

RECENSIONES

Pablo DÍAZ MORLÁN: *Los Ybarra. Una dinastía de empresarios (1801-2001)*, Madrid, Marcial Pons, 2002, 378 pp. ISBN: 84-95379-43-0.

Como ya se ha comentado en otras ocasiones, en los últimos años son cada vez más los trabajos dedicados a distintas personalidades del empresariado español. Es más, el propio Díaz Morlán centró su tesis doctoral en el estudio de Horacio Echevarrieta, por lo que su aportación en este terreno no es nueva. Así, junto a ésta, contamos también con excelentes biografías dedicadas a Urgoiti, Sota, Carranza, los Ybarra sevillanos, los marqueses de Urquijo o los de Comillas, entre otros, sin olvidar, claro está, esa obra de obligada consulta titulada *Los cien empresarios españoles del siglo xx*. Estas investigaciones, tan necesarias para el conocimiento de la historia empresarial española, están contribuyendo, además, a tener una visión más mati-

zada y cierta de lo que fue realmente la iniciativa empresarial española de la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del XX. De hecho, tradicionalmente se ha venido sosteniendo que esta iniciativa fue más bien escasa y es muy posible que fuera así comparándola con la de los países más avanzados, Gran Bretaña o Francia, por ejemplo, pero todos estos estudios y otros en curso están demostrando que, posiblemente, esta iniciativa fue más importante de lo que en un principio se había creído. Precisamente, el libro de Díaz Morlán iría en esta dirección.

En este sentido, el primer acierto del mismo consistiría en abordar la historia de esta familia a lo largo de dos siglos. Sin duda, el apellido Ybarra ha sido y es en España sinó-

nimo de poder y riqueza. Pero esto no ha sido siempre así, o al menos no siempre ha tenido la misma connotación. De ahí que, al estudiar estos doscientos años, resulte más fácil vislumbrar lo que este apellido ha significado a lo largo de todo este tiempo, teniendo en cuenta que la familia aumentó considerablemente y las circunstancias fueron variando al compás de los acontecimientos. De esta forma, en el presente libro se hace un repaso hasta hoy en día desde la instalación en Bilbao en 1801 de quien podríamos llamar el patriarca del clan, José Antonio Ybarra de los Santos, el cual logró acumular una importante fortuna durante el primer tercio del siglo XIX gracias a su profesión liberal durante prácticamente una década (procurador de Causas del Corregimiento de Vizcaya), a la actividad en el descuento de letras y a una mediana herencia en forma de bienes raíces. De esta forma, los dos primeros capítulos de la obra, algunos de cuyos datos ya habían sido ofrecidos en 1999 en un Documento de Trabajo de la Fundación Empresa Pública, resultan de especial importancia, puesto que aclaran numerosos aspectos hasta ahora no del todo bien conocidos sobre los orígenes de la fortuna y de la familia Ybarra. Así pues, la intensa actividad comercial desplegada durante el primer tercio de esa centuria por José Antonio junto a su mujer, Jerónima Gutiérrez

de Cabiedes, llegó a convertirlo en uno de los miembros más ricos de la burguesía vizcaína, destacando, en especial, el negocio de la trata de vena y hierro, fruto del cual fue la constitución en 1827 de la sociedad «Ybarra, Mier y Compañía», la cual con el tiempo iría experimentando sucesivas transformaciones hasta quedar controlada únicamente por los miembros del clan Ybarra, tal como ha demostrado el autor a lo largo de este trabajo.

Una vez finalizada la Primera Guerra Carlista, la familia Ybarra dio el paso de comerciantes a empresarios, llegando a participar en las iniciativas empresariales más importantes que tuvieron lugar entonces en Sevilla y Bilbao. Como se sabe, los orígenes de la siderurgia moderna española debemos situarlos en Andalucía, por lo que no es extraño que los Ybarra, tratantes de hierro, como ya se ha dicho, buscaran extender sus negocios a esa región, de manera que un hijo de José Antonio, José María, fue enviado a Sevilla para visitar a sus agentes, instalándose definitivamente en esa ciudad andaluza. En este desplazamiento habría que situar, pues, los orígenes de la rama sevillana de los Ybarra, a quienes Díaz Morlán ha dedicado el capítulo sexto de su obra, completando así los datos aportados hasta la fecha por Sierra Alonso. Pero junto a José María, cabe destacar también a sus otros hermanos, quienes se queda-

ron en Bilbao, Juan y Gabriel, los cuales tomaron parte en las empresas más sobresalientes que se dieron en la capital vizcaína durante esos años. Así, cabría apuntar, en primer lugar, su participación en la siderurgia cántabra de Guriezo, junto con el catalán José de Vilallonga, lo que implicaría la transformación de su capital comercial en industrial. En segundo lugar, ya en los años cincuenta, vendría la erección de la fábrica de Nuestra Señora de Baracaldo, antecedente de lo que más tarde fue Altos Hornos de Bilbao primero y Altos Hornos de Vizcaya después. Ahora bien, habría que señalar también su presencia en otras iniciativas económicas de la villa durante estos años, como en el Banco de Bilbao o en el ferrocarril de Bilbao a Tudela, lo que contribuyó a diversificar sus inversiones.

No obstante, fue tras la Segunda Guerra Carlista cuando se produjo el gran auge de la minería vizcaína y cuando, en efecto, se sentaron las bases de la gran siderurgia vasca, jugando la familia Ybarra un papel de primer orden, logrando amasar una enorme fortuna, gracias, sobre todo, a lo que el propio autor ha denominado «el triángulo del éxito», consistente en la producción de acero Bessemer en la mencionada compañía denominada Altos Hornos de Bilbao, fundada en 1882, y en el arrendamiento de sus principales explotaciones mineras, las más

ricas del criadero de Somorrostro, a dos compañías extranjeras, la Orconera y la Franco-Belga. Ambas sociedades vendieron la mayor parte de lo extraído en el extranjero a precios preferentes y la cuantía de su producción fue tal que los socios de «Ybarra Hermanos y Cía.» y sus descendientes disfrutaron de unas fabulosas rentas durante más de medio siglo. Además, junto a estos arrendamientos, esta sociedad se mantuvo hasta 1890 como uno de los principales mineros autóctonos de Vizcaya, extrayendo elevadas cantidades de mineral al año.

En la última década del siglo XIX una tercera generación pasó a ocupar los puestos directivos de sus predecesores en las diferentes empresas en las que participaban. Fue, como se sabe por otros estudios, una década en la que las exportaciones de mineral alcanzaron sus máximas cuantías y un momento de especial trascendencia para negocios tales como el naviero, el eléctrico o el bancario o la siderurgia, en todos los cuales estuvieron presentes miembros de la ya numerosa familia Ybarra. Desde el punto de vista económico, cabe subrayar la creación a principios del siglo XX de Altos Hornos de Vizcaya, como consecuencia de la fusión de Altos Hornos de Bilbao, la Vizcaya y la Iberia. La nueva firma se convirtió inmediatamente en la siderurgia española más importante, sentándose en su consejo de

administración numerosas personas pertenecientes al clan Ybarra. Era ya el reinado de Alfonso XIII, quien llegó a mantener unas estrechas relaciones con la familia, algunos de cuyos miembros fueron distinguidos con títulos nobiliarios. Fue el momento, además, en que los empresarios empezaron a ocupar un mayor número de escaños en las Cortes españolas. Tal como se deriva de algunos trabajos de M. González Portilla o de M. Cabrera y F. del Rey, entre otros, con la nueva centuria los empresarios sintieron cada vez más la necesidad de participar en política y de influir en las decisiones del gobierno.

De esta forma introduce el autor tres capítulos, del 8 al 10, en los que se analizan algunos aspectos no propiamente económicos, pero que resultan de especial interés a la hora de estudiar el comportamiento general del clan Ybarra. De hecho, el capítulo 8 está dedicado al maurismo en Vizcaya, poniendo de relieve la estrecha ligazón de la familia Ybarra con esta facción del conservadurismo, de suerte que aquélla, según Díaz Morlán, «le dio cuadros directivos, recursos económicos y hasta un órgano de expresión» (p. 174). El capítulo 9, por su parte, se centra en aspectos meramente sociales, es decir, en las relaciones mantenidas por los miembros de esta familia con la realeza española y con otras familias distinguidas de Bilbao, así como

de sus propios espacios de sociabilidad, donde se hacían negocios, se divertían y se concertaban alianzas familiares. Por último, en el capítulo 10 se estudia la obra social de los Ybarra, insistiendo no sólo en el posible carácter de control social que aquélla pudo tener, sino también en la fuerte vertiente religiosa inspiradora de estas obras en algunos personajes de la familia. Se trata, por lo tanto, de aspectos no tan conocidos, pero que constituyen, sin embargo, una faceta importante de su actuación que, en un estudio como el que pretende Díaz Morlán, nos ayuda a comprender mejor a los personajes analizados.

Siguiendo con una exposición cronológica, tal como hace el autor, la década de 1930 fue especialmente calamitosa para los Ybarra, de manera que las ramas más afectadas fueron las que más habían destacado en el mundo de los negocios y la política durante el primer tercio del siglo XX. De esta forma, la representación de la familia en 1939 guardó poca relación con la de ocho años antes. No obstante, el triunfo del franquismo supuso, a la postre, la recuperación de un poder económico que se había visto resentido durante los años de la Segunda República. De hecho, el nuevo régimen encontró en ellos su soporte fundamental en Vizcaya, pudiendo recordar que muchos de sus miembros pertenecían precisamente a

Falange. Los principales beneficios obtenidos por los Ybarra durante estos años provinieron, fundamentalmente, del trío formado por la banca, la electricidad y la siderurgia. No obstante, los años setenta serían especialmente duros para la familia. Junto a la pérdida del poder político tras la muerte del dictador en 1975 y el ataque del terrorismo de ETA, sobrevino la crisis económica. Prácticamente todos los valores industriales, de donde los Ybarra obtenían una parte destacada de sus ingresos, cayeron en picado entre 1974 y 1981, afectando con especial virulencia al País Vasco, debido a su propia estructura económica. No obstante, durante la actual etapa democrática se puede decir que el Banco Bilbao Vizcaya, Iberdrola y el Grupo Correo han constituido los tres pilares básicos sobre los que se ha mantenido el poder económico de la familia Ybarra. Un poder económico que se ha tambaleado en parte tras la fusión del BBV con Argentaria en 1999, la salida de Emilio Ybarra Churrua de la copresidencia del BBVA en diciembre de 2001 y el escándalo de las cuentas ocultas y los fondos de pensiones ocultadas y los fondos de pensiones investigado en primavera de 2002.

Por todo lo dicho hasta ahora es fácil intuir que estamos ante un libro de especial relevancia no sólo para la historia empresarial, sino también para la historia económica de la

España contemporánea, debido al importante papel que los Ybarra han desempeñado en ella a lo largo de estos dos siglos. En este sentido, destaca el haber podido consultar el archivo de la propia familia y el haber podido mantener varias entrevistas orales con algunos de sus miembros constituyen, junto al planteamiento en sí de la obra, uno de los rasgos más característicos de la misma. Por primera vez se ha llevado a cabo un análisis exhaustivo y sistemático de esta documentación, lo que ha permitido aclarar numerosas dudas sobre los orígenes de la fortuna de la familia, así como mantener un discurso perfectamente anclado en datos documentales, lo que nos da idea de la seriedad y fiabilidad de la obra. Una obra, por otro lado, bien escrita, de fácil lectura, nada apabullante desde el punto de vista estadístico, con unos apéndices muy de agradecer y con una estructura interna que consideramos acertada, por centrarse no sólo en los aspectos meramente económicos, sino también sociales, tal como ya se ha mencionado. En definitiva, un producto bien acabado, de calidad e imprescindible para el estudio de la historia económica no sólo del País Vasco en particular, sino de España en general.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ
Universidad del País Vasco

José Miguel LANA BERASAIN (coord.): *En torno a la Navarra del siglo xx. Veintiún reflexiones acerca de Sociedad, Economía e Historia*, Pamplona, Universidad Pública de Navarra, 2002. ISBN 84-9769-006-0, 468 pp.

Este interesante libro recoge lo sustancial del congreso de historia organizado en 2000 por el Instituto de Historia Económica y Social Gerónimo de Uztariz, y se configura a partir de una serie de interpretaciones generales de la vida económica y social de los navarros del siglo xx. La obra se estructura en dos bloques. El primero está dedicado a los temas económicos, mientras que en el segundo se analizan distintos aspectos relacionados con la cultura, la sociedad y la política. Ambos cuerpos de temas van precedidos de un prefacio en el que se reflexiona sobre la labor de los historiadores en los primeros años del siglo xxi. Este texto, sin duda interesará a los estudiosos de los aspectos económicos, políticos o sociales de Navarra, ya que contiene muy variadas contribuciones sobre toda una serie de cuestiones realizadas desde distintas perspectivas. Por el contrario, como señala el coordinador de la obra en la Presentación, «quizá decepcione al lector que busque un manualito que pormenore los acontecimientos vividos durante el siglo en este territorio tan peculiar, o que, por el contrario, haga pasar desapercibido el volumen, y las interesantes colaboraciones que

contiene, a los ojos de eventuales consumidores con intereses y horizontes más generales». Si en el volumen también se incluyen trabajos sobre cuestiones de ámbito nacional e internacional, es debido a que, como señala el Presidente del Instituto Gerónimo de Uztariz, el libro se propone un examen del caso navarro pero desde el entendimiento de la lógica de los procesos que afectaron al marco internacional o al español.

La parte centrada en aspectos económicos, que se estructura en tres epígrafes, *Agricultura y agroindustria*, *Empresa y cambio industrial* e *Intervención pública*, ayuda a comprender las causas del intenso proceso de desarrollo socioeconómico vivido por Navarra durante la segunda mitad del siglo xx. En este sentido, es preciso tener en cuenta que la industrialización de los años cincuenta y sesenta en Navarra, junto con el intenso proceso de modernización económica y apertura exterior, que se relanza con la incorporación de España a la Unión Europea, han situado a Navarra en un lugar privilegiado entre las regiones españolas, si atendemos al nivel que registran los principales indicadores de desarrollo socioeconómico.

Por ello, como afirma Josean Garrués en su trabajo «Luces y sombras en la industria de una región agraria: Navarra entre finales del siglo XIX y mediados del XX», resulta interesante conocer el pasado industrial de las regiones exitosas en el camino industrializador, así como los factores que explican las limitaciones del mismo. Este experto de la historia navarra del siglo XX realiza un análisis de los orígenes del proceso de industrialización navarro mediante un exhaustivo repaso de la trayectoria investigadora de los últimos años, y finaliza su contribución proponiendo nuevas líneas de trabajo sobre la materia. Como señala Garrués, el mayor éxito obtenido por Navarra en su política de promoción industrial de los años sesenta, en comparación con otras regiones, como Andalucía o Extremadura, tiene su explicación en que el territorio de la Comunidad Foral contaba ya con una cierta presencia industrial, que permitió establecer las condiciones iniciales necesarias, en términos de dotación de factores, recepción de tecnología o cultura empresarial. Sin duda éste es un aspecto importante. No obstante, ello no debe llevarnos a olvidar otros de no menor alcance. Así, es fundamental para entender el éxito industrial, tanto de la cuenca de Pamplona como de la zona de la Ribera, la variable espacial, ya que gracias a la alta accesibilidad a los

mercados europeos se favoreció la masiva llegada de capitales foráneos y un auge sin precedentes de la actividad exportadora. Otro aspecto de gran trascendencia es la capacidad e independencia financiera de la Diputación foral, que permitió desarrollar las infraestructuras físicas, sociales y educativas necesarias para la industrialización, como muestran en sus trabajos Joseba de la Torre y Mario García-Zúñiga, «Entre la inercia y el cambio: Evolución del gasto público en Navarra, 1900-1970», y Blas Los Arcos, «Las cuentas de Navarra entre 1980 y 1999».

Por su parte, el estudio realizado a partir de las Tablas Input-Output de Navarra, de Belén Iraízoz y Manuel Rapún, ayuda a determinar la configuración del sector agroalimentario navarro y sus relaciones con el resto de las ramas de actividad, mientras que la contribución de Iñaki Iriarte y José Miguel Lana relaciona las distintas formas de intervención institucional que se han ido sucediendo durante todo el siglo XX sobre el sector agrario, con los rendimientos, el empleo y las rentas agrarias de cada momento.

Pablo Arocena y Emilio Huerta, tras repasar la literatura más reciente sobre las técnicas y modelos de gestión empresarial, analizan la competitividad de las empresas españolas a partir de una encuesta realizada a una muestra significativa

de establecimientos industriales. A la luz de los resultados obtenidos, los profesores de la Universidad Pública de Navarra ponen de relieve las carencias que presenta la extensión de los sistemas de gestión avanzada en la empresa española y navarra.

El segundo bloque, denominado «La sociedad y sus contornos políticos y culturales», aborda los movimientos sociales, el sistema político y el universo cultural. Las contribuciones de esta parte, que lamentablemente no es posible presentar ahora, son un complemento necesario de la primera, ya que, aunque con excesiva frecuencia los econo-

mistas simplificamos excesivamente la realidad, no hay que olvidar que todo cambio económico exige alteraciones culturales, se sustenta en cambios sociales y provoca a su vez modificaciones en el marco institucional.

En consecuencia, esta publicación contiene un buen número de interesantes y variadas contribuciones, que aportan luz sobre toda una serie de aspectos de gran interés para los estudiosos de la historia, la economía y la cultura navarra del siglo XX.

Gonzalo SANZ-MAGALLÓN
Universidad San Pablo-CEU

Antonio PEIRÓ ARROYO: *Tiempo de industria. Las Tierras Altas turolenses, de la riqueza a la despoblación*, Zaragoza, Centro de Estudios Sobre la Despoblación y Desarrollo de Áreas Rurales (CEDDAR), 2000, 249 pp. Incluye Apéndices y bibliografía.

En la década de los ochenta se realizaron en España varios trabajos meritorios sobre la protoindustria. El tema surgió al calor de las provocaciones intelectuales planteadas por la teoría de la protoindustrialización, que proponía una versión coherente del salto de algunas regiones europeas hacia el crecimiento económico moderno. Rápidamente se emprendieron por toda Europa, España incluida, un sinnúmero de

investigaciones empíricas que trataban de contrastar las hipótesis iniciales. En España, sin embargo, el ímpetu mostrado por estos estudios se agotó con la misma celeridad con la que se había iniciado. Durante los años noventa, mientras la historiografía europea proseguía las investigaciones por caminos nuevos, librándose de las rigideces teóricas iniciales, explorando la riqueza con la que se mostraban las variantes

regionales e incorporando nuevos elementos en los análisis, como el marco institucional o el trabajo femenino, en España apenas se dio paso alguno en ese terreno.

El libro de A. Peiró, recuperando esta temática, explora la trayectoria histórica de una región, las Tierras Altas turolenses, casi ignorada hasta este momento, y reivindica el pasado industrial de una zona conocida hoy por ser uno de los desiertos demográficos más visibles. Teruel, así, comienza a existir también para la historiografía. Cronológicamente el libro se ocupa sobre todo de la etapa final del Antiguo Régimen. Geográficamente analiza el tramo más oriental del Sistema Ibérico, que comprende los partidos de Teruel, Albarracín y Alcañiz y que concentraba a algo más de 90.000 habitantes a finales del Setecientos. Así pues, amplitud en lo cronológico y en lo espacial definen un planteamiento ambicioso que, a falta de datos seriados como los que proporcionan Larruga o el Catastro de Ensenada para otras regiones, resulta heroico e imposible de cumplir con igual contundencia en todas sus facetas: hay datos fiables, aunque discontinuos, sobre la población, hay referencias menos completas a la producción agraria e industrial y es preciso conformarse con referencias cualitativas cuya representatividad nos es desconocida en numerosos temas.

El libro consta de una breve introducción, cinco capítulos y unas conclusiones fugaces. El primer capítulo se dedica al medio físico y a la producción agropecuaria. Con una elevada altitud, en las tierras altas turolenses predominan las tierras de secano hasta el punto de que era una de las zonas de Aragón con mayor cantidad de cereales por habitante. En cuanto a la ganadería, predominaba el lanar, del que trashumaban las cabezas más finas, una proporción variable pero importante. Como en otras áreas trashumanas, una parte de la producción lanera se destinaba a la exportación. A la vez, de ahí salía probablemente la materia prima que abastecía a los pelaires de la zona.

El segundo capítulo se dedica a la población. A. Peiró recopila noticias dispersas sobre la demografía de la zona desde los siglos XII y XIII hasta la actualidad, aunque las más fiables son, sin duda, las más recientes. Según sus datos, la demografía de la zona, que nunca estuvo demasiado poblada, se bloqueó desde 1786, cuando la población de las tierras altas alcanzaba un 15,14 por 100 del total aragonés. El empleo dedicado al trabajo industrial alcanzaba la cuarta parte de la *población activa*, como mínimo, puesto que el censo de Floridablanca, la fuente de estos cálculos, tiene problemas de ocultación, omite sistemáticamente la pluriactividad y excluye casi del

todo el trabajo femenino, si bien sabemos, y el autor lo confirma una vez más, que varias fases del proceso productivo reposaban habitualmente sobre las mujeres.

El tercer capítulo explora un asunto con amplia tradición en nuestra historiografía. Analiza los requisitos establecidos por los autores clásicos para que se pueda hablar de *protoindustria*, y evalúa la correspondencia entre la industria turolense y las previsiones teóricas a través de cinco puntos: el contacto de los textiles turolenses con mercados extrarregionales e internacionales, la complementariedad entre actividades agrícolas e industriales, la ausencia de una agricultura mercantil, la debilidad del sistema feudal, y el control de la producción desde la ciudad. Según Peiró, en las Tierras Altas se puede hablar de protoindustrialización, «sin que quede ningún margen de duda». A continuación recopila informaciones sobre la localización de la industria textil en los núcleos de población semiurbanos —como Teruel, Albarracín, Mora de Rubielos o Rubielos de Mora— y en la mayoría de las áreas rurales, con una distribución uniforme que no permite asociar la diferente presencia de actividades laneras a factores geográficos o a la diferente presión señorial. El capítulo se cierra con un repaso de la «inserción de las Tierras Altas en la economía del Antiguo Régimen», es decir, sobre las abun-

dantes relaciones mercantiles entre la zona y las regiones adyacentes.

El cuarto apartado se dedica al «proceso histórico» de la industria textil turolense, cuyos orígenes se remontan hasta la Edad Media, aunque las noticias sobre el textil empiezan a abundar en los siglos XVI y XVII. Desde el siglo XVII la crisis se extendió por toda la zona, manteniéndose la situación de decadencia durante el siglo XVIII. Los únicos paliativos fueron la intensificación en la fabricación de bayetas para el suministro al ejército, y las fábricas establecidas en Albarracín en las últimas décadas del siglo.

El quinto capítulo, a modo de epílogo, se ocupa de la decadencia. Durante los últimos años del siglo XVIII y los primeros del XIX se produjo la crisis final. Ya en el último cuarto del Setecientos las artesanías debieron acusar el deterioro de los términos de intercambio y el empobrecimiento en que iba cayendo el medio rural, pero la puntilla la recibieron con la guerra de la Independencia y la crisis final de la Hacienda central.

Para introducir un matiz necesario, la denominación de las Tierras Altas puede inducir a error, porque esta zona tiene rasgos comunes con otras regiones montañosas, pero también muestra singularidades. Si bien su altitud era elevada, las pendientes medias, dato igualmente relevante para la caracterización de

la montaña, no eran tan empinadas como para impedir un aprovechamiento agrícola tan importante que hasta permitía exportar, desde los partidos de Teruel y Albarracín, gran cantidad de trigo hacia Valencia. Desde una óptica socioeconómica una comarca con tal aptitud para la agricultura, digan lo que digan los catálogos de áreas montañosas, es más un altiplano que una montaña.

Dicho esto, hay tres aspectos centrales en la argumentación del autor sobre la explicación del fracaso de la industrialización en la zona. El primero se menciona de pasada en el análisis de las roturas del siglo XVIII. Entre 8.000 y 9.500 hectáreas debieron repartirse a unos 1.300 o 1.500 beneficiarios por una veintena de poblaciones. La conclusión de Peiró sigue la opinión pesimista de Asso: el balance fue «globalmente negativo», porque se ampliaron en exceso los cultivos a costa de terrenos de pasto y porque ello supuso «la ruina de la antigua industria del país, por haberse muchos distraído del obraje de la lana». El autor, empero, consciente de la debilidad de esta tesis, no hace esfuerzos por integrar este argumento en sus conclusiones finales.

Más importante es otra circunstancia de las industrias turolenses: la presencia del Estado como demandante de textiles para el abastecimiento militar. Las contratas con el ejército alcanzaron tal importan-

cia que, en algunos momentos y para algunos pueblos, podría incluso hablarse de un auténtico monopolio. La dependencia de esta demanda situó a quienes se habían consagrado a ella en una posición de vulnerabilidad que puede contribuir a explicar la gravedad de la crisis desde el momento en que el Estado canceló los pedidos. En esta línea serían deseables mayores esfuerzos para evaluar el monto de las contratas y el cumplimiento de los pagos, puesto que la Hacienda Real se caracterizaba por pagar tarde y mal, de manera que situaba a los productores en una condición de permanente ansiedad. Por otro lado, la riqueza de los flujos mercantiles de estas comarcas, visible en la descripción de los mercados extrarregionales, sugiere que la dependencia de los suministros al ejército no era tanta ni estaba tan extendida.

Finalmente, una cuestión enjundiosa que es el talón de Aquiles de las investigaciones locales sobre la industria rural. En el fondo, no conocemos suficientemente los circuitos mercantiles como para evaluar las pérdidas de mercado derivadas de la crisis en la que fueron entrando las economías campesinas a finales del XVIII, o los desplazamientos de la demanda producidos por el contrabando de textiles o por la competencia de otras regiones, como Cataluña, más adelantadas y más agresivas desde el punto de vis-

ta comercial. En tanto no seamos capaces de reconstruir estos flujos con alguna fidelidad seguiremos aventurando hipótesis acerca de la crisis de esta y otras áreas preindustriales, sin estar del todo seguros de nuestras afirmaciones.

Por añadidura, quedan numerosas cuestiones en las sombras que no será fácil iluminar en el corto plazo: no sabemos con precisión cuál era el volumen de paños producidos, ignoramos de dónde procedía la materia prima, quedan pendientes las fórmulas de organización del trabajo y desconocemos mucho sobre la comercialización del producto. En todo caso, este libro sienta las bases de unos conocimientos mínimos sobre una zona hasta ahora ausente de la historiografía y podrá servir en

el futuro como agenda de trabajo para investigaciones dirigidas a responder a estos y otros interrogantes.

En cualquier caso, el balance global sobre la aportación de A. Peiró no puede ser más que muy positivo. Este libro es un excelente compendio de noticias dispersas sobre la industria textil en una zona cuya importancia productiva es indudable. Es, además, un trabajo rico en erudición construido íntegramente con información de archivo, un dato nada desdeñable en momentos en que la investigación de despacho parece estar arrinconando métodos de trabajo tradicionales pero imprescindibles.

José RAMÓN MORENO
Universidad de Zaragoza

Nigel TOWNSON: *La República que no pudo ser. La política de centro en España (1931-1936)*, Madrid, Taurus, 2002.

Durante años fue moneda corriente aproximarse a la Segunda República con un marcado acento catastrofista, tanto en lo relativo a su trayectoria como, sobre todo, por su dramático final. De tal suerte que escribir sobre los años treinta y la democracia republicana acabó significando, incluso, escribir acerca del fracaso de la experiencia y de los interrogantes que provocaron que al

final de su andadura se encontrase un golpe de estado y una guerra civil. Afortunadamente algo ha cambiado en los últimos años en la medida en que los historiadores han rescatado el período como fin en sí mismo —es decir, enmarcado en la larga duración del primer tercio de siglo o en el período de entreguerras y sus problemas, en concreto la transición política hacia la democracia

y la sociedad de masas— y no como una simple introducción al conocimiento de la contienda civil y sus causas. Recuperación del sentido histórico de la etapa que ha supuesto interesantes novedades tanto en el tratamiento temático, cuanto en los mismos enfoques.

Así, por ejemplo, hoy sabemos que la levedad de la República no constituyó una peculiaridad española en el período de entreguerras. La pérdida de la democracia, con el agravante que esta quiebra estuviese acompañada de una contienda civil, no induce a afirmar taxativamente que España fue «diferente» o que el proceso fue «inevitable». J. J. Linz subrayó hace ya muchos años en sus trabajos comparativos sobre la quiebra de las democracias que ni fue tan diferente, ni tampoco tan inevitable. También sabemos hoy con más certeza que la crisis económica desempeñó un papel secundario —no así su atraso económico—, o que, en fin, en el deterioro global la afección de la determinación política de las prácticas colectivas sólo fue una más de las múltiples determinaciones.

Pues bien, en esta misma dirección, y centrado en el ámbito de la política, reflexiona Nigel Townson en torno a este mismo fracaso en *La República que no pudo ser*, con un ambicioso y exhaustivo análisis de la política centrista practicada por el Partido Radical, clave de

bóveda según él de la democracia republicana. Un trabajo, situado lejos de las proyecciones retrospectivas de la guerra sobre la República, que el propio autor reconoce haber escrito para saldar la deuda historiográfica con las fuerzas de centro, tantas veces olvidadas, cuando no repudiadas, en razón del descrédito a que fueron sometidas por derecha e izquierda.

En principio, el libro evoca en sí mismo una riqueza de problemas, que remiten al lector a una meditada historia política del período. Me refiero a que el republicanismo de centro sirve para ofrecernos una mirada mucho más amplia sobre las dificultades que entorpecen el tránsito hacia a modernización de los comportamientos políticos. Lo que le confiere al libro un panorama mucho más generoso y abierto que el simple estudio estasiológico del Partido Radical, amén de un tono ensayístico que exhorta al lector a interrogarse en torno a cuestiones indispensables para entender la política republicana.

El autor parte de la conciencia que es la política la gran protagonista de la democracia republicana, en tanto en cuanto aceleradora del ritmo de politización social y modernizadora de comportamientos y acciones colectivas (partidos de masas, instituciones representativas, parlamentarismo, configuración de una opinión pública, movilización

social...). Una política republicana que iba a mostrar desde el principio una tensión dialéctica entre cambio y continuidad, entre tradición y modernidad excepcionalmente virulenta en el espacio público, dejando muy pocos resquicios a la política de centro. Especialmente porque no existió un clima político que impulsara a la consideración de inevitable del régimen democrático, ni tampoco se incorporó en concepto clave de consenso por encima de los programas de imposición de ideas o de prácticas.

Si el cambio de régimen se hizo bajo la dirección y el control de las fuerzas republicanas firmantes del Pacto de San Sebastián, así como sobre una nueva legalidad (la radical sustitución de los principios estructuradores del régimen anterior y la Monarquía por una democracia avanzada), lo primero que sorprende al lector es tanto la rápida ruptura del republicanismo centrista con las restantes fuerzas de la coalición, cuanto la facilidad que mostrará para buscar su propio espacio hegemónico, el centro político. Porque para llevar a cabo este propósito necesitaba de mucho sentido político a la hora de negociar entre lo viejo y lo nuevo, o de transitar entre la derecha accidentalista y el republicanismo reformista. Cuestión ésta que no supo resolver, ya que predomina la conciencia de encontrarnos con la permanente contradic-

ción, con una política pródiga en vaivenes, casi tortuosa. Un secuencia, que en el estricto sentido político, plasma con sumo rigor Nigel Townson en la medida que nos muestra cómo fueron los radicales quienes propiciaron las dislocaciones y las asimetrías en el seno de la coalición republicana, con la excusa de llevar a cabo una ingrata función integradora, derivada de su decisivo papel como fuerza centrista y como partido de masas e interclasista de gran presencia parlamentaria, gubernamental y social.

En efecto, obsesionados con asentar un sentimiento democrático y unos valores republicanos, e interesados en ensanchar sus bases de apoyo hacia la derecha sociológica, los lerrouxistas fueron acusados de conservadores por el sector reformista de la izquierda, cuyas acciones movilizadoras (reformas, huelgas, conflictos de clase...), arruinaban esta labor de integración republicana desplegada por el Partido Radical, alejando a las capas medias y a la derecha de la República. En definitiva, que la izquierda no supo valorar el papel del centrismo republicano, en buena medida debido «a una mezcla de prejuicios ideológicos, desdén personal y miopía estratégica», según el profesor Townson.

Planteada así la cuestión y tomada la decisión de salir del gobierno en diciembre de 1931, los radicales buscaron infructuosamente romper

la alianza de los republicanos de izquierda con el PSOE y atraerles a su proyecto centrista. Propósito que fracasó, enturbiando incluso todavía más sus relaciones con el centro-izquierda y escorando al Partido Radical hacia la derecha. La implicación de Lerroux en el golpe de Estado del 1932 fue un grave error, como también lo fue la —a corto plazo rentable— entrada de miles de afiliados en el partido durante los meses de campañas anti-gubernamentales. Las elecciones de 1933 confirmaron estos presagios al pasar a formar mayoría los radicales con la derecha y avalar su desunión con los republicanos reformistas.

Llegados a este punto, el autor critica con dureza la tradicional valoración del período 1933-1935 como dominado por la derecha y la política contrarreformista. A su modo de ver el protagonismo gubernamental lo tuvo el centro republicano, que mantuvo su voluntad integradora y no pocos enfrentamientos con la CEDA precisamente por esta razón. Estos capítulos son, sin duda, los más interesantes del libro, por cuanto nos ilustran con rigor en torno a la política gubernamental sin los prejuicios ni los tópicos, que acostumbran a verse indiscriminadamente sobre el coloreado período del Bienio Negro: reforma agraria, desempleo, legislación laboral... A pesar de la presión de la derecha accidentalista y las acusaciones de la

izquierda reformista, el profesor Townson apunta que no liquidaron las reformas, al menos hasta que el radicalismo vio rota esta independencia relativa de la derecha, cosa que sucedió con el levantamiento de octubre de 1934 y sus consecuencias. A partir de entonces el empeño radical de integrar a la derecha en la República se convirtió en una quimera, entre otras razones porque la CEDA aprovechó la crisis para deslegitimar tanto a la oposición cuanto al propio sistema democrático, volcándose en la reacción y en un cambio de régimen. En consecuencia, el futuro del radicalismo no dejó de ensombrecerse a lo largo de estos meses de contrarreformas, de represión y, para postre, de escándalos (l'affaire del estraperlo y el caso Tayà). Desorientados, divididos y desconcertados, fueron los grandes perdedores de las elecciones de 1936, en parte porque es un republicanismo que ha perdido la «vitalidad insurgente» del primer populismo radical. No hay más que observar sus timoratas y erráticas propuestas, sus lazos con los poderes fácticos o el vacío de sus programas económicos y sociales para darse cuenta de la inanidad de su discurso, transido de obviedades, fruto sin duda del oportunismo que practicaba.

Según Townson, la política integradora radical careció de la voluntad y las garantías necesarias, pen-

sando en convencer tanto a la derecha de la necesidad de aceptar la democracia y de reconocerse en ella, cuanto a la izquierda republicana para que se separase del extremismo socialista. En este sentido, inmerso en constantes contradicciones, no sólo careció del programa necesario para convertir sus propuestas en hegemónicas y hacer realidad la ampliación de las bases democráticas del nuevo régimen, sino que tampoco supo sustantivar su discurso crítico con el reformismo apresurado de la coalición republicano-socialista, con el que pretendía integrar a azañistas y radical-socialistas de Marcelino Domingo. Y a la postre sus apelaciones centristas y sus llamadas integradoras en pos de un espacio político republicano estaban condenadas a estrellarse, atendiendo a la dura realidad del período y sus problemas, así como a su propia incapacidad para liderar este ambicioso proyecto de estabilización democrática.

El libro, además, concita el interés de ampliar los márgenes del debate sobre el fracaso de la Segunda República al sugerir también, desde esta misma perspectiva, el estudio del comportamiento del socialismo español. A su modo de ver —y lo comparto— los historiadores todavía no hemos puesto sobre el tapete la centralidad de las «credenciales democráticas» de los socialistas, cuyo comportamiento quedó en entredicho tanto en la imposición de la legislación laboral del primer Bienio, como en los levantamientos de octubre de 1934.

En definitiva, un libro ineludible para entender el fracaso de la experiencia republicana y, sin lugar a dudas, imprescindible para conocer el republicanismo español de entre-guerras.

Albert GIRONA ALBUIXECH
Universitat de València

Bernard LAVALLÉ, Consuelo NARANJO y Antonio SANTAMARÍA: *La América española (1763-1898). Economía*, Madrid, Síntesis, 2002, 463 pp.

El nuevo texto que se publica dentro de la colección de Historia de España dirigida por Elena Hernández Sandoica llama la atención desde un principio por muchas cosas, pero esencialmente por haber

tenido el acierto de incluir en un mismo volumen el estudio de las dinámicas económicas coloniales de la Corona española en el continente americano durante el siglo XVIII, junto con el devenir de las posesiones

insulares entre 1763 y 1898. Hasta la fecha no existía un volumen que reuniera en un número de páginas asequibles el conocimiento existente sobre la materia.

El libro está dividido en dos partes bien diferenciadas. La primera, escrita por Bernard Lavallé (Universidad de la Sorbonne Nouvelle, París), analiza la evolución de las economías indianas continentales durante la segunda mitad del siglo XVIII. Indudablemente, tiene aciertos innegables, como el haber resumido de forma acertada el estado de la cuestión. El estudioso puede tener una referencia ordenada de la historiografía publicada hasta la fecha y una síntesis de los debates sostenidos entre los historiadores sobre la interpretación del período. El estudiante encontrará una referencia de suma utilidad, pero el especialista descubre algunos problemas. Uno de ellos es que el análisis cuantitativo se efectúa sin someter a las series numéricas al tratamiento adecuado. Así, por ejemplo, se dan las series de producción de plata en función de las exportaciones medidas en pesos en valores corrientes y de la plata amonedada medida también en pesos corrientes. Desde hace años, bastantes historiadores hemos subrayado la necesidad de deflactar las series de producción para eliminar de las mismas la contaminación inflacionaria que se produjo a finales del siglo XVIII; y hemos

recordado que las cifras de amonedación, quintos y exportaciones no coincidían (se trata de conceptos diferentes y, por tanto, de cantidades distintas), por lo que no se pueden utilizar alternativamente. Evidentemente, no hace falta recordar una vez más que las cifras que se manejan en la obra de Humboldt, y que son sistemáticamente copiadas por unos y otros historiadores, contienen errores graves (hay diferencias de millones de pesos entre las cifras de amonedación de la Casa de Moneda de México y las del «sablo» alemán). Así mismo, hay que subrayar que no es muy sólida la idea tradicional defendida en este volumen por Bernard Lavallé de que la producción minera fue en ascenso durante todo el siglo XVIII, hasta que las guerras de independencia truncaron este proceso. John Coatsworth en un artículo clásico puso de relieve hace años que, deflactando las series de producción de la plata, se puede comprobar que la minería fue perdiendo competitividad a fines del período colonial, por lo que si el sector se mantuvo en pie fue gracias a la presencia de coerción de la mano de obra favorecida por la presencia y fortalecimiento de las estructuras de Antiguo Régimen.

En cuanto al capítulo que trata del comercio externo, el lector echa en falta la inclusión de series estadísticas, además de la introducción de algunas rectificaciones en las mis-

mas. Es evidente que no se pueden ofrecer cifras totales del comercio, sino que hay que desagregar los grandes números, ya que las regiones periféricas incorporadas al sistema imperial por las medidas reformistas tuvieron un comportamiento diferente a las regiones de antigua colonización. Las primeras de forma innegable tuvieron un crecimiento en sus exportaciones, ya que en épocas previas estuvieron escasamente integradas en los circuitos internacionales. El problema está en interpretar el comportamiento de los volúmenes comerciales de las segundas, debido a la calidad de la información con la que contamos.

El capítulo relacionado con las reformas en la Real Hacienda se echa en falta también alguna información. Bernard Lavallé interpreta que el orden administrativo y la desregulación económica conseguidos durante los reinados de Carlos III y Carlos IV supusieron un crecimiento espectacular en los ingresos de la Corona y, por ende, del poder del monarca. Sin embargo, la historiografía reciente ha comenzado a desmontar esta visión. Básicamente, se está constatando (en función de las correcciones establecidas al diferenciar los ingresos brutos de los netos de la Real Hacienda) que los gastos administrativos se fueron elevando con más rapidez que los ingresos brutos, por lo que los beneficios netos se fueron mermando. El

rey cada día cobraba más, pero a la vez una cantidad importante de sus rentas se quedaba en Indias para pagar sus nuevas obligaciones (nueva administración, ejércitos, construcción de infraestructuras). Es cierto que una maquinaria de Real Hacienda remozada cosechó más rentas, pero también que los gastos reales realizados en los territorios americanos superaron a veces ante la mirada atónita del rey a los ingresos; y que los ingresos netos se vieron además mermados por la inflación creciente que se dio a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII. Paralelamente, las nuevas contribuciones han puesto de relieve también que no se puede establecer una relación directa y mecánica entre el crecimiento en los ingresos fiscales y el aumento del poder del Monarca, sino que hay que comprender mejor el juego de relaciones de poder de las sociedades coloniales de Antiguo Régimen. Los notables indianos no fueron barridos por el reformismo borbónico como a menudo se repite, sino que utilizaron diferentes mecanismos para recomodar su papel en el nuevo escenario de fuerzas impuesto por el reformismo borbónico. Cuando la Corona decidió a comienzos del siglo XIX bombear recursos de forma masiva a la Metrópoli para sufragar los gastos bélicos, los notables indianos dejaron de seguir apoyando el pacto establecido entre ellos, la Igle-

sia y la Corona desde comienzos del siglo XVI. La independencia comenzó a ser vista así como la salvación.

La segunda parte, escrita por Consuelo Naranjo y Antonio Santamaría (ambos investigadores del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, España), narra la evolución de la economía de Cuba y Puerto Rico desde mediados del siglo XVIII hasta su independencia a finales del siglo XIX. Se trata de un texto cuidado en el que se incluye una gran cantidad de información. Los autores analizan un período temporal mayor (1765-1898) que en la primera parte (1763-1820) del libro, pero como tratan un espacio geográfico más reducido (Cuba y Puerto Rico en comparación a toda América Latina) y emplean más páginas (Bernard Lavallé ocupa 137 páginas, mientras que Consuelo Naranjo y Antonio Santamaría ocupan 256) pueden explayarse en la explicación de bastantes detalles. Primero se ofrece la evolución de las dos islas caribeñas desde 1765 hasta 1878; y después se narran las reformas de finales de siglo y cómo éstas acabaron en la independencia. El único problema que se detecta en esta segunda parte es que en los cuadros se ofrece información numérica de la producción de azúcar, café y tabaco en toneladas, sin incluir una relación de los precios de los mismos productos. Esta ausencia imposibilita al lector calcu-

lar la variación en la relación en los precios del intercambio y, por tanto, entender las oscilaciones en la competitividad de las economías de Cuba y Puerto Rico en el contexto del mercado internacional. En una última parte, se ofrecen unas conclusiones en las que el lector puede comparar la evolución de la América continental en la segunda mitad del siglo XVIII y la insular entre 1763 y 1898. El texto está bien acompañado de cuadros, gráficos y mapas, lo cual facilita la lectura y dota al volumen de un valor añadido incuestionable.

El libro se cierra con un apéndice documental constituido por 24 documentos. Es una información útil desde la perspectiva docente. Se trata de ordenanzas, reales cédulas, descripciones de viajeros, cartas, declaraciones e informes. Se echa en falta, tratándose de un volumen de economía, de la inclusión de series cuantitativas homogeneizadas. Existen cuadros bien hechos a lo largo del texto, pero hubiera sido útil de cara al investigador y al estudiante presentar series en las que se pudiera comprender la evolución en el largo plazo y comparar el comportamiento continental con el antillano. La bibliografía que se incluye en el volumen es rica y está bien seleccionada, pero tiene el problema de no haber sido homogeneizada en su forma de presentación entre la par-

te primera y la segunda, por lo que se aprecian algunas repeticiones y se echan en falta algunas omisiones. En suma, y no obstante los pequeños detalles señalados, se trata de un libro bien pensado y bien elaborado que merece tenerse en cuenta para ser utilizado como

material docente, además de como referencia obligada para las investigaciones futuras.

Pedro PÉREZ HERRERO
 Universidad Complutense
 Instituto Universitario
 de Investigación Ortega y Gasset

Ernest SÁNCHEZ SANTIRÓ: *Azúcar y Poder: estructura socioeconómica de las alcaldías mayores de Cuernavaca y Cuautla de Amilpas, 1730-1821*, México, Universidad Autónoma del Estado de Morelos/Praxis, 2002, 331 pp.

La reciente publicación de este libro merece la atención de los historiadores económicos y sociales tanto por ser fruto de una larga y meditada investigación como por el hecho de constituir una importante aportación a la historiografía cada vez más rica sobre el México borbónico. El período bajo consideración es el siglo XVIII y el espacio geográfico y social aquel que corresponde a los territorios de las antiguas haciendas azucareras de Cuernavaca y Cuautla, en el actual estado de Morelos. El texto nos ofrece un cuadro de extraordinaria riqueza del último siglo XVIII de la colonia, con una esmerada atención a los detalles y matices de la región, haciendas, pueblos y grupos sociales que analiza. Allí quedan retratados tanto los hacendados como los esclavos, gañanes y jornaleros que trabajaban

en las mayores unidades productivas de estos ricos valles agrícolas. En este sentido, se trata de una historia social. Pero el libro es también una meditada historia económica, ya que a través de sus páginas desfilan todos los temas esenciales para entender la economía del azúcar de la época: la producción, los mercados, los precios, los salarios (fundamentalmente en especie), los impuestos.

Ernest Sánchez Santiró nos demuestra que no hay ninguna contradicción entre hacer historia social e historia económica: es más, pareciera que nos está diciendo que, en la práctica, deben entrelazarse para lograr una comprensión realmente profunda, íntima de la realidad histórica. Ello no quita que cada subdisciplina requiera el desarrollo y aplicación de una metodología de

trabajo específica. Y, por supuesto, la elección y estudio de fuentes apropiadas. Así se constata en los sucesivos capítulos, observándose que el autor ha consultado una cantidad impresionante y variada de archivos. Al trabajar sobre la producción del azúcar, por ejemplo, Sánchez Santiró aprovecha materiales inéditos de diversos ramos del Archivo General de la Nación (Tierras, Alcabalas, Padrones, Bienes Nacionales, Historia), al igual que del Archivo Histórico Agrario de Morelos (AHAM). Cuando analiza la población, utiliza tanto la documentación en archivos locales como en el Archivo General de Indias en Sevilla. Una lectura de las notas a pie de página demuestra el cuidado y el tesón con los cuales ha procedido el autor en la búsqueda de la abundante y variada materia prima con la que ha construido su estudio.

Igualmente significativo es el esfuerzo por abrir (o más bien reabrir) un debate historiográfico fundamental sobre la caracterización de las relaciones de trabajo en las sociedades coloniales. Cuando Sánchez Santiró nos relata que los hacendados azucareros del siglo XVIII en las regiones de Cuernavaca y Cuautla ejercían el control de sus trabajadores con base a métodos coercitivos y que pagaban la mayor parte de los salarios en la forma de mercancía en

las tiendas de raya, surge la pregunta: ¿de qué tipo de sociedad estamos hablando? El autor contesta que si nos fijamos en las relaciones de trabajo *predominantes* al interior de las haciendas, debemos aceptar que a principios del siglo XVIII el peso del esclavismo en dicha región era notorio; luego, en la segunda mitad del siglo, descendió la proporción de esclavos pero no dejaron de mantenerse relaciones de trabajo de tipo coercitivas en las haciendas de la región, lo que permite hablar de relaciones de tipo feudal. Evidentemente, dicho planteamiento invita a la polémica, y éste es precisamente uno de los objetivos del autor. De allí que el texto constantemente nos introduzca a discusiones con los principales autores anteriores que se han acercado al tema de la historia del azúcar, de las haciendas, de los esclavos, peones y gañanes, en fin, de la economía y sociedad coloniales. Las referencias y discusiones (a veces acaloradas) con otros historiadores se entretajan a lo largo de cada capítulo y cada tema y, por consiguiente, hacen de este libro no sólo una excelente monografía, sino un aporte estimulante a los debates sobre la economía del antiguo régimen colonial de la Nueva España.

Carlos MARICHAL
El Colegio de México

Guillermo JIMÉNEZ SOLER, *Las empresas de Cuba 1958* (3 vols.), La Habana, Mercie Ediciones-ENPES, 2002, 937 pp. (316 t. I, 338 t. II y 283 t. III), índices general, de empresas, sectores, nombres comerciales y marcas, y de propietarios y ejecutivos, bibliografía y apéndice fotográfico y de logotipos.

En 1958 la isla de Cuba se hallaba en plena revolución, sólo un año después Fulgencio Batista abandonaba el país y Fidel Castro iniciaba un gobierno que en poco tiempo iba a subvertir por completo el orden establecido. En lo que nos incumbe, las empresas iban a ser nacionalizadas. El libro de Guillermo Jiménez Soler es un censo de las principales compañías que operaban en la Mayor de las Antillas en la fecha antes mencionada, un censo bastante exhaustivo, aunque selectivo y que no hace explícito su criterio de elección, aunque, como enseguida veremos, el conocimiento historiográfico minimiza la importancia de ese defecto.

Técnicamente *Las empresas de Cuba, 1958* es una relación de empresas ordenada alfabéticamente y completada con buenos índices de compañías, sectores, nombres comerciales y marcas, propietarios y personal ejecutivo de las mismas, una guía de consulta, un capítulo en el que se explica la metodología empleada en su confección, un vocabulario de términos utilizados, una relación de abreviaturas usadas y una bibliografía sucinta. Sus tres tomos

incluyen un total de 1.384 compañías, cada una de las cuales forma un capítulo independiente, más o menos exhaustivo, dependiendo de la importancia de la firma, de sus conexiones y las de sus propietarios y directivos, y de la información disponible en las fuentes consultadas por el autor —básicamente los registros mercantiles del Archivo Nacional de Cuba, los distintos directorios empresariales existentes, las publicaciones periódicas y otras obras de la época, los estudios posteriores acerca del tema y algunos testimonios directos—. No obstante, por lo general, los datos que se ofrecen de cada una son bastante detallados, completos y uniformes.

En cada artículo se indica el nombre de la empresa en 1958, el tipo de sociedad que constituía, el domicilio de su sede social, la actividad que realiza y el sector al que pertenecía, así como su importancia en el mismo y, siempre que es posible, en función de las limitaciones antes mencionadas, su producto, el número de empleados que trabajaban en ella, su capital y, en caso de que las tuviera, sus deudas —monto, tipo de contrapartida, hipoteca-

ria o no, y casa financiera o bancaria depositaria de las obligaciones contraídas—. Los artículos informan también de quiénes eran los propietarios de las empresas en 1958, si eran filiales o pertenecían a corporaciones mayores o había entre sus dueños otras firmas o bancos y, cuando las fuentes lo permiten, detallan la nómina de sus principales accionistas, la cantidad y tipo de acciones que cada uno poseía y la nacionalidad, cubana o extranjera, de éstos y aquéllos. Lo más interesante de la obra de Jiménez Soler es que todas las compañías, propietarios y accionistas mencionados en cada artículo se detalla, tanto en la información correspondiente al año 1958, como en el análisis histórico que también incluye, sus conexiones con otros propietarios, firmas y/o sectores de actividad, lo que permite obtener una perspectiva muy exhaustiva del complejo entramado empresarial cubano de finales de los años cincuenta. Los datos mencionados hasta ahora ofrecen, por tanto, una perspectiva estática de las empresas cubanas inmediatamente antes de la revolución. En el análisis histórico que acompaña los artículos dedicados a cada una de ellas, se analiza su evolución desde su creación. Jiménez Soler anota la fecha en que fue registrada, el nombre de los fundadores y dueños, así como los cambios en la propiedad y otros hechos relevantes de la historia de

las 1.384 firmas examinadas hasta 1958.

Utilizando el mismo procedimiento empleado con la información de 1958, el autor apunta las conexiones entre las diferentes firmas, sus mentores, socios y accionistas, lo que, junto al referido estudio de sus transformaciones, ofrece también una panorámica de la historia empresarial cubana, fundamentalmente a partir de los años treinta, pues las alteraciones del período que medió entre la Primera Guerra Mundial y la Depresión de 1930 provocaron cambios, sobre todo en la propiedad —menos en la estructura sectorial—, que impiden extraer de la obra conclusiones generalizables antes de la referida crisis más que para los casos concretos de las compañías que, fundadas en momentos previos a ese período, sobrevivieron hasta la revolución.

Para obtener una perspectiva histórica más amplia de la historia empresarial cubana, existe un libro, también reciente, de María A. Marqués Dolz, *Las industrias menores: empresarios y empresas en Cuba (1880-1920)* (La Habana: Editora Política, 2002), y varios análisis sectoriales acerca de la industrias azucarera, tabacalera, jabonera o minera, los ferrocarriles, el comercio al por mayor, los bancos, o las compañías extranjeras que operaban en la isla, realizados por Luis V. de

Abad, Ángel Bahamonde y José G. Cayuela, Antonio Calvache, Jesús Chía, William J. Clark, Enrique Collazo, Roland T. Ely, Susan Fernández, Alejandro García Álvarez, Jorge Ibarra, Fe Iglesias, Leland H. Jenks, Julio Le Riverend, Francisco López Segrera, Manuel Moreno Fragnals, Eduardo L. Moyano, Lisandro Pérez, Óscar Pino Santos, José A. Piqueras, José Rivero Muñiz, Inés Roldán, Antonio Santamaría, Robert F. Smith, Jane Stubbs, Henry C. Wallich, Philip G. Wright, u Óscar Zanetti, entre otros. Además, existen estudios dedicados al período analizado por Jiménez Soler, por ejemplo, de Julián Alíenes, Segundo Cevallos, Gustavo Gutiérrez, Philip C. Newman, James O'Connor, Jorge Pérez-López, Felipe Pazos, C. M. Raggi, Antonio Ricardi, Carlos R. Rodríguez, José L. Rodríguez, Jacinto Torras o Hugo Vivó, y de algunos de los investigadores antes citados.

En relación con esta historiografía, la obra de Jiménez Soler no sólo aumenta su importancia en el sentido mencionado de completar una perspectiva de estudios, análisis y conocimientos, sino que, además, minimiza su principal defecto que, como ya apuntamos, es no hacer suficientemente explícitos sus criterios de selección. Al respecto el autor dice algo tan impreciso como: «Las empresas fueron seleccionadas de acuerdo a su importancia en la

nación o en un sector o en una rama. Otras, sin embargo, lo fueron para completar un panorama integral de la estructura empresarial y su organización y características en nuestro país» (t. 1, p. 17). Por las obras mencionadas sabemos, sin embargo, que no hay ausencias significativas entre las grandes compañías de los rubros que cuentan con investigaciones y que son los más relevantes, pero también en otros con menos peso en dicha estructura, aunque comparte con los trabajos acerca del tema, y no sólo en Cuba, el inconveniente inherente al tipo de fuentes disponibles para abordarlo de que las ciudades, especialmente la capital y las más populosas, estén mejor representadas en la muestra que el campo —exceptuando el caso de las grandes compañías agro-manufactureras, como los centrales azucareros—, y las actividades vinculadas con el comercio mejor que el resto.

Cierta imprecisión en algunos datos, especialmente en el monto y tipo de capital de las empresas, así como en una clasificación propia de las mismas dentro del sector al que pertenece su producción y que es confuso y no se explica, son los otros defectos de la obra de Jiménez Soler. El segundo no reviste mayor importancia, pues el libro ofrece datos suficientes para establecer a partir de él múltiples clasificaciones y con diferentes criterios. El primero también es común a muchos traba-

jos del mismo tiempo por los defectos y falta de uniformidad en las fuentes, la complejidad técnica del tema y la ausencia de conocimientos suficientes del mismo por parte del autor.

Además del encomiable esfuerzo de recopilación y sistematización, fruto de la labor de muchos años, un último comentario que no puede dejar de hacerse para valorar con precisión la importancia de *Las empresas de Cuba, 1958* tiene que ver con las fuentes utilizadas. Si en cualquier historiografía una obra como ésta sería una referencia imprescindible debido al mencionado esfuerzo y al tiempo que se tarda en realizarla, en el caso de Cuba lo es aún más

por las dificultades que conlleva investigar en la isla y por el hecho de que los registros mercantiles anteriores a la revolución no son fácilmente accesibles debido a la existencia de reclamaciones por parte de sus antiguos propietarios y que fueron expropiados por el gobierno insular en los años sesenta. La posición del autor dentro del sistema —es un militar de alta graduación—, sus contactos y, por supuesto, su paciencia, ha permitido ofrecer a especialistas y lectores un trabajo indispensable y, desde luego, impagable.

Antonio SANTAMARÍA GARCÍA
Instituto de Historia, CSIC

Jesús María ZARATIEGUI LABIANO: *Alfred Marshall y la teoría económica del empresario*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 2000, 162 pp.

Alfred Marshall (1842-1924) fue el economista inglés más importante del cambio de siglo. Heredero del liderazgo de John Stuart Mill, marcó la trayectoria de muchos de los economistas del siglo XX, como John Maynard Keynes, entre otros, de quienes fue su principal maestro. Este libro trata de analizar uno de los aspectos más importantes de Marshall, aunque no siempre estudiado con la atención que merece: su visión de la empresa y el empresario tanto desde un punto de vista

teórico como práctico. Las numerosas aportaciones a la teoría económica que Marshall realizó a lo largo de su vida y la multiplicidad de aspectos de la misma en los que destacó han ensombrecido esta faceta del autor inglés. Sin embargo, es sabido por todos su interés por la economía industrial y por los factores organizativos de la empresa sobre los que escribió profusamente.

Jesús M. Zaratiegui, profesor de la Universidad de Navarra, estudia

en este opúsculo al Marshall teórico de la empresa, tema en el que ya había trabajado con anterioridad. El enfoque del autor es muy amplio, tal vez demasiado para las escasas 156 páginas del texto (sin contar con la Bibliografía y el Índice). En ellas, trata de analizar aspectos tan dispares como la situación de la ciencia económica de entonces, la historia económica del momento, el mundo académico en el que se desarrolló Marshall, junto con la teoría empresarial pura, los supuestos antropológicos marshallianos y la interpretación actual.

El libro está estructurado en tres capítulos precedidos por una introducción y culminados por un epílogo y unas conclusiones. De todo ello, solamente el primer capítulo es completamente original, ya que la mayor parte del segundo y del tercero son «nuevos enfoques» de artículos escritos por el profesor Zaratiegui entre los años 1996 y 1998. Tal vez por eso, el resultado es un tanto deslavazado y la obra no tiene un hilo conectivo claro si excluimos el tema general que da título al libro: el empresario en Marshall.

En el primer capítulo, Zaratiegui analiza los supuestos antropológicos marshallianos, destacando la influencia que tuvieron sobre Marshall el utilitarismo y el darwinismo, el historicismo alemán y su propia ética económica. No queda muy clara la jerarquía —si la hubiere— de

estas influencias sobre el autor inglés, entre otras cosas por un empleo confuso del lenguaje. Siendo prácticamente el único capítulo plenamente original, no habría estado de más cuidar un poco más el resultado. El segundo capítulo se centra en el carácter del empresario según Marshall. En él se combinan apartados muy interesantes y que deberían tomar más protagonismo, como el que se refiere al sindicalismo, con otros menos brillantes, como el que se refiere a «los empresarios pioneros» y que más bien trata del empresario ideal marshalliano. Tampoco se luce el autor en el apartado en el que explica es ingrediente *ético* del carácter empresarial. El motivo es que repite insistentemente las mismas ideas expuestas anteriormente sin aportar nada nuevo. El tercer capítulo es, a mi juicio, el más relevante de todos, dado que trata específicamente la teoría del empresario en Marshall desde los cuatro puntos de vista básicos en la literatura marshalliana: el empresario como factor de producción, la distinción gestor/capitalista, la teoría del beneficio y la importancia de la información y la organización empresarial.

Es una lástima que el autor del libro, aun apuntando la diferenciación entre propiedad y gestión en las empresas constituidas como sociedades anónimas en los siglos XVIII-XIX y sus consecuencias, no

resalte la opinión tan polémica de Adam Smith y de John Stuart Mill, en quienes, sin duda, Marshall se inspiró en este aspecto —como en otros tantos—. Especialmente, dado que se trata de un tema estudiado por Manuel Santos Redondo (quien curiosamente aparece en la bibliografía) por citar a alguien. Dejando a un lado estas consideraciones, creo que le habría sido de utilidad al profesor Zaratiegui la lectura del libro *Historia Económica de la empresa* de López y Valdaliso, publicado en el año 2000, en el que se recogen las diferentes teorías de la empresa y del empresario con más detalle. La historia mínima de Zaratiegui queda algo coja. También echo de menos las aportaciones de Chandler, quien estudia la evolución de los modelos empresariales de diferentes países —entre ellos Gran Bretaña— durante los siglos XIX y XX, ahondan-

do en aspectos que el profesor Zaratiegui escasamente deja caer.

Sorprendentemente, es en el final del libro donde se encuentra la mejor parte. El Epílogo —«Luces y sombras del empresario marshalliano»— resume, ordena y casi amplía todo lo que el autor nos ha contado previamente de una manera más clara que en el texto propiamente dicho. Dado el interés que suscita el tema tratado, el lector llega a plantearse por qué Zaratiegui no se ciñó al esquema planteado en el Epílogo y publicó un libro de 300 páginas en las que se pusiera de manifiesto tanto su erudición como su capacidad, precisamente en una cuestión que conoce tan bien como es la empresa y el empresario en el mundo de Alfred Marshall.

María BLANCO
Universidad San Pablo-CEU

Nicola VERDON, *Rural Women Workers in Nineteenth-Century England. Gender, Work and Wages*, Rochester, Boydell & Brewer, 2002.

El libro de Nicola Verdon es una descripción minuciosa de los distintos aspectos que integraban la vida laboral de las mujeres, y en menor grado de sus familias, en algunas localidades inglesas del siglo XIX. Se inscribe también en la tradición historiográfica iniciada por Pam Sharpe de tratar los

aspectos locales y culturales del mercado de trabajo como centrales para analizar los niveles de participación femenina en la esfera laboral.

Una de las primeras objeciones que hace la autora a la mayor parte de estudios sobre trabajo de la mujer es que los resultados agrega-

dos de los censos no son fiables al respecto. Y ello es cierto, sobre todo en el mundo rural, en que la mayor parte de trabajo femenino era estacional. Éste es un obstáculo con el que se encuentra cualquier investigador que trabaje sobre empleo femenino y que sólo se puede subsanar tomando muestras microhistóricas representativas que lleven a conclusiones de carácter normativo o a través de estimaciones indirectas. En cambio, la mayor parte de la información que baraja la autora son fuentes secundarias, en su mayor parte bastante impresionistas, que, aunque dan al estudio mucha riqueza cualitativa, no permiten establecer relaciones de causalidad entre las diversas variables, en la mayor parte de los casos. El tema del grado de representatividad de la documentación presentada limita también la posibilidad de llegar a conclusiones generalizables.

Otra debilidad del libro es que no logra captar la lógica interna del trabajo de las mujeres, como tal, ni en relación a los demás miembros que componían el hogar. Una de las conclusiones generales del libro es que hasta mediados de siglo XIX los ingresos de las mujeres fueron bastante importantes para el ingreso familiar. Después de la mencionada fecha la participación de las mujeres declinó. Las respuestas que da Nicola Verdon al declive de la participación femenina cubren factores

económicos, regionales, vinculados a los roles de género, culturales, ideológicos. Pero un factor crucial, subraya, fue el cambio tecnológico en la agricultura. Ello nos plantea inmediatamente los interrogantes de qué sucedía con otras variables no contempladas en el análisis, como son la educación (formal o informal), la nutrición, los trabajos domésticos no pagados y las fuentes no monetarias de la economía doméstica que la autora señala como importantes pero no cuantifica. Sobre todo, educación y nutrición parecen hoy en día fundamentales. La segunda variable es además clave en todas las tareas manuales relacionadas con la fuerza física tal y como está poniendo de relieve la antropometría, aunque sólo referido al caso de los hombres. Aunque no podamos reconstruir series históricas sobre tallas para mujeres que reflejen la nutrición y el estado de salud, el análisis de las dietas se echa en falta en un trabajo en el que se han manejado, como hemos dicho, fuentes secundarias con abundancia. Es decir, más allá de factores ideológicos y culturales hay otros también económicos como la educación y la nutrición que son cruciales tanto para entender la actividad económica de la mujer y la retribución de la misma, como para unificar el análisis de las distintas variables que la autora baraja.

También para el estudio del trabajo infantil y la retribución del mismo la escolarización o la ausencia de ella es una variable crucial. No basta con verificar que el ingreso de los niños era en algunos casos importante para el hogar. En todos los casos el trabajo infantil es una opción alternativa a la escuela. La elección trabajo-escuela, en función, entre otras variables, de la capacidad material de sostenerla financieramente por parte de la familia, tamaño de la descendencia y suponemos expectativas económicas en el medio plazo, son todo factores que ilustran la intensidad en la participación en la vida activa de los niños y la relación entre trabajo femenino y trabajo infantil. Ya hay una vasta literatura tanto en términos microhistóricos como en términos agregados analizando y discutiendo la lógica interna en la asignación del trabajo del hogar. Nuevamente me parece que para abordar este tercer gran apartado de temas haría falta más rigor analítico.

Dicho de otra forma, al dejar de lado los censos de población y las

metodologías microhistoricas más clásicas y basarse únicamente en fuentes secundarias que cubren áreas geográficas variables según el tema, el fundamento cuantitativo del libro queda débil. No, en cambio, el cualitativo, ni en términos historiográficos ni en términos documentales. Antes de abordar su investigación sobre trabajo femenino en el mundo rural de la Inglaterra del siglo XIX, Nicola Verdon nos explica el estado y debate historiográfico del trabajo de la mujer en Inglaterra, tanto en la industria (mejor documentada) como en la agricultura. Asimismo el lector encontrará infinidad de citas eruditas sobre la relación entre familia, mujer, cultura, región y otras variables. Por su riqueza documental creo que el libro debe de ser difundido. Por la naturaleza del tratamiento de las evidencias cuantitativas para llegar a conclusiones, creo que debe de ser leído con cautela.

Enriqueta CAMPS
Universitat Pompeu Fabra

Michalis PSALIDOPOULOS y María Eugenia MATA (eds.): *Economic Thought and Economic Policy in Less Developed Europe. The Nineteenth Century*, London, Routledge, 2002. Incluye bibliografía e índice de nombres y materias.

Con anterioridad al proceso de internacionalización de la ciencia económica que se produjo tras la II Guerra Mundial, esta ciencia tuvo un carácter predominantemente nacional; por este motivo los historiadores de las ideas económicas fijaron su atención en los países cuyos economistas marcaron las tendencias principales del pensamiento económico, es decir, Gran Bretaña, Francia y Alemania principalmente, aunque «sin olvidar» las aportaciones de otras naciones, como, por ejemplo, Austria.

La colección de artículos editada por Michalis Psalidopoulos y María Eugenia Mata sobre los vínculos existentes entre el pensamiento económico y la política económica en doce países integrantes a lo largo del siglo XIX de la denominada periferia europea, carentes, en algunos casos, de independencia política y que, a excepción de Italia, apenas realizaron contribuciones significativas a la historia del análisis económico, ha exigido un enfoque metodológico propio, que los mismos editores hacen explícito. Tal enfoque se distancia tanto de las reconstrucciones racionales de las teorías económicas del pasado —al valorar éstas de

acuerdo con su contribución al estado actual de la ciencia, sus partidarios sencillamente estimarían inútil una investigación de este tipo—, como del análisis de las teorías económicas en el contexto histórico en el que éstas se producen —son de sobra conocidas las insuficiencias de este enfoque para otorgar la debida relevancia a las cuestiones analizadas en los distintos artículos—, para inclinarse finalmente por una orientación que, sin negar la necesidad de realizar un estudio detallado de la evolución histórica de la teoría económica hasta la actualidad, pone su énfasis en las complejas relaciones entre la teoría económica y el medio social en el que ésta surge, se difunde y se aplica, en suma, entre la doctrina económica y los procesos sociales.

Es en este contexto epistemológico en el que cobran un nuevo interés las preguntas relativas a cuáles eran las ideas económicas que circulaban en los países de la Europa periférica del XIX, en qué medida su política económica fue influida por los pensadores económicos o, por el contrario, si aquélla se llevó a cabo siguiendo pautas ajenas al pensamiento económico y establecidas,

más bien, por los intereses económicos y políticos concretos o por la estructura y la dinámica interna de la burocracia. Éstas son, precisamente, las cuestiones a las que intentan dar respuesta los trece trabajos que componen esta monografía, referidos a Dinamarca, Noruega, Finlandia, Rusia, Polonia, Turquía, Rumania, Serbia, Grecia, Italia, Irlanda y Portugal —este país cuenta con dos colaboraciones—. Puesto que en estos países no hubo, con la excepción de Italia, aportaciones originales a la teoría económica, los artículos abordan con una atención preferente la manera en que las ideas económicas procedentes de las naciones con una mayor tradición innovadora se transmitieron y posteriormente se adaptaron y se utilizaron por los economistas del país receptor, para concluir que en la periferia europea fue predominante el pensamiento económico proveniente de Francia y Alemania sobre el británico, habitualmente considerado como el más influyente. Ahora bien, en una visión de conjunto, no es posible aislar una razón general y única que dé una explicación a este particular fenómeno de circulación de ideas económicas. Así, como señala Visa Heinonen en su ensayo sobre Finlandia, el nacionalismo, la reivindicación lingüística, los vínculos académicos con Alemania y, sobre todo, la atención prestada a las cuestiones sociales crearon en ese país un clima favo-

rable a la recepción preferente de las ideas de los historicistas alemanes. Algo similar sucedió en Dinamarca, como señala Niels Kaergaard. En cambio, en Irlanda, de acuerdo con McDonough y Slater, la *Gran Hambruna* de mediados del siglo XIX fue determinante en el abandono de la hasta esa fecha dominante Economía Política Clásica en favor de la adopción de un enfoque inductivo, vertebrador de los trabajos de los historicistas Ingram, Hancock y Campbell. Todo ello viene a reflejar la pluralidad intrínseca a los discursos económicos de los distintos países analizados, así como la imposibilidad de establecer un pensamiento económico común a todos ellos sobre la cuestión fundamental del atraso económico, que, por razones obvias, constituyó la preocupación central de los economistas de estos países a lo largo del período objeto de estudio.

El carácter pionero, el amplio marco geográfico abarcado, las enormes diferencias institucionales y la propia complejidad de las cuestiones tratadas son responsables de algunas debilidades de la investigación, sobre las que parece pertinente realizar alguna observación crítica. De hecho, salvo en algunos ensayos, no existe una respuesta clara a las relaciones entre pensamiento y política económica. Cuando esta cuestión se aborda, se sugiere, en general, la existencia de una relación lejana entre los *policy-makers* y los discursos

tos económicos del período, toda una señal de la escasa profesionalización de los economistas y de la débil institucionalización de la ciencia económica en estos países. Por otro lado, debería justificarse la selección de países finalmente elegida, dado que no está representada toda la periferia económica europea del siglo XIX. Tampoco los trabajos responden a una estructura común. Algunos estudian casos de economistas particulares, como el de Birgitta Jansson sobre el reformista liberal ruso Boris Chicherin o el de Carlos Bastien sobre el economista portugués Oliveira Marreca y su relación con F. List; otros, en cambio, trazan un panorama general, de mayor interés para el lector extranjero, como los de Eyüp Özveren sobre Turquía o António Almodóvar y Pedro Teixeira sobre la recepción de las ideas de la escuela clásica y la institucionalización de la Economía Política en Portugal; por último, otros abordan cuestiones específicas, por ejemplo, la continuidad del

concepto de sociedad civil en la escuela milanesa de economía y su carácter precursor de la economía institucional contemporánea, como ocurre en el sugerente ensayo de Scazzieri y Porta. Si a esta diversidad sumamos el dispar grado de desarrollo de la historiografía alcanzado en los distintos países estudiados, es comprensible la dificultad para establecer conclusiones generales de la investigación.

A pesar de estas cuestiones, hay que celebrar la publicación de trabajos como éste. Sus resultados superan con creces las debilidades apuntadas y no solamente contribuyen a explorar nuevos ámbitos que revalorizan la investigación de la historia del pensamiento económico en los países periféricos, sino que también aportan análisis de interés para la reconstrucción de su historia económica e intelectual.

Juan ZABALZA
Universidad de Alicante

ÍNDICE DEL VOLUMEN XXI

PREMIO RAMÓN CARANDE 2001

- LÓPEZ LOSA, ERNESTO: *Derechos de propiedad informales y gestión comunal de las pesquerías en el País Vasco. Un enfoque ecológico-institucional*..... 11

NOTA NEGROLÓGICA

- GARCÍA SANZ, ÁNGEL: *En recuerdo de D. Antonio Domínguez Ortiz (1909-2003)* 261

ARTÍCULOS

- ALONSO GARCÍA, DAVID: *Carlos V, Madrid y la Hacienda Real de Castilla* 271
- ASTORGA, PABLO: *La economía venezolana en el siglo xx*..... 623
- AZQUETA, DIEGO: *Algunas reflexiones en torno a la NEP y la industrialización de la URSS*..... 593
- CUESTA, MARTÍN, y NEWLAND, CARLOS: *Revueltas y presión impositiva en el espacio peruano, 1691-1790*..... 477
- DE LA TORRE, JOSEBA, y GARCÍA ZUÑIGA, MARIO: *Política presupuestaria y crecimiento económico en Navarra, 1890-1970*..... 113
- ESCUADERO, ANTONIO, y SIMÓN, HIPÓLITO J.: *El bienestar en España: una perspectiva de largo plazo, 1850-1991* 525
- GARCÍA ORALLO, RICARD: *La recaudación fiscal en el mundo rural de la Restauración: obstáculos y resistencias* 501
- HOUPY, STEPHAN: *Competir en los mercados internacionales. Altos Hornos de Vizcaya, 1882-1936* 335
- LANA BERASAÍN, JOSÉ MIGUEL: *Hacienda y gobierno del linaje en el nuevo orden de cosas. La gestión patrimonial de los marqueses de San Adrián durante el siglo XIX*..... 79

MATEOS ROYO, JOSÉ ANTONIO: <i>Propios, arbitrios y comunales: la Hacienda municipal del Reino de Aragón durante los siglos XVI y XVII</i>	51
NUEZ YÁNEZ, JUAN SEBASTIÁN, Y CARNERO LORENZO, FERNANDO: <i>El mercado del agua en Canarias. Una perspectiva histórica</i> ..	373
PONS PONS, JERONIA: <i>Diversificación y cartelización en el seguro español, 1914-1935</i>	567
PUEYO SÁNCHEZ, JAVIER: <i>Oligopolios y competencia en la Banca española del siglo XX: concentración económica y movilidad intraindustrial, 1922-1995</i>	147
THOMSON, J. K. J.: <i>Olot, Barcelona and Ávila and the introduction of the Arkwright technology to Catalonia</i>	297
ZABALZA, JUAN: <i>El keynesianismo desde la óptica de los países atrasados: su adaptación por Manuel de Torres a la economía española</i>	399

NOTAS

MARTÍNEZ RUIZ, ELENA: <i>La España de Franco (1939-1975). Economía</i>	199
--	-----

RECENSIONES

BARDET, Jean-Pierre, y DUPAQUIER, Jacques: <i>Historia de las poblaciones de Europa. III. Los tiempos inciertos. 1914-2000</i> . Por Fausto Dopico...	238
BERNAL, Antonio Miguel, y PAREJO BARRANCO, Antonio: <i>La España liberal (1868-1913)</i> . Por Carlos Larrinaga Rodríguez	230
CERUTTI, Mario: <i>Propietarios, empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: de 1848 a la globalización</i> . Por Carlos Marichal	241
COLLINS, E. J. T. (ed.): <i>The Agrarian History of England and Wales, 1850-1914</i> . Por James Simpson	244
DI VITTORIO, A., (coord.): <i>Dall'espansione allo sviluppo. Un storia economica d'Europa</i> . Por Carlos Barciela	459
DÍAZ MORLAN, P.: <i>Los Ybarra</i> . Por Carlos Larrinaga	657
DOMÍNGUEZ MARTÍN, Rafael: <i>La riqueza de las regiones. Las desigualdades económicas regionales en España, 1700-2000</i> . Por Joan R. Rosés	225
EASTERLY, William: <i>The Elusive Quest of Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics</i> . Por José María Larrú	246
ESCARTÍN BISBAL, J. M.: <i>La ciutat amuntegada. Indústria del calçat, desenvolupament urbà i condicions de vida en la Palma contemporània (1840-1940)</i> . Por Miguel José Deyá	448

GERMÁN, Luis; LLOPIS, Enrique; MALUQUIER DE MOTES, Jordi, y ZAPATA, Santiago: <i>Historia Económica Regional de España. Siglos XIX y XX</i> . Por Manuel Martín.....	234
GUICHARD, Piere: <i>Al-Andalus. Estructura antropológica de una sociedad islámica en Occidente</i> . Por Ángel Poveda Sánchez.....	215
IBARRA, A.: <i>La organización regional del mercado interno novohispano: La economía colonial de Guadalajara, 1770-1804</i> . Por Carlos Marichal....	458
JIMÉNEZ SOLER, G.: <i>Las empresas de Cuba, 1958</i> . Por Antonio Santamaría	678
LA PARRA LOPEZ, Emilio: <i>Manuel Godoy. La aventura del poder</i> . Por Armando Alberola Romá.....	218
LANA BERASAIN, J. M. (ed.): <i>En torno a la Navarra del siglo XX</i> . Por Gonzalo Sanz-Magallón.....	662
LAVALLÉ, B.; NARANJO, C., y SANTAMARÍA, A.: <i>La América española, 1763-1898</i> . Por Pedro Pérez.....	672
MADDISON, A.; PRASADA RAO, D. S., y SHEPHARD, W. F. (eds.): <i>The Asian Economies in the Twentieth Century</i> . Por Pablo Bustelo.....	462
MARTÍN MARTÍN, V.: <i>El liberalismo económico. La génesis de las ideas liberales desde San Agustín hasta Adam Smith</i> . Por Pedro Fraile.....	437
MARTÍNEZ CARRIÓN, José Miguel: <i>El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX</i> . Por Miguel Ángel Bringas Gutiérrez.....	222
MARTEORELL LINARES, M.: <i>El santo temor al déficit. Política y hacienda en la Restauración</i> . Por Pedro Díaz Marín.....	452
PEIRÓ ARROYO, A.: <i>Tiempo de industria. Las Tierras Altas turolenses, de la riqueza a la despoblación</i> . Por José Ramón Moreno.....	664
PSALIDPOULOS, M., y MATA, M. E. (eds.): <i>Economic Thought and Policy in Less Developed Europe. The Nineteenth Century</i> . Por Juan Zabalza.	686
PUJOL, J.; GONZÁLEZ DE MOLINA, M.; FERNÁNDEZ PRIETO, L.; GALLEGRO, D., y GARRABOU, R.: <i>El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea</i> . Por Javier Moreno Lázaro.....	442
RUIZ, T.: <i>Historia social de España, 1400-1700</i> . Por Mauro Hernández.....	439
SÁNCHEZ SANTIRÓ, E.: <i>Azúcar y Poder: estructura socioeconómica de las alcaldías mayores de Cuernavaca y Cuautla de Amilpas, 1730-1821</i> . Por Carlos Marichal.....	676
SUDRIÁ, C., y TIRADO, D. (eds.): <i>Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración</i> . Por Antonio Tena.....	454
TOWNSON, N.: <i>La República que no pudo ser. La política de centro en España (1931-1936)</i> . Por Albert Girona.....	668

VALLEJO, R.: <i>Reforma tributaria y fiscalidad sobre la agricultura en la España liberal (1845-1900)</i> . Por Juan Zafra	446
VERDON, N.: <i>Rural Women Workers in Nineteenth-Century England: Gender, Work and Wages</i> . Por Enriqueta Camps	683
ZARATIEGUI, J. M.: <i>Alfred Marshall y la teoría económica del empresario</i> . Por María Blanco	681

NÚMERO ESPECIAL
EL CONSUMO EN LA ESPAÑA PRE-INDUSTRIAL

Edición a cargo de:
Enrique LLOPIS, Jaime TORRAS y Bartolomé YUN

PRESENTACIÓN

ENRIQUE LLOPIS AGELÁN, JAUME TORRAS ELÍAS y BARTOLOMÉ YUN CASALILLA	11
---	----

ESTUDIOS GENERALES

JAUME TORRAS ELÍAS y BARTOLOMÉ YUN CASALILLA: <i>Historia del consumo e historia del crecimiento. El consumo de tejidos en España, 1700-1850</i>	17
ANDRÉS HOYO APARICIO: <i>El tránsito al crecimiento económico moderno desde la perspectiva del consumo privado de bienes duraderos: guía para un debate</i>	43

COMERCIALIZACIÓN Y CONSUMO DE TEXTILES

MONTSERRAT DURÁN PUJOL: <i>Oferta y consumo de tejidos en Cataluña en la segunda mitad del siglo XVII</i>	61
LIDIA TORRA FERNÁNDEZ: <i>Las «botigues de teles» de Barcelona. Aportación al estudio de la oferta de tejidos y del crédito al consumo, 1650-1800</i>	89
ANDRÉS HOYO APARICIO y RAMÓN MAURI VILLANUEVA: <i>Pautas de consumo textil en una sociedad rural: Liébana (Cantabria), 1700-1800</i>	107
FERNANDO C. RAMOS PALENCIA: <i>La demanda de textiles de las familias castellanas a finales del Antiguo Régimen, 1750-1850. ¿Aumento del consumo sin industrialización?</i>	141

PATRONES DE CONSUMO Y CAMBIO SOCIAL

JESÚS CRUZ: <i>La construcción de una nueva identidad liberal en el Madrid del XIX: el papel de la cultura material del bogar</i>	181
BELÉN MORENO CLAVERÍAS: <i>Pautas de consumo y diferenciación social en el Penedés a fines del siglo XVII. Una propuesta metodológica a partir de inventarios sin valoraciones monetarias</i>	207

REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS

(Nueva Época)

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

Sumario del núm. 121 (julio-septiembre 2003)

ESTUDIOS

- H. C. F. MANSILLA, *Intelectuales y política en América Latina. Breve aproximación a una ambivalencia fundamental.*
- MANUEL HERRERA GÓMEZ, *Lenguaje y acción en la teoría de la acción comunicativa de Jürgen Habermas.*
- ELISA USATEGUI, *Comunidad y género en Alexis de Tocqueville.*
- RAFAEL AMER, FRANCESC CARRERAS y ANTONIO MAGAÑA, *Juegos simples e índice de poder de Shapley-Shubik.*
- LUIS NÚÑEZ LADEVÉZE, *Derechos de los pueblos y derechos humanos.*
- MANUEL CONTRERAS CASADO, *Responsabilidad regia, memoria histórica y transiciones a la democracia en España.*

NOTAS

- CELIA VALIENTE, LUIS RAMIRO y LAURA MORALES, *Mujeres en el Parlamento: un análisis de las desigualdades de género en el Congreso de los Diputados.*
- MIREYA TINTORÉ ESPUNY, *El liderazgo político en la antigüedad clásica.*
- JUAN LUIS PÉREZ FRANCESCCH, *Lord Acton y la historia de la libertad.*
- JOSÉ J. JIMÉNEZ SÁNCHEZ, *Democracia y nación.*
- ROBERTO BREÑA, *El primer liberalismo español y la emancipación de América: tradición y reforma.*

CRÓNICA

- CRISTINA ZOCO ZABALA, *Crónica sobre las recientes reformas territoriales francesas.*

RECENSIONES

PRECIOS AÑO 2003

NÚMERO SUELTO		SUSCRIPCIÓN ANUAL	
España	Extranjero	España	Extranjero
13 €	20 €	50 €	72 €

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

CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES

San Francisco de Sales, 6

28071 MADRID

Telf. (34) 91 441 27 00 - Fax (34) 91 441 00 86 - E-mail: distribrev@cepc.es

REVISTA DE DERECHO COMUNITARIO EUROPEO

Directores: Gil Carlos Rodríguez Iglesias y Araceli Mangas Martín

Directora: Araceli Mangas Martín

Secretaria: Nila Torres Ugena

Sumario del Año 7, núm. 15 (mayo-agosto 2003)

ESTUDIOS

- TERESA FREIXES SANJUÁN, *El Tribunal Europeo de Derechos Humanos y las libertades de la comunicación.*
- EDUARDO GALÁN CORONA, *Notas sobre el Reglamento (CE) núm. 1/2003, del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, para la aplicación de los artículos 81 y 82 del Tratado de Roma.*
- JOSÉ MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, *El proyecto de Constitución europea: reflexiones sobre los trabajos de la Convención.*
- NICOLE STOFFEL VALLOTTON, *El espacio económico europeo: un ejemplo de integración diferenciada en las relaciones exteriores de la Unión Europea. La aplicación del acervo comunitario a terceros Estados.*

NOTAS

- CRISTÓBAL ESPÍN GUTIÉRREZ, *La Directiva 2002/92/CE sobre la mediación en los seguros y su influencia en el ordenamiento jurídico español.*
- LUIS NORBERTO GONZÁLEZ ALONSO, *De las declaraciones a los hechos: las primeras operaciones de gestión de crisis de la Unión Europea.*
- MARIOLA URREA CORRES, *El régimen de autorizaciones administrativas previas en las empresas privadas: comentario a la Sentencia del TJCE de 13 de mayo de 2003, Comisión asunto C-463/00 c. Reino de España.*
- AMAYA ÚBEDA DE TORRES, *La política de empleo de la UE y la igualdad entre hombres y mujeres: un desafío al futuro de Europa.*
- MARÍA JOSÉ MERCHÁN PUENTES, *El Tratado bilateral hispano-portugués sobre cooperación transfronteriza de 2002.*
- JOSÉ MANUEL SOBRINO HEREDIA, MARTA SOBRIDO PRIETO y MARÍA HERNÁNDEZ GARCÍA, *Crónica Legislativa (enero-abril 2003).*
- CARMEN LÓPEZ-JURADO y ANTONIO SEGURA SERRANO, *La aplicación judicial del Derecho Comunitario en España durante 2002.*

JURISPRUDENCIA

- TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, *Crónica (enero-abril 2003)*, por Fernando Castillo de la Torre.

BIBLIOGRAFÍA

- Lista de libros recibidos.
- Recensiones.

PRECIOS AÑO 2003

NÚMERO SUELTO		SUSCRIPCIÓN ANUAL	
España	Extranjero	España	Extranjero
16 €	23 €	46 €	67 €

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

CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES.

San Francisco de Sales, 6. 28071 MADRID

Telf. (34) 91 441 27 00 - Fax (34) 91 441 00 86 - E-mail: distribrev@cepc.es

EL TRIMESTRE ECONOMICO



COMITÉ DICTAMINADOR: Enrique Casares Gil (UAM-A), Gonzalo Castañeda (UDLA-P), Gerardo Esquivel (Colmex), Gerardo Jacobs Álvarez (UIA), Julio López Gallardo (UNAM), Juan Carlos Moreno Brid (CEPAL), Antonio Noriega Muro (Universidad de Guanajuato), Sangeeta Pratap (ITAM). CONSEJO EDITORIAL: Edmar L. Bacha, Gerardo Bueno, Enrique Cárdenas, Arturo Fernández, Ricardo French-Davis, Enrique Florescano, Roberto Frenkel, Kevin B. Grier, Ricardo Hausmann, Alejandro Hernández, Albert O. Hirschman, Hugo A. Hopenhayn, David Ibarra, Felipe Larrain, 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: Fausto Hernández Trillo
Secretario de Redacción: Guillermo Escalante A.

Vol. LXX (4)

México, Octubre-Diciembre de 2003

Núm. 280

- Fernando Toboso y Raúl Compés** *Nuevas tendencias analíticas en el ámbito de la nueva economía institucional. La incorporación de los aspectos distributivos*
- Luis I. Jácome H.** *Independencia legal de la banca central en la América Latina e inflación*
- Antonino Parisi F., Franco Parisi F. y José Luis Guerrero C.** *Modelos predictivos de redes neuronales en índices bursátiles*
- Eduardo M. R. A. Engel, Alexander Galtovic y Claudio E. Raddatz** *Impuestos y distribución del ingreso en Chile. Un poco de aritmética redistributiva desagradable*
- Jorge Miguel Márquez Pozos, Alejandro Islas Camargo y Francisco Venegas-Martínez** *Corrientes internacionales de capital e inversión extranjera de cartera. El caso de México, 1989-1999*
- Gabriela Dutrénit, Alexandre O. Vera-Cruz, Jesús Álvarez y Lorenzo Rodríguez** *Estrategia tecnológica y demanda de investigación básica a las universidades y centros. El caso de dos empresas en México*

DOCUMENTOS: *Declaración de ex presidentes latinoamericanos en el III Encuentro de ex presidentes latinoamericanos*

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 dis.)

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: trimestre@fce.com.mx

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

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 SEPI)

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

Revista de
Historia Económica

