar por derroteros algo menos familiares de la mano de trabajos ajenos pero bien conocidos, cuyas conclusiones han asumido o criticado con rigor.

El libro se divide en ocho capítulos, a través de los cuales se recorre la historia de España de la mano de las elites económicas y sus relaciones con el poder político. Se defiende explícitamente la idea de que estas relaciones estuvieron sujetas a una continua «instrumentación recíproca», una tensión permanente derivada de que la acción política y la económica se desarrollaron con lógicas propias y diferentes la una de la otra, resultando a veces compatibles y a veces no. Incluso en algunos períodos, se sostiene, habría

habido una primacía de la política sobre los intereses económicos.

Desde el arranque de la Restauración hasta la Primera Guerra Mundial, período al que se dedican los tres primeros capítulos, los intereses económicos se beneficiaron de un régimen liberal que les garantizó un marco institucional estable para el desarrollo de sus actividades y de la economía de mercado. Pero éstos no actuaron como un «bloque oligárquico de poder», sino más bien como un universo atomizado y plural de aspiraciones localistas —acorde con el débil grado de desarrollo capitalista existente— con serias dificultades para coordinarse y superar este marco en sus presiones sobre el poder político. Por su parte, los partidos políticos de turno —partidos de notables— canalizaron esos intereses a partir de contactos personales y de redes clientelares, pero eran ante todo maquinarias políticas dirigidas por políticos profesionales con estrategias propias de ámbito nacional generalmente. No obstante, la defensa del proteccionismo y del fomento estatal a la industrialización o la oposición al aumento de la presión fiscal fueron factores que contribuyeron a que los intereses económicos (agricultores castellanos, industriales textiles catalanes, siderúrgicos vascos, hulleros asturianos, armadores de todo el litoral, etcétera) configurasen en esa época una

notable defensa corporativa a través de grupos de presión y de *lobbies* parlamentarios incrustados en los partidos políticos y con cierta capacidad para romper la disciplina de éstos en los debates y votaciones sobre asuntos económicos. Pero, si bien es cierto que el poder político se mostró permeable a las demandas proteccionistas y de fomento del desarrollo industrial y que ensanchó sus bases sociales atrayendo a las nuevas elites empresariales, no lo es menos que fue mucho más inflexible con ellas en lo relativo a las cuestiones tributarias y laborales. En este último aspecto, los gobiernos de la Restauración fomentaron el arbitraje en los conflictos laborales e impulsaron la reforma social enfrentándose a los empresarios, partidarios de mantener la autoridad en los centros de trabajo.

La consolidación del capitalismo en España tras los beneficios acumulados durante la Primera Guerra Mundial y la favorable coyuntura económica de los años veinte (capítulos IV y V) corrieron paralelos a la crisis del liberalismo. Se afianzó entonces un discurso nacionalista, presente también en Europa y ajeno a los principios del liberalismo, en el que se acentuó la intervención del Estado en la economía al servicio de la mayor grandeza de la nación. Pero este discurso, en opinión de los autores, a pesar de ser del agrado de los empresarios, no lo inventaron

ellos, sino los políticos, necesitados de una nueva legitimidad en momentos de fuerte movilización política y social. De manera que la llegada de la Dictadura de Primo de Rivera tendría que ver más con elementos políticos (la situación de Marruecos, la deslegitimación del régimen de la Restauración) que con el apoyo firme de los empresarios. Éstos se acomodaron bajo su paraguas protector y trataron de aprovechar los beneficios de su política de fomento de la economía, pero no fueron pocos los que abominaron de su intervencionismo reglamentista y del corsé corporativo asfixiante que impusieron los innumerables comités y comisiones, incluidos los comités paritarios de la industria.

La experiencia de la Segunda República (capítulo V) resultó muy negativa para los intereses económicos. No es sólo que su posición en el ámbito de las relaciones laborales se deteriorase hasta límites desconocidos hasta entonces con la implantación de los jurados mixtos y la proliferación de conflictos laborales con motivaciones políticas, sino sobre todo la amenaza directa que para su supervivencia como empresarios, patronos o propietarios supusieron las ideas y proyectos de las fuerzas políticas de izquierda de «socialización de la economía». La sensación de desamparo e incluso de persecución desde el poder que experimentaron, subrayan Cabrera y Del Rey,

dio lugar a réplicas muy duras por parte de las organizaciones económicas, grupos de presión y empresarios individuales, pero nunca lograron éstos engrasar un frente común de defensa de sus intereses.

A pesar de esta situación tan adversa y a pesar de que hubo empresarios y patronos detrás de los militares sublevados contra la República el 18 de julio de 1936, los autores sostienen que lo que les puso definitivamente del lado del bando nacional fue la constatación de la revolución social (ocupación de fábricas, colectivización de tierras, terror de los comités sindicales). Por ello, cuando terminó la Guerra Civil con el dismantelamiento de las organizaciones sindicales, la desaparición de la lucha de clases por ley y la garantía absoluta del orden público, pudieron considerarse entre los vencedores. Pero, en realidad, los auténticos vencedores fueron los que ganaron la guerra con las armas en la mano, de manera que también fueron ellos los que construyeron los cimientos del Nuevo Estado, en el que lo económico iba a quedar de nuevo subordinado a lo político.

Durante los años cuarenta (capítulo VI), las manifestaciones de esta primacía de lo político fueron incontestables. La política autárquica, la creación del Instituto Nacional de Industria (INI), la erección de los sindicatos verticales, la reglamenta-

ción estatal de las relaciones laborales y, en general, el intervencionismo y la regulación discrecionales junto con la desconfianza hacia la iniciativa privada, contribuyeron a definir un marco institucional, al que los empresarios tuvieron que adaptarse buscando el mejor acomodo posible. Los contactos con el poder se convirtieron desde entonces en la vía más eficaz para sortear las trabas reglamentistas y conseguir el éxito empresarial. Fue ésta una práctica muy extendida en todos los niveles de la Administración pública, pero no todos los que la cultivaron obtuvieron los mismos resultados. Algunos, como los grandes bancos privados, sacaron un provecho excepcional, pues en estos años elevaron exponencialmente su control sobre la industria nacional. Además, la conversión del Estado en empresario con la creación del INI y la progresiva difuminación de las fronteras entre los intereses privados y los públicos, facilitando el tránsito de muchas personas de un lado al otro, constituyeron una importante novedad en el mundo empresarial, que se ha prolongado hasta nuestros días.

Tampoco las grandes decisiones de liberalización económica tomadas al final de los años cincuenta, que abrieron paso al desarrollo económico posterior (capítulo VII), emanaron del mundo empresarial. Fueron obra de funcionarios de los

altos cuerpos de la Administración pública, verdadera cantera política del franquismo a partir de entonces. Pero, a pesar de que en los años del desarrollismo los empresarios ganaron peso político, siguieron careciendo de vías de representación eficaces. Las organizaciones económicas y los grupos de presión permanecieron en situación de letargo, camufladas con frecuencia en los sindicatos verticales. Y aunque la política de intereses no desapareció, quedó subordinada al poder de los gobiernos y de la clase política franquista. Su situación era de «impotencia privilegiada», como atinó a definir Juan José Linz en los años sesenta, en tanto que carentes de poder político pero en condiciones de aprovechar las oportunidades que les deparaba la discrecionalidad de las decisiones políticas o sus relaciones particulares con los centros del poder.

Finalmente (capítulo VIII), los autores repasan las transformaciones radicales a las que se han visto obligados los empresarios tras la desaparición del régimen franquista y la llegada del actual sistema democrático. Así, el esfuerzo realizado en recomponer su deteriorada imagen anterior y su reorganización en una patronal de patronales, la CEOE, que ayudó a la concertación social, pero que no mantuvo buenas relaciones con los gobiernos de la UCD durante la transición democrática.

Así también, su relación con los gobiernos socialistas, durante los cuales la imagen pública de los empresarios mejoró sensiblemente, al tiempo que se enfrentaban a una dura reconversión industrial y al reto de una mayor apertura y competencia con la entrada de España en la actual Unión Europea. No obstante, como los autores reconocen, la proximidad de este período al momento actual y la menor disponibilidad de bibliografía solvente, hacen muy difícil cualquier intento de interpretación mínimamente rigurosa de lo que han sido las relaciones del mundo empresarial con los gobiernos

socialistas y populares, sobre todo en lo que se refiere a sus manifestaciones más espectaculares: corrupción, fusiones bancarias, privatizaciones, etcétera. Pero esto es sólo una limitación inevitable que no resta ningún mérito a los muchos que tiene el libro. Pues, en efecto, estamos ante una obra de referencia de la que debe partir necesariamente cualquier trabajo que pretenda mejorar el conocimiento de las relaciones entre los empresarios y el poder político.

Eugenio TORRES
Universidad Complutense

Lina GÁLVEZ-MUÑOZ: *Compañía Arrendataria de Tabacos, 1887-1945. Cambio tecnológico y empleo femenino*, Prólogo de Francisco Comín, Madrid, LID Editorial empresarial, 2000, 403 pp., incluye bibliografía, ilustraciones e índices.

Existen muchas aproximaciones a la historia de la empresa, una disciplina que está conociendo un cierto desarrollo incluso en aquellos países donde esta tradición historiográfica ha llegado relativamente tarde. Sin embargo, ha predominado en este contexto la historia de la dirección y de los empresarios, ya que está considerada como la mejor forma de entender el proceso de toma de decisiones y de las elecciones estratégicas de la empresa. Las

investigaciones de Alfred D. Chandler Jr., centradas sobre el binomio estrategia-estructura y sobre el análisis comparativo respecto a los modelos exitosos anglo-americano y alemán, han encontrado adeptos por todo el mundo; tanto es así que, a pesar de una lectura crítica, su método analítico ha acabado por contaminar muchas tradiciones historiográficas nacionales. De forma análoga a lo sucedido con los estudios sobre el proceso de industrializa-

ción, a medida que la evidencia se ha incrementado, las nuevas investigaciones han tendido a favorecer una lectura más próxima al fenómeno observado —en este caso una empresa— y menos ajustada a esquemas interpretativos cómodos y seguros, aunque rígidos. Los estudios llevados a cabo internacionalmente a lo largo de los últimos años, lejos de invocar una propuesta de interpretación aislada del sujeto principal en torno al cual gira el moderno desarrollo económico e industrial, se esfuerzan en profundizar en la red de conexiones de la empresa con el fin de comprender sus mecanismos efectivos de funcionamiento. De este modo se ha descubierto, por así decirlo, que la empresa es un organismo vivo en continua transformación (tecnológica, organizativa, profesional, social y de género), que se adapta según una pluralidad de condicionamientos económicos generales, sectoriales y político-institucionales. El respeto, en cierto sentido, a estas características de la empresa comporta la necesidad de llevar a cabo una investigación profunda en diversas vertientes y un esfuerzo analítico que se encuentra más allá de la ilustración más o menos elegante de la trayectoria histórica de dicho objeto de estudio.

El trabajo de Lina Gálvez-Muñoz se enmarca plenamente en esta nueva manera de afrontar la historia de

le empresa: cauta y casi respetuosa del propio objeto de estudio, que viene en primer lugar comprendido y después explicado, y no al revés, tal como sugerirían algunas aproximaciones demasiado esclavas de querer encasillar el objeto de estudio en un mosaico preexistente. La particularidad de la empresa estudiada, la Compañía Arrendataria de Tabacos (CAT), reclamaba esta aproximación. Continuadora ideal de una tradición productiva que se remonta al siglo XVIII, y, por tanto, de aquel conjunto de normas que habían acompañado a las grandes manufacturas reales por toda Europa entre el setecientos y el ochocientos, la CAT se constituye en 1887 como monopolio público, transformándose de forma automática en el mayor empleador del país. En sus diez establecimientos, repartidos por toda España, trabajaban aproximadamente 30.000 trabajadores, el 95 por 100 de los cuáles eran mujeres y muchachas. Es a partir de esta evidencia de la que parte la autora para introducir en la historia de la empresa la cuestión del género, una aproximación que en los últimos años ha encontrado un cierto predicamento en los Estados Unidos pero que en Europa tiene problemas para consolidarse. Y lo hace de manera muy original y bien argumentada —aunque a menudo costreñida en la jaula angosta de las notas— sin caer en la tentación de

hacer de ello el instrumento último de análisis.

Lina Gálvez Muñoz ofrece un ejemplo admirable de cómo se pueden inserir temáticas originales en un *corpus* de conocimiento relativamente extenso. Su trabajo consigue conjugar bastante bien el estudio de las transformaciones tecnológicas acaecidas en el transcurso de unos sesenta años en el sector de la producción de cigarros y cigarrillos —según trayectorias evolutivas establecidas fuera de España y a las cuales la CAT se debía adaptar continuamente con grandes esfuerzos— con la atención al universo femenino. Fijándose en las condiciones de las mujeres tanto dentro de la fábrica como —y esto es una importante aportación del libro— fuera del ambiente laboral y evitando el recurso a lecturas estereotipadas del trabajo femenino que a menudo tienden a subrayar, exclusivamente, los caracteres ligados a la vertiente sindical (salario, horario y condiciones de trabajo). No sólo su conocimiento de la investigación historiográfica anglosajona, sino también la reinterpretación que hace de la misma permiten a esta joven investigadora mantener un planteamiento original y nada tradicional sobre los diversos temas que afronta, aunque las condiciones objetivas ofreciesen más de una oportunidad para este último. Además, su propuesta de conjugar la historia de la empresa con la de

género produce el sorprendente resultado de replantear certezas ya establecidas, como aquella según la cual la CAT operó con una gestión casi siempre pasiva. Al contrario, de esta nueva interpretación surge la imagen de una empresa que sabe conjugar de manera eficaz su posición monopolista con un uso políticamente sagaz del factor trabajo —precisamente porque se trataba casi exclusivamente de trabajo femenino—.

Una investigación tan atenta y detallada, tan perspicaz como para entrar en los complejos mecanismos de funcionamiento de la CAT y su gestión de personal, tan precisa en la combinación de la discusión historiográfica con el análisis de la evolución tecnológica y del mercado de consumidores de tabaco habría merecido una mejor edición. La desafortunada disposición de las notas en el texto, la problemática colocación de las fuentes y de la bibliografía, la incomprensible utilización del léxico especializado —que se pone en evidencia al explicar la fundación de la fábrica de tabaco, en la bibliografía, las notas y las abreviaturas— dejan al lector bastante perplejo. A esto se une un índice onomástico cuanto menos sorprendente en el que faltan algunos encabezamientos, mientras que figuran otros sin el número de página, y en el que también es discutible la presencia de

los nombres de los periódicos en una obra que no es una historia de las empresas periodísticas. Las importantes novedades que aporta esta nueva contribución de la *Business History* española hubiesen merecido, sin duda, una edición más cui-

dada y más acorde con la gran tradición editorial de este país.

Luciano SEGRETO

Universidad de Florencia

Traducción: Eva Novella Gómez

Gloria VIVENZA: *Adam Smith and the Classics. The Classical Heritage in Adam Smith's Thought*, Oxford, Oxford University Press, 2001, 240 pp. Bibliografía, índice de nombres, índice de materias.

La influencia de los clásicos grecolatinos en el pensamiento de Adam Smith ha sido tan reconocida como poco trabajada sistemáticamente cuando este libro de Gloria Vivenza, profesora de Historia Económica en la Universidad de Verona, vio la luz en italiano hace unos veinte años. Sabido es que el escocés gozó de una sólida formación en los clásicos, que apreció y cultivó hasta el final de sus días. Gloria Vivenza se ocupa en este libro de la herencia de esos pensadores en las obras de Smith, no especialmente de la influencia directa —en citas explícitas—, sino indirecta, en las ideas, y rastrea dicho impacto en cinco capítulos: filosofía natural, ética, filosofía del derecho, economía y literatura.

La filosofía de Smith subraya la sencillez y la belleza del saber, el papel aristotélico del asombro (y de la independencia económica que el

desarrollo brinda a los filósofos) que lleva a buscar conexiones: «La filosofía es la ciencia de los principios conectivos de la naturaleza», dice en su *Historia de la Astronomía (Ensayos Filosóficos)*. La astronomía revela el carácter hipotético de la filosofía natural, que Smith lee en Platón, y que la diferencia de la filosofía moral. En la física explora los mecanismos del mundo real, pero también el deísmo de los designios providenciales. En su tratamiento de la lógica y la metafísica aparece el desdén con que habla en *La Riqueza de las Naciones* de la «telaraña científica» de la ontología, en particular la escolástica medieval. Vivenza dibuja a un Smith complejo, hipotético y relativista a la vez, clásico y dieciochesco, que se aproxima al saber con el aroma de una escuela que admiraba, pero de la que quería distinguirse: los estoicos.

También desea separarse Vivenza de las interpretaciones panestoicistas de Smith. La autora recuerda que para el escocés la moral es práctica, se refiere a la felicidad en este mundo, y que para los clásicos la moral y la felicidad no son incompatibles, del mismo modo que no lo son el bien privado y el público. La corriente antiliberal lleva dos siglos proclamando lo contrario desde púlpitos y cátedras y tribunas sin fin, con lo que varios intelectuales profesionales de la tristeza acuden a la mente del lector de *La teoría de los sentimientos morales* cuando Smith ironiza sobre «esos moralistas quejumbrosos y melancólicos, que perpetuamente nos reprochan que seamos felices cuando tantos de nuestros semejantes son desdichados».

Vivenza matiza la derivación de la simpatía de Polibio y se apunta a la «media dorada» aristotélica, la «mediocridad» de la corrección y el rechazo a los excesos. También es aristotélico el espectador imparcial, y el tratamiento diferenciado de la justicia, virtud singular que no depende en su corrección de las sensaciones, sino que es precisa, como la gramática, dice el escocés. Vivenza cree que incluso en el autocontrol, lo estoico por excelencia, Smith es más peripatético que estoico. De esta escuela, empero, es la teoría de la tendencia humana innata a mejorar nuestra propia condición, y de

la confluencia entre los intereses individuales y generales. Así, aunque Viner atribuyó color aristotélico a dicha armonía de intereses, Vivenza se inclina por una derivación más probablemente estoica.

Con tino no pierde esta profesora demasiado tiempo en *Das Adam Smith Problem* y la presunta incoherencia entre los libros smithianos: no hay una moralidad del egoísmo en *La Riqueza de las Naciones* mientras que sí la hay del altruismo en *La Teoría de los Sentimientos Morales*: «lejos de ser criticado, el comportamiento inspirado en un grado razonable de amor propio es, de hecho, recomendado en la TSM, mientras que el genuino egoísmo no es aplaudido en la RN» (p. 62 —cuanto no hay otra indicación, las páginas corresponden a la obra aquí reseñada—). Por referirnos a la que quizá es la cita más famosa de la *Riqueza*, varios autores han comentado que no está nada claro que el espectador imparcial simpatizaría con el carnicero que regalara la carne, o incluso que la vendiera por debajo del precio que podría cobrar.

La armonía universal a través del comercio, gran tema liberal, también tiene raíces estoicas, pero la «mano invisible» es más del estagirita, porque Smith parte del individuo y de sus instintos naturales de autopreservación, más que de la contemplación estoica del cosmos; los filósofos de *stoa* valoran al indi-

viduo sólo como parte del todo, reduciendo éticamente su papel a la aceptación del plan divino, mientras que Smith formula un modelo de conducta para el individuo responsable que actúa autónomamente (p. 64) —recuérdese la crítica a la apatía estoica en la parte VII de *TSM*; volveré sobre ello al cerrar la reseña.

El libro que Smith pretendió escribir pero nunca escribió sobre Filosofía del Derecho —sólo nos quedan los juegos de apuntes de sus alumnos, las *Lectures on Jurisprudence*— iba a revisar la historia del derecho natural, desde los presocráticos, los estoicos y los clásicos, pasando por la patrística, por los textos clave de los siglos XVII y XVIII, con Grocio y Pufendorf, desembocando en la revolución de Montesquieu y otros. El tema contaba con vastas ramificaciones, entre ellas por supuesto la económica, porque se pasó de un énfasis en el control a la noción de que también en economía había una armonía natural que requería dejar a los seres humanos en paz: «la actividad económica está gobernada por leyes universales e inmutables, y por ello similares a las leyes de la naturaleza» (p. 90). Esto, como es sabido, no comportaba anarquismo alguno, sino un liberalismo antimercantilista con restricciones institucionales, que se aleja del orden natural estoico que exigía la no intervención humana. Gloria Viven-

za pinta un atractivo retrato de un Smith evolucionista cauteloso: como no creía en esquemas eternos e inmutables era políticamente moderado y poco amigo de experimentos de regeneración social emprendidos por los *men of system*.

No entra Vivenza en la escolástica, sino que mira hacia más atrás desde Montesquieu y su idea de que el derecho debía basarse en la naturaleza, pero no sólo en ella, e incorporar otros elementos: de ahí la búsqueda en la filosofía del derecho desde los romanos para encontrar los principios fundamentales pero también la evolución institucional, no puramente racionalista, e histórica, en la línea de Lord Kames. Hay siempre en Smith consideraciones morales y económicas, con detallados análisis en sus lecciones sobre la evolución del derecho de propiedad.

En cuanto al pensamiento económico, la autora respalda el primer artículo de V. Foley sobre la división del trabajo en Platón y Smith, pero no sus estudios posteriores en réplica a McNulty. Vivenza afirma que todos los elementos del proceso smithiano de la división del trabajo tienen antecedentes clásicos, «entendiendo por ello no precursores ciertos y precisos, sino elementos meramente descriptivos y analíticos referidos a diversos aspectos técnicos de las manufacturas» (p. 129). Hay ideas de Jenofonte y Platón, y

la autora sigue la conocida exégesis de Spiegel: la interdependencia de la división del trabajo platónica es distinta de la smithiana, porque apunta a una sociedad ideal, un producto de la mente humana.

Vivenza es recelosa a la hora de sancionar raíces platónicas en la teoría de los cuatro estadios históricos, y más en cuanto a la paradoja del agua y los diamantes, y al problema de por qué Smith y los clásicos desdijeron la tradición subjetiva del valor que E. Kauder remontó hasta Aristóteles. Aunque B. J. Gordon atribuyó al estagirita el origen de las dos teorías, la subjetiva basada en la utilidad y la escasez y la objetiva basada en el trabajo, que finalmente adoptó Smith, Vivenza refuta que Aristóteles haya anticipado la teoría del valor-trabajo y «ni remotamente» el marginalismo (p. 150). En el pensamiento aristotélico la noción de necesidad subyace a la primacía del valor de uso sobre el de cambio, y la utilidad es objetiva, es de las cosas que son necesarias. Hay una concepción normativa, y no existe la utilidad subjetiva y menos aún la búsqueda de la riqueza por la riqueza misma, la condenable crematística. Vivenza recuerda que eso era lo que Smith buscaba, la creación de riqueza, el juego de suma positiva, y como otros sitúa el origen de la teoría subjetiva del valor en la escolástica tardía y los teóricos del derecho natural.

Sabemos gracias a John Millar que para Adam Smith, que fue profesor de Lógica antes que de Filosofía Moral, «el mejor método para exponer e ilustrar las diversas capacidades de la mente humana, la parte más provechosa de la metafísica, proviene de examinar las distintas vías de comunicación de nuestros pensamientos por medio de la palabra, y de atender a los principios de las composiciones literarias que contribuyen a la persuasión o el entretenimiento». Por desgracia, no dejó textos sobre este asunto, mandó quemar los manuscritos de sus lecciones antes de morir y sólo han llegado hasta nosotros las notas de un alumno, menos completas que las correspondientes a filosofía del derecho. Aun con esas limitaciones, Vivenza extrae aspectos interesantes, como la vinculación de la prosa con el comercio —a mi juicio, en la guerra se vence, en el mercado se convence— y la poesía con etapas anteriores y con otro objetivo: el disfrute. Con ecos de Horacio y Aristóteles, Smith asocia los estilos de la oratoria con el desarrollo económico, pero también con las pasiones y la simpatía, con las características y temperamentos personales de los oradores. Su análisis de la retórica encaja con lo que publicó sobre la moral y la corrección de la expresión (p. 182). La importancia de los sentimientos lleva al escocés a decir: «Los poetas y novelistas que sobre-

salen en la descripción de los refinamientos y delicadezas del amor y la amistad, y todos los demás afectos privados y familiares... son en tales casos mucho mejores maestros que Zenón, Crisipo o Epicteto». Los sentimientos, y también las palabras, necesitan moderación o decoro.

Esta edición inglesa incluye un posfacio que da cuenta de diversos artículos importantes posteriores a la edición italiana, como los de N. Waszek y P. Heise sobre Smith y los estoicos, que la autora no comparte, y el interesante libro de C. Grisswold sobre Smith y las virtudes de la Ilustración, que matiza. Vuelve sobre su tema más reiterado, la complejidad de la relación de Smith con los estoicos, a los que sin duda apreciaba pero de los que, como he apuntado, quiso separarse: «El plan y sistema que para nuestra conducta ha trazado la naturaleza es completamente diferente del de la filosofía estoica».

La perceptiva autora sugiere que hay algo fundamentalmente ambiguo en la independencia estoica, que puede explicar la ponderación de Smith. Los estoicos se caracterizaban por una falta de apego a las relaciones humanas, justo lo contrario de la *Teoría de los Sentimientos Morales*, que anota la relevancia de dichas relaciones desde su primer

párrafo. Más adelante también establece la jerarquía correcta de las preocupaciones, y censura a quienes se golpean el pecho por los desgraciados de la Tierra pero no son capaces de cuidar a sus familiares más cercanos. Smith, en cambio, traza unos círculos concéntricos que van perdiendo solidez a medida que nos apartamos de nosotros mismos, nuestras familias y amigos. La conclusión es: «el cuidado de la felicidad universal es la labor de Dios, no del hombre».

Esto encaja bien con la limitada capacidad del entendimiento humano y con el peligro de ignorar las consecuencias no previstas ni deseadas de las interferencias económicas y sociales. También encaja con un rasgo temperamental: los grandes revolucionarios y genocidas de la historia, que no titubearon en enviar a millones de personas a campos de exterminio, fueron con frecuencia personalidades de tipo estoico, aunque sin duda exageraron letalmente dicha doctrina, que no apoyó ninguna forma concreta de gobierno. Razón tenía, pues, en todo caso, Adam Smith para desconfiar de la apatía estoica.

Carlos RODRÍGUEZ BRAUN
Universidad Complutense

Kevin H. O'ROURKE y Jeffrey G. WILLIAMSON: *Globalization and History. The Atlantic Economy in the Nineteenth Century*, Cambridge, MA: The MIT Press, 1999, 343 pp.

Éste es un libro extraordinario que no dudo en recomendar a los lectores, profesionales o no de la historia económica. El retraso en escribir esta reseña, tres años después de su publicación, se justifica, en parte, por mi vana esperanza de que fuese traducido al castellano. Sin duda, de haberse publicado hace quince o veinte años lo habría sido, pero, al parecer, pese a una renta *per capita* y, supuestamente, un nivel cultural superior, no existe hoy día mercado en España para obras que, como la de O'Rourke y Williamson, consiguen interesar a un público no especializado, sin perder un ápice de rigor. Los alumnos de Historia y Economía ganarían mucho con esta obra, que complementa y actualiza textos ya clásicos de historia económica internacional contemporánea como los de Foreman-Peck y Kenwood y Loughheed.

Desde la perspectiva más restringida de la historia económica, éste es uno de aquellos libros que contribuyen, además, a justificar ante la sociedad nuestra existencia. En efecto, periodistas y políticos han popularizado el término «globalización», pero se adolece de un tratamiento riguroso del concepto y de su evolución. Pues bien, en algo más

de trescientas páginas, Kevin O'Rourke y Jeffrey Williamson proporcionan una perspectiva a largo plazo del problema. La historia económica aporta, por una vez, información y análisis «útiles», más allá de su contribución estrictamente académica. Los autores nos informan de que el proceso de integración internacional en que nos hallamos inmersos no es nuevo y tiene antecedentes en un pasado no muy remoto. No es, además, un fenómeno absolutamente irreversible, y para convencernos de ello nos remiten a la primera experiencia de globalización, bruscamente interrumpida por la Primera Guerra Mundial. Fueron las víctimas del proceso globalizador quienes lograron entonces su interrupción y, a juicio de los autores, no hay que descartar que pudieran volver a hacerlo.

La obra reseñada se gestó durante la década de los noventa, y condensa amplias investigaciones llevadas a cabo por los autores y sus colaboradores (en particular, Timothy Hatton y Alan Taylor). Catorce capítulos componen el estudio y, tras sendas introducciones a la globalización y a la convergencia en perspectiva histórica, se analizan las bases materiales de la mayor expan-

sión conocida del comercio internacional y de los movimientos transatlánticos de capital y trabajo, cuyas raíces se encuentran en la revolución de los transportes que conlleva la aplicación del vapor al transporte terrestre y marítimo y la remoción de los obstáculos institucionales al comercio internacional. Conviene destacar aquí que la aplicación diferida del vapor al transporte, un siglo después de su aplicación a la industria textil, tuvo, de acuerdo con los resultados ofrecidos por O'Rourke y Williamson, un impacto muy superior sobre los costes del comercio que los derivados de la eliminación de las trabas institucionales al comercio, cuyo parangón fue la abolición de las leyes de granos en Gran Bretaña y el Tratado Cobden-Chevalier. Esta característica de la primera globalización contrasta con la situación posterior a 1950 cuando la reducción de aranceles y restricciones cuantitativas (contingentes) fue el motor de la expansión del comercio internacional. Una importante consecuencia de este hallazgo es que cuestiona la visión hasta ahora predominante en la historia económica europea en la que se distinguía entre fases librecambistas y proteccionistas que, supuestamente, tendían a compensar sus efectos sobre la exposición de las economías a la competencia internacional. O'Rourke y Williamson muestran, por el contrario, que los costes totales de

comerciar eran, en Europa, mucho menores en 1913 que a mediados del siglo XIX pese a la reacción proteccionista que tuvo lugar en el período finisecular. Ello permite entender mejor el efecto moderado que tuvo el proteccionismo sobre la asignación de recursos en la mayor parte de Europa occidental durante el cuarto de siglo anterior a 1914, en contraposición con las experiencias del período de entreguerras o de muchos países en desarrollo durante las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo XX. A continuación, los autores abordan si la proposición de Heckscher y Ohlin de que la integración (la convergencia, en la faceta más moderada que nos proponen) de los mercados de bienes causaron la convergencia en los mercados de factores o, por el contrario, ésta resultó de los movimientos de factores, capital y trabajo, como Mill había apuntado contemporáneamente. Los resultados dan tan sólo parcialmente la razón a Heckscher y Ohlin y asignan a la emigración un mayor poder explicativo de la convergencia de salarios reales en la economía atlántica. Ello explica que los autores dediquen especial atención a las causas y las consecuencias de la emigración europea, en una lógica continuación del también excelente estudio que Hatton y Williamson publicaran un año antes (*The Age of Mass Migration*, Oxford UP, 1998). No se con-

tentan O'Rourke y Williamson con exponer las razones de la globalización, sino que, además, exploran las reacciones que ésta suscitó y, así, exploran los factores que subyacen a la abolición de las leyes de granos en Inglaterra y el retorno a los aranceles desde finales de la década de 1870 en la Europa continental. Analizan, en fin, los efectos de la globalización sobre la distribución de la renta y, en concreto, nuestros autores indagan si contribuyó o no al incremento de la desigualdad en el seno de los países del Viejo y del Nuevo Mundo. El libro concluye con un balance de las lecciones que nos brinda la primera experiencia histórica de globalización y sugieren que ésta realizó una aportación al crecimiento económico de las naciones que participaron en ella.

La visión histórica de la globalización que proporcionan O'Rourke y Williamson resulta positiva y, de acuerdo con sus conclusiones, en su ausencia, el grado de convergencia y bienestar habría sido menor que el alcanzado durante el proceso de integración de los mercados internacionales de bienes y de factores. Sin embargo, apuntan, se trata de un proceso en el que existieron, y existen, ganadores y perdedores, a diferencia de la visión más ingenua de los efectos benéficos generalizados del comercio internacional. La herramienta que utilizan de manera sistemática, el modelo

original de Heckscher y Ohlin, les permite distinguir entre la mayor remuneración que percibirán los factores de producción relativamente abundantes cuando tiene lugar el comercio internacional y los movimientos transatlánticos de trabajo y capital, y la menor retribución que corresponderá a los factores escasos. Por otra parte, la extensión que de este modelo realizaron Stolper y Samuelson permite a nuestros autores predecir, y corroborar con evidencia histórica, las reacciones contrarias a la globalización de los propietarios de los factores de producción relativamente escasos. Así, en la Europa anterior a 1914, aquellos países que participaron en la expansión de la economía internacional mediante la apertura al comercio de bienes y servicios experimentaron una demanda más intensa de su factor de producción más abundante (y más barato), el trabajo no cualificado, y ello redundó en una elevación de los salarios reales frente a la remuneración de otros factores, como, por ejemplo, la tierra. Por el contrario, los factores más abundantes (y, en consecuencia, más caros), como la tierra, experimentaron una relativa disminución de su demanda y, por tanto, un descenso comparativo de su retribución. La imagen de la experiencia europea invertida sería la que se apreciaría en los territorios de nuevos asentamientos (Canadá, Argen-

tina y Australasia), así como en los EEUU, donde el factor abundante (y cuya remuneración se vería incrementada relativamente) sería la tierra, y el factor escaso (y el relativamente perjudicado), el trabajo. La globalización habría invertido, así, pues, las tendencias que habitualmente examinamos desde la óptica de un modelo económico cerrado para la Europa preindustrial: los aumentos de la población, más intensos que los de los recursos naturales, tendían a encarecer paulatinamente a éstos, en tanto se abarataba la mano de obra.

A partir de aquí O'Rourke y Williamson ponen especial énfasis en investigar los efectos que las tendencias descritas habrían tenido en la distribución de la renta de los diferentes países. Así, en aquellos países europeos que, vía el comercio o vía la emigración, participaron de la globalización, la desigualdad en la distribución del ingreso tendió a disminuir, mientras que en aquellos cuya participación en la integración económica internacional fue menor, la desigualdad se vio acentuada. Ejemplos paradigmáticos serían Suecia o Dinamarca, para los primeros, y España, para los segundos. En el Nuevo Mundo, la globalización, por el contrario, habría llevado consigo la tendencia a acentuar, *ceteris paribus*, la desigualdad al estar concentrada la propiedad del factor abundante (los recursos naturales)

frente a la obvia dispersión de la propiedad del factor abundante europeo, el trabajo. Las reacciones frente a la globalización son, en lógica consecuencia de lo anterior, lideradas por los terratenientes, en Europa, y por los sindicatos, en el Nuevo Mundo. La desintegración de los mercados internacionales de productos y de factores a partir de 1914, a juicio de O'Rourke y Williamson, hundiría sus raíces en las reacciones contra la globalización a partir de finales del siglo XIX que, incluso, subyacerían tras los orígenes de la Primera Guerra Mundial.

La obra respalda su interpretación con nuevos y abundantes datos relativos a los niveles salariales, ajustados por su poder adquisitivo, y a la dotación de tierra. Realizan, además, un uso abundante del análisis de regresión, si bien algo *ad hoc* en ocasiones. Es, por ejemplo, frecuente encontrar estimaciones con tan pocos grados de libertad que serían rechazadas en un curso regular de econometría. Por último, emplean un instrumento en el que, quizá, resida una de las contribuciones singulares de Jeffrey Williamson al quehacer histórico-económico: los modelos de equilibrio general computable que, como el propio Williamson ha afirmado en repetidas ocasiones, constituyen, con todas las limitaciones de información y las inevitables simplificaciones que conlleva, una representa-

ción más fiel de la realidad que los modelos de equilibrio parcial a los que estamos habituados.

Un rasgo singular de la obra es la insistencia de sus autores en no utilizar indicadores económicos agregados como el PIB por habitante o trabajador y preferir, en su lugar, el uso de los componentes individuales del ingreso. Así, los autores realizan una utilización sistemática del salario real, ajustado por su poder adquisitivo, correspondiente a la mano de obra no cualificada. Además, de su mayor disponibilidad espacial y temporal que la del PIB *per capita*, los autores aducen que representa mejor el nivel de vida de la mayoría de la población. Puede objetarse, sin embargo, que O'Rourke y Williamson se limitan, por un lado, a considerar las tasas salariales (satisfechas por día, semana o mes de trabajo) pero no recogen la masa salarial percibida anualmente por los trabajadores y, lo que es más importante, dejan de lado a los trabajadores cualificados. Si O'Rourke y Williamson hubieran tenido en cuenta a los trabajadores que incorporan capital humano, sus resultados se habrían visto afectados. En efecto, la reciente investigación de Anderson (*European Review of Economic History*, 2001) presenta un aumento de la desigualdad salarial en Europa antes de 1914 y su reducción en el Nuevo Mundo. En definitiva, la no incor-

poración de la retribución del capital físico y humano debilita, sin lugar a dudas, la atractiva argumentación de O'Rourke y Williamson.

Sin duda, la visión del crecimiento económico en un contexto abierto, como la que ofrecen O'Rourke y Williamson para la economía atlántica durante la primera globalización, constituye una profunda renovación del enfoque habitual con un modelo cerrado que los historiadores económicos toman prestados de la macroeconomía del crecimiento. Sin embargo, oponer como elementos explicativos del crecimiento de la economía internacional la integración de los mercados de productos y de factores a la acumulación de capital físico y humano y al progreso tecnológico dista de estar justificado. De hecho, sus propios resultados apuntan a la responsabilidad que corresponde al aumento de la productividad total y a la intensificación del capital en la convergencia de los precios relativos de los factores. Abordar las conexiones entre globalización y crecimiento económico de los países de la economía atlántica requeriría un esfuerzo para reconciliar el enfoque neoclásico de economía internacional y las aportaciones más recientes de la teoría del crecimiento. Quizá esta limitación de la obra que nos ocupa proporcione una explicación al escaso énfasis que los autores ponen en el impacto de la globalización sobre

el crecimiento y a la impresión que algunos lectores pudieran extraer de que el complejo proceso de mundialización no resultó claramente en mayores niveles de bienestar mate-

rial para la población de la economía atlántica.

Leandro PRADOS DE LA ESCOSURA
Universidad Carlos III

Peter HAYES: *Industry and Ideology. IG Farben in the Nazi Era*, Cambridge University Press, 2001, 411 pp.

El ocuparse de temas históricos del máximo interés, de los que trascienden fronteras nacionales y disciplinarias y continúan incidiendo de forma visible en la realidad política, social y económica de la población viva, tiene por supuesto muchas ventajas para el investigador, pues le garantiza la inmediata atención del público —académico y no académico— y una simultánea incorporación a los debates —académicos y no académicos— en curso. Pero tanta atención, claro está, comporta también riesgos, como la descalificación o el contraataque automáticos por parte de los expertos mejor establecidos, por ejemplo, o la rápida obsolescencia a causa de la aparición de nuevas fuentes o la publicación de trabajos similares. Nada de esto le ha ocurrido, sin embargo, al libro que Peter Hayes publicó en 1987 sobre la relación de los industriales alemanes con Hitler en el ejemplo de la IG Farben, la mayor empresa industrial del país y uno de

los símbolos de la colaboración del capital y la tecnología más avanzada con el horror nacionalsocialista. Incluyendo tan sólo una serie de correcciones menores y un prólogo adicional, Cambridge University Press acaba de reeditar esta importante obra.

Hace quince años, el trabajo de Hayes, uno de los mejores discípulos de Henry Turner y miembro, por tanto, de la competitiva escuela norteamericana de especialistas en historia de Alemania, tuvo un impacto enorme en los historiadores de la empresa de todo el mundo, tanto por sus conclusiones como por su manufactura. La idea que defendía el investigador americano era que los directivos de la IG —o la elite industrial y financiera alemana— no habían apoyado, y mucho menos diseñado, la política económica nazi, sino que más bien se habían visto arrastrados por la misma. La búsqueda de la eficiencia industrial, además del obvio interés por maxi-

mizar los beneficios y la necesidad de adaptarse a las nuevas reglas del juego, acabaron involucrando a los gestores del conglomerado químico en algunos de los proyectos más espantosos del Tercer Reich. Dentro de esta idea, interesante en principio sólo para los estudiosos en la historia alemana del siglo xx, latía otra, de gran trascendencia para los historiadores políticos, sociales y económicos en general: que los empresarios, grandes y pequeños, alemanes y no alemanes, son tanto objetos como sujetos de la historia, y que sus decisiones y acciones deben analizarse, en consecuencia, como parte de un proceso dialéctico lleno de sutilezas, muy distinto del simplismo y de la unilateralidad dominantes en buena parte de la historiografía marxista y liberal que desde el final de la Segunda Guerra Mundial había tratado de demostrar la culpabilidad de los empresarios en la construcción del Estado nazi y por extensión la guerra mundial. A diferencia de la mayoría de sus predecesores en la exploración de este tema recurrente, también, Hayes presentaba sus tesis como el resultado de un impresionante trabajo de investigación empírica llevado a cabo en los archivos públicos de las administraciones de Estados Unidos y la República Federal y en los archivos privados de las herederas de la IG Farben, Bayer, Hoechst y BASF, todavía poco accesibles entonces a

los investigadores. En su alegato por la investigación empírica, Hayes no ocultó su rechazo explícito a los modelos teóricos establecidos y a ciertos conceptos ampliamente aceptados por la historia académica, lo cual desató una polémica notable, que no impidió, sin embargo, que el libro fuera muy bien evaluado en foros muy distintos, dentro y fuera de Alemania.

El libro en cuestión ofrece una historia mucho más completa que lo que el autor anuncia de la IG y, por extensión, de la industria química germana, desde su brillante despegue en las últimas décadas del xix hasta la derrota alemana de 1945. La brillante síntesis de la primera parte permite, ciertamente, entender la dinámica de esta industria y de sus empresas hasta y durante el Tercer Reich y comprender, por tanto, algunas de las decisiones más comprometedoras de sus directores en los años de la guerra mundial. Insiste Hayes en señalar que la química alemana continuó siendo tributaria de las condiciones que la habían alumbrado: el apoyo estatal, los mercados de exportación y la especialización basada en una actividad de investigación y desarrollo muy intensa y costosa. Estas tres condiciones hicieron de la IG (gestada a comienzos de siglo y constituida formalmente en 1925 a partir de las empresas más importantes del sector) una institución muy depen-

diente de la estabilidad política dentro y fuera de las (movedizas) fronteras alemanas, liberal en términos de política comercial y dominada en los despachos de dirección por científicos. La exportación, efectivamente, constituyó una prioridad en las estrategias de crecimiento del consorcio, así como una vía eficaz para afrontar el problema crónico de sobrecapacidad que llevó a la industria química mundial a emprender una intensa cartelización en el período de entreguerras. La investigación, vital en un entorno cada vez más competitivo, tuvo también en las ventas en el exterior una de sus más seguras fuentes de financiación. Sirve este argumento al autor para apuntalar una de las ideas centrales del libro: que la IG Farben no necesitaba de la intervención, ni mucho menos de los planes autárquicos, de la Administración germana.

Esta intervención —cuidadosamente examinada a lo largo del trabajo— se inició ya en 1931, en el marco de la depresión. Su coincidencia con la incorporación de Warmhold, miembro del consejo de administración de la IG, al Ministerio de Economía explica la tendencia de los investigadores a vincular esta empresa al ascenso del nacionalsocialismo. Hayes, en cambio, explica convincentemente que el proyecto de autarquía económica, materializado en el Plan Cuatrienal de 1936, y que hizo de la gasolina

y el caucho sintético una prioridad política, contrariaba seriamente la dinámica de crecimiento del consorcio. Pero las diferencias de opinión surgieron de inmediato. Mientras las secciones más exportadoras (los colorantes, los productos farmacéuticos y de fotografía), bajo la influencia del carismático Duisberg, se oponían a satisfacer los deseos del gobierno, desviando fondos de investigación e inversiones a actividades de incierta viabilidad económica, las secciones más dependientes del mercado interior, con el venerado Bosch a la cabeza, acogieron con más complacencia y sobre todo esperanza esos dictados. La línea autárquica significaba naturalmente más intervención y más atención a las necesidades de Alemania, por lo que las disparidades surgidas a raíz del fichaje de un consejero por el gobierno de Brüning se multiplicaron e intensificaron. Razonablemente, la estructura de negocio de la IG fue transformándose al calor de la carrera autarquista y armamentística. A medida que la presión gubernamental crecía, los ejecutivos de la IG Farben o bien se acomodaban (la mayoría) o bien se oponían (la minoría). Algo similar ocurrió con las opciones y opiniones políticas de quienes ocupaban cargos de responsabilidad en la IG. De acuerdo con Hayes, la IG se mantuvo a distancia del partido de Hitler hasta su victoria en 1933 pero

a partir de entonces la relación se fue haciendo más de conveniencia que de adhesión. En comparación con otras grandes empresas industriales, además, hubo pocos militantes del partido, y el antisemitismo de la IG Farben fue poco intenso, en ningún caso corporativo. De hecho, algunos de los consejeros y directores judíos hallaron acomodo en filiales extranjeras gracias a las gestiones de la dirección.

La movilización, o militarización, de la IG constituye el punto culminante de esta magnífica investigación. A pesar de los debates internos —a los que el autor presta especial atención—, lo cierto es que la pasión tendió a crecer en el matrimonio de conveniencia entre nazis y químicos. Varios directores se incorporaron a la administración económica y técnica de la guerra, mientras la dirección del consorcio se plegaba a las directrices de aquélla. El resultado, dentro de la IG Farben, fue una transformación radical de la estructura financiera, productiva y científico-técnica de la empresa, cada vez más dependiente de la demanda militar. Al son del imperialismo alemán en Europa central y oriental, la geografía de las inversiones y ventas de la IG también cambió. Hayes se muestra tajante sobre este punto, afirmando que eran los mercados occidentales más desarrollados o prometedores los que interesaban al consorcio quí-

mico. Era éste un terreno que los ejecutivos de la IG conocían bien y donde la representación de los intereses y la repatriación de beneficios, entre otras cosas, estaban garantizados. La estrategia internacional de la IG es objeto aquí de un análisis exhaustivo, que sólo ha igualado el historiador autorizado de la IG y de Bayer, Plumpe, en su libro de consulta obligada publicado en 1990 (y que ignora clamorosamente el trabajo que estamos comentando).

Pero la IG Farben de los años nacionalsocialistas estaba movida, sobre todo, por sus directores. En 1987, una de las razones más importantes del impacto (positivo y negativo) de la obra de Hayes fue que reconstruía la racionalidad, técnica, económica y política, y de la personalidad de quienes tomaron las decisiones más importantes y se enfrentaron a hechos tan estremecedores como el empleo de trabajadores forzados o los campos de concentración (dos temas que Hayes ha abordado en trabajos posteriores a este libro). ¿Por qué se acomodó la IG a las necesidades del autarquismo, primero, y de la guerra después? Ésta es la pregunta clave. En la sombra quedan personas menos importantes —«gente corriente»—, que también se dejaron llevar por Hitler y que son precisamente las que en los últimos años han interesado a investigadores como Goldhagen. La

respuesta de Hayes es la siguiente: entablada esa relación de conveniencia, los directores de la IG no pudieron controlar el poder político, pues la supervivencia de la propiedad privada no es sinónimo de supervivencia del poder político privado. Como los líderes de muchas grandes empresas industriales, «los (líderes) de la IG llegaron a ser en el Tercer Reich tan indispensables como influyentes. Su deseo por ser lo primero les hizo ser lo segundo». El verdadero demonio hay, pues, que buscarlo en la racionalidad basada en la eficiencia industrial, que hizo de la IG un fin en sí mismo. La tradición sociológica alemana late en este espléndido análisis —técnico y moral— del comportamiento de los empresarios y directivos de las grandes corporaciones del siglo xx.

La mejor prueba del éxito del libro de Hayes, antes de esta segunda edición apenas revisada, es que los trabajos más importantes sobre

este tema han seguido la senda iniciada por el autor de *Industry and Ideology*. Entran aquí varias publicaciones de historiadores económicos como R. J. Overy y Harold James o historiadores políticos como el alemán L. Gall. Quienes le han seguido han disfrutado —y están disfrutando— al menos de tres cosas: la progresiva organización y accesibilidad de los archivos privados, facilitado tanto por el acceso a los consejos de administración de una nueva generación como iniciativas internacionales periódicas para revisar el pasado y las cuentas pendientes del capitalismo alemán durante la era nazi; la súbita disponibilidad del importantísimo legado de la República Democrática después de 1989; y el permanente interés que suscita el poder económico de Alemania, en particular en la Unión Europea.

Nuria PUIG RAPOSO
Universidad Complutense

ÍNDICE DEL VOLUMEN XX

ARTÍCULOS

- ANGULO TEJA, M. DEL CARMEN: *Los ingresos y gastos procedentes de las rentas provinciales, 1768-1784*..... 479
- BARQUÍN GIL, RAFAEL: *La producción de trigo en España en el último tercio del siglo XIX. Una comparación internacional*..... 11
- CALATAYUD, SALVADOR: *Tierras inundadas. El cultivo del arroz en la España contemporánea (1800-1936)* 39
- CAYÓN GARCÍA, FRANCISCO: *Hidroeléctrica Española: un análisis de sus primeros años de actividad (1907-1936)*..... 301
- CUADRAS-MORATÓ, XAVIER; FERNÁNDEZ CASTRO, ÁNGEL S., y ROSÉS, JOAN R.: *Productividad, competencia e innovación en la banca privada española, 1900-1914*..... 543
- DIAGO HERNANDO, MÁXIMO: *El crédito en el comercio lanero en la región soriana durante los siglos XVI y XVII*..... 271
- GARCÍA RUIZ, JOSÉ LUIS: *Los arreglos interbancarios durante el franquismo* 365
- GELMAN, JORGE, y SANTILLI, DANIEL: *Una medición de la economía rural de Buenos Aires en la época de Rosas* 81
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL: *Política forestal y producción de los montes públicos españoles. Una visión de conjunto, 1861-1933* 509
- HERNÁNDEZ MARCO, JOSÉ LUIS: *Las primeras reacciones de las compañías ferroviarias españolas al inicio de la competencia automovilística antes de la Guerra Civil* 335
- JOVER AVELLA, GABRIEL, y SOTO, RICARD: *Colonización feudal y organización del territorio. Mallorca, 1230-1350* 439
- KUNTZ FICKER, SANDRA: *Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929* 213

VALDALISO, JESÚS M. ^a : <i>Grupos empresariales, marco institucional y desarrollo económico en España en el siglo XX: los negocios de la familia Aznar, 1937-1983</i>	577
VÁZQUEZ PÉREZ, ANDRÉS: <i>Karl Heinrich Rau y el diagrama marxiano de la oferta y la demanda</i>	109

NOTAS

PELLEJERO, CARMELO: <i>La actuación del Estado en materia turística durante la Dictadura de Primo de Rivera</i>	149
SALVUCCI, RICHARD: <i>Instituciones políticas y crecimiento económico en Latinoamérica</i>	143
TORRERO MAÑAS, ANTONIO: <i>La biografía de un gran economista: John Maynard Keynes, por Robert Skidelsky</i>	627

RECENSIONES

ANDERSEN, B.: <i>Technological change and the Evolution of Corporate Innovation: The structure of Patenting, 1890-1990</i> . Por Patricio Sáiz	405
BATTILOSSI, S., y CASSIS, Y. (eds.): <i>European Banks and the American Challenge. Competition and Cooperation in International Banking under Bretton Woods</i> . Por M. ^a Ángeles Pons	418
BRODER, A.: <i>Histoire économique de L'Espagne contemporaine</i> . Por Pedro Tedde de Lorca	161
CABRERA, M., y DEL REY, F.: <i>El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)</i> . Por Eugenio Torres	666
CARMONA, J.: <i>Aristocracia terrateniente y cambio agrario en la España del siglo XIX</i> . Por Richard Herr	661
CARMONA, J.; COLOME, J.; PAN-MONTOJO, J., y SIMPSON, J. (eds.): <i>Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la viticultura española, 1850-1936</i> . Por Carmelo Pellejero	392
COHEN, J., y FEDERICO, G.: <i>The Development of Italian Economy, 1860-1960</i> . Por Stefano Battilossi	193
CRAIG, L. A., y FISHER, D.: <i>The European Macroeconomy: Growth, Integration and Cycles, 1500-1913</i> . Por Joan R. Roses	398
GÁLVEZ, L.: <i>Compañía Arrendataria de Tabacos (1887-1945). Cambio tecnológico y empleo femenino</i> . Por Luciano Segreto	672
GONZÁLEZ ENCISO, A. (ed.): <i>El negocio de la lana en España (1650-1830)</i> . Por Emilio Pérez Romero	649

GONZÁLEZ PORTILLA, M. (ed.): <i>Los orígenes de una metrópoli industrial: la ría de Bilbao</i> . Por Carlos Larrinaga	395
JAMES, H.: <i>The Deutsche bank and the Nazi Economy War against the Jews</i> . Por Pedro Fernández	415
KLEIN, H. S.: <i>The American Finances of the Spanish Empire. Royal Income and Expenditures in Colonial Mexico, Peru and Bolivia, 1680-1809</i> . Por Rafael Dobado.....	172
HAYES, P.: <i>Industry and Ideology. IG Farben in the Nazi Era</i> . Por Nuria Puig.....	685
MANERA, C.: <i>Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000)</i> . Por Luis Germán Zubero.....	389
MARICHAL, C., y MARINO, D. (comps.): <i>De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860</i> . Por Rafael Dobado.....	654
MARTÍN, J. L. (dir.), y ROBLEDO, R. (coord.): <i>Historia de Salamanca, IV. Siglo XIX</i> . Por Enrique Llopis.....	657
MARTÍNEZ RUIZ, J. I.: <i>Trilladoras y tractores. Energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1967)</i> . Por Juan Pan-Montojo	185
MARTORELL, M.: <i>Historia de la peseta. La España contemporánea a través de su moneda</i> . Por Pablo Martín Aceña.....	664
MENJOT, D., y SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M.: <i>La fiscalité des villes au Moyen Age (Occident méditerranéen)</i> . Por Hilario Casado	166
O'ROURKE, K., y WILLIAMSON, J. G.: <i>Globalization and History. The Atlantic Economy in the Nineteenth Century</i> . Por Leandro Prados de la Escosura	680
RODRIGO ALHARILLA, M.: <i>Los Marqueses de Comillas, 1817-1825. Antonio y Claudio López</i> . Por José Ramón García López.....	182
ROTBERG, R. (ed.): <i>Patterns of Social capital. Stability and Change in Historical Perspective</i> . Por Blanca Sánchez Alonso.....	411
SARGENT, T., y VELDE, F.: <i>The Big Problem of Small Change</i> . Por José I. García de Paso.....	403
SONESSON, B.: <i>Puerto Rico's Commerce, 1765-1865. From Regional to Worlwide Market Relations</i> . Por Antonio Santamaría.....	177
TORRES, E.: <i>Los cien empresarios españoles del siglo xx</i> . Por Pablo Martín Aceña.....	198
TRINER, G. D.: <i>Banking and Economic Development: Brazil, 1889-1930</i> . Por Aldo Musacchio.....	189
VIVENZA, G.: <i>Adam Smith and the Classics. The Classical Heritage in Adam Smith's Thought</i> . Por Carlos Rodríguez Braun	675

VVAA: <i>L'économie française du XVIIIe au XIXe siècle. Perspectives nationales et internationales.</i> Por M. ^a Teresa Pérez Picazo.....	168
ZEITLIN, J., y HERRIGEL, G. (eds.): <i>Americanization and its Limits. Reworking US Technology and management in Post-war Europe and Japan.</i> Por Nuria Puig	421

REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS

(Nueva Época)

Director: Pedro de Vega García, **Secretario:** Juan J. Solozábal Echavarría

Sumario del núm. 117 (julio-septiembre 2002)

ESTUDIOS

- SILVIO GAMBINO, *Derechos fundamentales y formas de Estado: reflexiones comparadas sobre el constitucionalismo y los derechos sociales en los albores del siglo XXI.*
- LUCIO PEGORARO, *Las funciones subsidiarias de la comparación en el estudio de los ordenamientos federales y del gobierno local.*
- ANTONIO J. PORRAS NADALES, *El Derecho regulativo.*
- JAIME RODRÍGUEZ-ARANA, *Caracterización del espacio de centro.*
- GERARDO RUIZ-RICO RUIZ, *El proceso de «europeización» del Derecho constitucional: un nuevo reto metodológico para el siglo XXI.*
- CARLOS RUIZ MIGUEL, *Los derechos humanos en el Magreb: apariencia y realidad.*
- ENRIQUE ARNALDO ALCUBILLA e ISABEL MARÍA ABELLÁN, *Sobre la presentación y proclamación de candidaturas.*
- IGNACIO MOLINA A. DE CIENFUEGOS y FERNANDO RODRIGO RODRÍGUEZ, *Las transformaciones organizativas de la política exterior española.*

NOTAS

- PEDRO FARIAS, *Reflexiones sobre Cicerón. Las paradojas. El regreso a Cicerón.*
- ANTONIO REPOSO, *Clasificaciones tradicionales y naturaleza jurídica de la Unión Europea.*
- LUCY CARRILLO CASTILLO, *Thomas Hobbes y el concepto de Estado constitucional de derecho.*
- JUAN JESÚS MORA MOLINA, *Hacia una cultura económica para conducir la democracia.* • FRANCISCO HERREROS VÁZQUEZ, *Republicanismo, capital social y democracia.*

RECENSIONES • NOTICIA DE LIBRO

PRECIOS AÑO 2002

NUMERO SUELTO		SUSCRIPCIÓN ANUAL	
España	Extranjero	España	Extranjero
11,88 €	18,75 €	45,07 €	66,88 €

Suscripción, venta directa y pedidos por correo de números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES

San Francisco de Sales, 6

28071 MADRID

Tel. (34) 91 441 27 00 – Fax (34) 91 441 00 86 – E-mail: distrib@cepc.es

III Jornadas de Historia Económica

Montevideo – 9 al 11 de julio de 2003

SIMPOSIO:

Inversiones extranjeras y empresas multinacionales en América Latina en el siglo xx

COORDINADORES:

María Inés Barbero (Universidad de Buenos Aires/Universidad de General Sarmiento): mbarbero@fibertel.com.ar

Andrés Regalsky (Conicet/Universidad Nacional de Tres de Febrero/Universidad Nacional de Luján): regalsky@utdt.edu

Raúl Jacob (Universidad de la República): rjacob@chasque.apc.org

FUNDAMENTACIÓN Y OBJETIVOS

Las inversiones extranjeras han vuelto a ocupar un lugar relevante en las economías latinoamericanas desde comienzos de la década de 1990, ligadas en una primera etapa a la capitalización de la deuda externa y al proceso de privatizaciones y en un segundo momento a la reconversión productiva que tuvo lugar en el marco de los bloques regionales que se conformaron tanto en el norte como en el sur del continente.

Este proceso se dio a su vez en un contexto internacional signado por la globalización y la desregulación de los mercados, que generó cambios significativos tanto en la organización como en las estrategias de las empresas multinacionales. Junto con la integración económica mundial surgieron empresas cada vez más globalizadas, a la vez que se tendió a una creciente concentración a través de fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas entre firmas.

El objetivo del simposio es contribuir al análisis de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina en una perspectiva histórica, comparando las modalidades y efectos de las sucesivas etapas de la inversión externa en la producción de bienes y servicios que tuvieron lugar a lo largo del siglo veinte. A grandes rasgos se puede determinar que después de un período previo que hunde sus raíces en el siglo xix, y que se extiende hasta la primera guerra mundial, se producen sucesivas oleadas en las décadas de 1920, 1960 y 1990, presentando cada uno de estos ciclos características diferenciales en cuanto a su operatoria y a su incidencia sobre las economías locales.

Los temas incluidos en la propuesta alcanzan, por una parte, a la IED en América Latina, pero también, explícitamente, al proceso de multinacionalización de empresas latinoamericanas —las multilatinas— que tuvo un origen temprano pero que se aceleró desde fines de los años setenta para alcanzar una fuerte expansión en los noventa.

El simposio contempla como temas relevantes el análisis de las estrategias empresariales, el estudio de las filiales locales de empresas multinacionales y la profundización de los debates conceptuales que surgen a partir tanto de la especificidad que asume la IED en América Latina como de las diversas modalidades de la inversión extranjera en su dimensión histórica.

CALENDARIO

Presentación de resúmenes: 15 de marzo de 2003

Ponencias: 1 de junio de 2003

Congreso de americanistas de Santiago de Chile

Julio 2003

Se solicitan ponencias para la sesión: «Comercio exterior, instituciones y cambio económico en América Latina, siglos XVIII-XX».

Coordinadores

Marcello Carmagnani, Universidad de Turín.
Zacarías Moutoukías, de la Universidad de París 7.

La imagen estándar del sector externo de las economías latinoamericanas es el resultado, como bien sabemos, del esfuerzo de varias generaciones de estudiosos provenientes de diversos horizontes. Sin embargo, la lectura de cualquier síntesis nos convence de cuanto quedaba por hacer cuando, a principios de los años ochenta, este tradicional terreno de investigación comenzó a perder atractivo. En particular en lo que se refiere a la propia evolución del sector externo desde el antiguo régimen colonial hasta su configuración más reciente, así como a sus vínculos con transformaciones más amplias. A ello se han ido agregando los nuevos interrogantes surgidos de debates historiográficos más recientes. El objetivo del simposio propuesto es retomar algunos de estos debates, concentrándonos en el entramado institucional del comercio exterior y las relaciones entre aquél y el cambio económico. Sus dispositivos comprenden desde los mecanismos que aseguraban, con mayor o menor costo, el cumplimiento de los contratos hasta las reglas de juego que definían riesgos y ocasiones, pasando por la propia organización de los agentes. Simplificando un poco, en general se aborda dicho entramado institucional adoptando dos enfoques aparentemente opuestos: por un lado, se lo considera como una respuesta óptima a los costos de transacción y, por el otro, como producto de los nuevos lenguajes culturales que fueron acompañando la modernización. Intentamos debatir sobre la pertinencia de uno y otro, situándonos tanto en el contexto desde el cual la acción local de los agentes construye un orden global de transacciones, como en el de las políticas que organizan las relaciones entre formaciones estatales y afectan a la actividad de dichos agentes. Por ello procuramos atraer comunicaciones sobre: *a)* redes sociales, redes mercantiles y organización empresarial; *b)* institución monetaria, crédito y formas de pago y transferencia; *c)* agentes, formas de contrato, información e incertidumbre; *d)* derechos de propiedad y políticas comerciales. No se trata obviamente de una lista exclusiva, sino de los temas que intentan delimitar el espíritu de la propuesta: debatir sobre el entramado institucional del comercio exterior y su relación con las transformaciones en el largo plazo, para lo cual nos concentraremos de manera prioritaria, pero no excluyente, en el período 1750-1914.

Zacarías Moutoukías
Université de Paris 7 – Denis Diderot
UFR-GHSS
2, Place Jussieu
75251 Paris Cedex 05
Correo electrónico: Moutoukias.ZACARIAS@cicrp.jussieu.fr

EL TRIMESTRE ECONOMICO



COMITÉ DICTAMINADOR: José Ayala Espino (†), Lilia Domínguez, Silvano Espíndola, Gerardo Esquivel, Gerardo Jacobs, Julio López, Juan Carlos Moreno Brid, Ugo Pipitone, José Rangel, Ricardo Solís. CONSEJO EDITORIAL: Edmar L. Bacha, Gerardo Bueno, Enrique Cárdenas, Arturo Fernández, Ricardo French-Davis, Enrique Florescano, Roberto Fränkel, Kevin B. Grier, Ricardo Hausmann, Alejandro Hernández, Albert O. Hirschman, Hugo A. Hopenhayn, David Ibarra, Felipe Larraín, Francisco Lopes, Guillermo Maldonado, Rodolfo Manuelli, José A. Ocampo, Joseph Ramos, Luis Ángel Rojo Duque, Gert Rosenthal, Francisco Sagasti, Jaime José Serra, Jesús Silva Herzog Flores, Osvaldo Sunkel, Carlos Tello, Sweder van Winjberger.

Director: José Blanco
Secretario de Redacción: Guillermo Escalante A.

Vol. LXX (1)

México, Enero-Marzo de 2003

Núm. 277

Luis René Cáceres	<i>Historia e integración económica en Centroamérica</i>
Roberto Álvarez y Rodrigo Fuentes	<i>Reforma comercial y productividad en Chile. Una mirada 15 años después</i>
Andrés Pereyra, Máximo Rossi y Patricia Triunfo	<i>El gasto en cuidados médicos de las familias uruguayas</i>
Karen Watkins	<i>¿Previeron las empresas mexicanas la crisis financiera de 1995-1996? Un análisis de empresas</i>
Gabriela Dutréñit, Alexandre O. Vera-Cruz y Argenis Arias Navarro	<i>Diferencias en el perfil de acumulación de capacidades tecnológicas en tres empresas mexicanas</i>
Fernando Barcelnas Paredes y José Luis Raymond Bara	<i>Hipótesis de señalización versus capital humano. El caso de México</i>

EL TRIMESTRE ECONÓMICO aparece en los meses de enero, abril, julio y octubre. La suscripción en México cuesta \$225.00. Número suelto \$75.00. Disquetes con el índice general (por autores y temático) de los números 1-244, \$26.00 (4.49 dls.)

Precios para otros países (dólares)

	<i>Suscripciones</i>	<i>Número suelto</i>
Centroamérica y el Caribe	70.00	20.00
Sudamérica y España	90.00	30.00
Canadá, Estados Unidos y resto del mundo	120.00	33.00

Fondo de Cultura Económica, carretera Picacho Ajusco 227, Col. Bosques del Pedregal, 14200 México, Distrito Federal. Suscripciones y anuncios: teléfono 52 27 46 71, señora Irma Barrón.

Correo electrónico (E-mail): trimestre@fce.com.mx

Página del Fondo de Cultura Económica en Internet: <http://www.fce.com.mx>

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

