

lizado bajo el punto de vista económico actual.

Comenzando con una descripción de la situación de Castilla en la época de los Austrias menores, se dedica después a la presentación de las causas del déficit fiscal, que se debía primordialmente al costo de la Guerra de los Treinta Años en Alemania y en Flandes. Parte del déficit se cubría mediante las manipulaciones monetarias. La emisión de monedas de vellón en cantidades crecientes y resellar monedas en circulación fue una de las maneras de contrarrestar el déficit fiscal. En la medida en que las monedas de plata recibieron un premio creciente sobre las monedas de vellón la corona se vio obligada a reducir el valor nominal del vellón. Estos altibajos de la política monetaria se vieron acompañados de numerosos tratados. Así pues, en una segunda parte de su trabajo, Claudia de Lozanne analiza las teorías monetarias de la época, y especialmente la influencia de la escuela de Salamanca y el pensamiento de Juan de Mariana. Después se describen las propuestas para una consolidación monetaria entre 1627 y 1632 con todo detalle. Finalmente, se mencionan los intentos de estabilizar la situación monetaria a finales de la época de Olivares. Como conclusión Claudia de Lozanne insiste en que el problema del vellón recibió explicaciones diferentes según las experiencias cambiantes de los contemporáneos, de manera que no permite generalizaciones.

El trabajo intenta relacionar los tratados monetarios históricos con las teorías filosóficas sobre el papel del estado de aquel entonces. De esta forma nos

presenta la amplia gama de opiniones económicas de principios del siglo XVII, aunque el intento de analizarlas con instrumentos teóricos actuales tropiece con dificultades de traducción, lo cual dificulta la síntesis final.

Renate Pieper

José Luis García Ruiz (coord.) / Hilario Casado Alonso / Pedro Fatjó Gómez / Gregorio Núñez Romero-Balmez / Historia de la empresa mundial y de España. Madrid: Ed. Síntesis 1998. 351 páginas.

J. L. García Ruiz apunta en su introducción «lo novedoso y a la vez atrayente de una disciplina con poca tradición en España», que carece de textos de referencia como éste, y la ausencia de un paradigma capaz de explicar los diferentes tipos de empresa que va mostrando la investigación, lo que anima a entender su estudio como lugar de encuentro de distintas ramas de la historia y la economía.

La Historia de la empresa mundial y de España se divide en tres partes. En la primera se estudia el desarrollo de la institución hasta el inicio de la Revolución Industrial; en la segunda, a los casos de los países industrializados; y en la tercera, el español. Todos los capítulos se estructuran de modo similar, con introducción y conclusiones explícitas y un anexo, normalmente documental, que ilustra el análisis. Esto y la homogeneidad formal y de contenidos con que los autores abordan las distintas secciones facilita la lectura y la utilización de la obra con fines docentes.

Según H. Casado, no se puede hablar de empresas antes de la Revolución Industrial salvo en actividades comerciales y financieras a gran escala, que además destacaron por sus modernas formas de organización y proliferaron desde finales de la Edad Media debido al auge del comercio. Frente a ellas, las actividades productivas se caracterizaron por usar métodos diversos, pero poco centralizados y desarrollados, con predominio del *putting out system*, y gestionadas normalmente por los dueños. Dicha revolución, aunque con lentitud, cambió radicalmente las cosas. La empresa industrial predominó sobre las demás, se impuso la gestión centralizada de la producción (*factory system*) y se invirtió el tradicional predominio del capital circulante sobre el fijo, especialmente tras la construcción del ferrocarril.

P. Fatjó destaca el interés del caso británico para ver cómo ventajas competitivas iniciales pueden convertirse luego en desventajas. Sus empresas, pioneras de la modernización, iniciaron enseguida un proceso de declive debido a que afrontaron la Segunda Revolución Industrial con tecnologías de la primera, a que las soluciones para resolver ese problema —sobre todo acciones defensivas tipo holding— fueron poco exitosas. Al contrario que las británicas, las empresas de los EE.UU. impusieron su primacía internacional gracias a los recursos naturales y a las ventajas competitivas que éstos tuvieron en períodos como las guerras mundiales, pero también a la capacidad de sus empresarios para aprovechar esas ventajas y las que les ofreció el surgi-

miento de los mercados de masas, el primero de los cuales fue el estado-unidense.

García Ruiz analiza las empresas germanas y galas como paradigmas del triunfo de la heterodoxia. Las primeras consolidaron su modernización con la Unificación y la construcción del ferrocarril, que las dotó de más recursos y un gran mercado, aunque no como los norteamericanos, lo que las obligó a buscarlos en el exterior. De las empresas francesas destaca el autor su lento desarrollo y la dilatada difusión de los métodos modernos de organización. Hasta después de 1945 el país careció de grandes compañías y, además, en esos años el Estado empezó a intervenir en el sector.

Núñez analiza las empresas de Japón e Italia, países de industrialización reciente. Japón —dice— partió de un gran atraso inicial y copió modelos occidentales hasta situarse entre las grandes potencias industriales. Durante las guerras mundiales, el Estado reforzó la interacción empresa-política y desarrolló la industria pesada con fines militares, pero tras su derrota en 1945 reconvirtió su aparato productivo y recuperó el estatus de gran potencia, preponderante en los sectores de tecnología punta. Respecto al caso italiano, siguiendo a G. Tortella, Núñez cree que sus rasgos (desarrollo empresarial tardío en una economía con bajas tasas de crecimiento y lentas reformas institucionales), permiten hablar de un patrón latino. A pesar de toda una serie de problemas, el país contaba con importantes recursos, una civilización antigua, una red urbana bien articulada e institucio-

nes relativamente modernas que, con sólidas inversiones en educación e infraestructura y aprovechando su cercanía a Alemania, permitieron en el siglo XX recuperar parte del atraso acumulado.

El español —dice Núñez— es un caso de desarrollo empresarial en un entorno de crecimiento lento, en el que convivieron, desconectadas entre sí, lo que impidió una realimentación mutua y positiva, una agricultura atrasada y defensiva, otra moderna y comercial y una minería similar a esta última. El país intentó seguir el modelo inglés y a la vez protegerse de su industria, y los gobiernos facilitaron las operaciones de crédito en colaboración con la oligarquía y el capital foráneo, impulsaron la empresa y crearon grandes compañías de servicio público. Superada la crisis de inicios del siglo XIX, que obligó a una amplia remodelación institucional que se hizo mediante un pacto entre las fuerzas progresistas e inmovilistas que impidió una reforma profunda, ciertas firmas, situadas en distritos industriales dinámicos como Cataluña, aprovecharon esos factores, se modernizaron y empezaron a exportar. Ahora bien, el referido marco institucional implicó un sistema fiscal atrasado, protección arancelaria y escasa inversión pública, y aunque el Estado intentó paliar esto con un vasto plan de construcción de infraestructuras, al final, tras el fracaso del intento de acelerar las reformas que supuso la Revolución Gloriosa (1868), la economía española perdió el tren de la modernización y pasó a converger con las más atrasadas de Europa. En ese contexto y en un mundo marcado

por el nacionalismo, la sociedad española optó por una vía conservadora, que aisló su economía y provocó una creciente indiferenciación entre el ámbito empresarial privado y el político-administrativo, que dio lugar a una compleja red de intereses entrecruzados y a una de las estructuras empresariales menos dinámicas del mundo desarrollado. Es cierto que el país había avanzado en el camino de la configuración de una sociedad industrial en lo referente a la constitución de un marco institucional político y mercantil y de adaptación de sus empresas financieras y manufactureras a las novedades de la Segunda Revolución Industrial, pero inversiones e industria se concentraron en el Levante y en el Cantábrico, y el resto del país se mostró retardatario o se especializó en la exportación de artículos para los cuales era esencial la dotación interna de recursos. Finalmente, la coyuntura de la Primera Guerra Mundial tampoco fue favorable, pues frente a ella las empresas buscaron el mercado interior, la intervención del poder público como árbitro de la competencia, defendieron sus beneficios y las cuotas de mercado logradas en vez de intentar estrategias de penetración en mercados exteriores.

Como síntesis de los anteriores, Núñez habla en el último capítulo de la paradoja de la industrialización en España, un país ni tan pequeño ni tan pobre para no aspirar a un lugar en el mundo desarrollado, ni suficientemente rico, dinámico o periférico para lograrlo sólo con su mercado y no intentar otras alternativas. Siguió —dice el autor— una vía lenta de imitación del modelo británico como la francesa, en un

contexto de autoritarismo y muy dependiente de los recursos estatales. Sus principales problemas fueron la escasez de reformas y consenso modernizador, el predominio de las estrategias sociales y empresariales destinadas a mantener el *status quo* y la escasa dotación de bienes públicos, resultado de la debilidad de la administración que, además, determinó los objetivos de las empresas, aunque contando con los empresarios. En ese contexto surgió un núcleo importante de grandes sociedades industriales y bancarias en unos pocos sectores y regiones, que en su evolución reforzó su imbricación con las esferas político-burocráticas, con el inconveniente de que así concebidas, sus actividades se orientaron sobre todo a organizar la producción, desatendiendo al cliente. En su entorno, además, los conflictos sociales del siglo XIX desembocaron en una guerra civil y una dictadura que contribuyó aún más al aislamiento económico, hasta que los cambios internacionales después de los años cincuenta y, sobre todo, la unificación europea proporcionaron al país oportunidades para desarrollar sus exportaciones agrarias y el turismo masivo, así como para enviar sus excedentes laborales a trabajar al exterior como inmigrantes que, a su vez, remitieron remesas que ayudaron a crecer al país. Ahora bien, el entorno autoritario en que se produjo todo esto generó graves deformaciones que perjudicaron a las empresas a la hora de afrontar la transición política, la crisis internacional de finales de los setenta y la posterior globalización del sistema económico mundial. Sin embargo, en los últimos años

parece que empieza a despertar una cierta capacidad para adaptarse eficaz, incluso creativamente, a las nuevas condiciones de los mercados, aunque todavía persisten algunas trabas y disfunciones importantes.

Antonio Santamaría García

Antonio Moliner Prada: *Revolución burguesa y movimiento juntero en España. (La acción de las juntas a través de la correspondencia diplomática y consular francesa, 1808-1868)*. Lleida: Editorial Milenio 1997. 403 páginas.

Bien se conoce el debate historiográfico acerca de la llamada revolución burguesa en España, que hasta hoy día ha suscitado una multitud de estudios y sigue ocupando a los historiadores independientemente de su orientación metodológica. La obra de Antonio Moliner Prada, *Revolución burguesa y movimiento juntero en España*, también se inserta en esta tradición de estudios. De todos modos, en vez de una reinterpretación del fenómeno el autor persigue un fin más modesto situando su obra al lado de las investigaciones dedicadas a todas aquellas esferas político-sociales que figuraban como portadoras o medios de lo que fue el proceso revolucionario como por ejemplo el municipio o la milicia nacional. Otro de estos medios fue la junta, que como forma espontánea de organización social constituía probablemente el vehículo más importante de articulación política puesto que su aparición en los diferentes momentos revolucionarios a lo