

ROSEMARY THORP (Editora)

AMERICA LATINA EN LOS AÑOS TREINTA. EL PAPEL DE LA
PERIFERIA EN LA CRISIS MUNDIAL

México, Fondo de Cultura Económica, 1988 (383 pp.)
=====

La crisis que América Latina comenzó a sufrir a mediados de los años setenta fue el motivo desencadenante de que por fin se hiciera un seminario sobre los orígenes de los actuales problemas económicos de América Latina, y no sólo con el objetivo de comparar dos crisis (la de los años treinta y la de los setenta), sino -y en nuestro entender lo más importante- con el de poner al día los estudio sobre la Gran Depresión de los Años treinta en América Latina, en un intento de mejorar los conocimientos que sobre la evolución histórica de la economía de la región se tienen.

No podemos decir que ya iba siendo hora de que el libro que recogió las ponencias se tradujera al castellano, pues el Fondo de Cultura Económica lo hizo en 1988 (la edición inglesa es de 1984), pero sí de que se dejase ver por fin en las librerías españolas, cosa que sólo ha sucedido este año.

La obra tiene el acierto de reunir a los mejores especialistas sobre la cuestión y, además, de recoger las ponencias reelaboradas tras el seminario, con los beneficios que las aportaciones de los demás pueden traer para el estudio propio.

Las visiones de conjunto están bien elaboradas, ocupan un 25% de la obra y cubren, desde la introducción coordinadora elaborada por Thorp, pasando por una prospectiva general de la situación de la región en la década de los treinta, obra de Díaz Alejandro, hasta una visión de la crisis desde afuera de América Latina, con la que Charles Kindleberger cierra la obra. En medio, nueva artículos recogen estudios, por lo general de magnífica factura, sobre los distintos países del continente.

En el capítulo de defectos debemos anotar quizás alguna ausencia significativa, quizás por la imposibilidad de incluir a todos los países en el estudio, y cierta descompensación de calidades entre los artículos, cosas probablemente inevitables en una obra como ésta; así como la escasa dedicación que los traductores han puesto, no en todos, pero sí en algunos de los artículos. A pesar de todo, la obra recoge los estudios, hipótesis y líneas de investigación más avanzadas sobre la realidad de la crisis de 1930 en América Latina, sobre sus orígenes internos y externos en los distintos países de la región y sobre las consecuencias que tuvo, esencialmente, para la industrialización sustitutiva de importaciones y, en general, para la modernización económica de los países. Finalmente, se exponen también las razones que del fracaso de desarrollo pueden encontrarse también en el período.

Los artículos concluyen con una aproximación a la lección histórica que podría sacarse de la crisis en 1930 para mejorar o, al menos, entender mejor la situación actual de América Latina; así como con las características que de aquella crisis aún conserva la crisis actual.

Es esencial, pues, un juicio favorable para esta obra por su contribución importante a los estudios contemporáneos sobre América Latina, por su prospección en una realidad aún insuficientemente estudiada, situación con la que pretende terminar y, en fin, una sincera animación a su lectura para todo aquel interesado en el tema.

ANTONIO SANTAMARIA GARCIA

tes para O'Connor son las 209-273, y no 331-344, como se indica en la nota 4 de la Introducción. En la página 14 una errata tipográfica convierte a Carlos III en Carlos II, y se podría sugerir que la captura de La Habana en 1762 difícilmente se puede llamar «un éxito británico temprano en la guerra de los Siete Años», teniendo en cuenta que empezó en 1756 (más de uno diría 1754) y terminó en 1763. Estos son deslices sin mayor importancia, y ninguno disminuye en lo más mínimo la utilidad del volumen.

SYLVIA L. HILTON

Universidad Complutense, Madrid

DÍAZ FUENTES, Daniel: *Las políticas fiscales latinoamericanas frente a la Gran Depresión. Argentina, Brasil y México (1920-1940)*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, 1993. 318 págs. incluye índices, gráficos, cuadros y bibliografía.

En los últimos años, Daniel Fuentes ha publicado dos trabajos sobre la Gran Depresión de 1930 en Argentina, Brasil y México, centradas específicamente en el estudio de las políticas fiscales: el que ahora nos ocupa y *Crisis y cambios estructurales en América Latina. Argentina, Brasil y México durante el período de entreguerras*, editado en México por el Fondo de Cultura Económica en 1994. Ambos trabajos son el resultado de la misma investigación, realizada como tesis doctoral, leída en la Universidad de Alcalá de Henares en 1992. El segundo tiene una perspectiva más globalizadora, incluye una serie de capítulos dedicados al estudio de la crisis en la región, extrapolando las conclusiones que se obtiene del examen de los tres casos analizados. El segundo, aunque tampoco es ajeno a esa intención, está más concentrado en el objeto de estudio y, por tanto, en la aportación historiográfica del autor.

El trabajo de Díaz Fuentes es interesante por varios motivos. Es la continuación de una serie de investigaciones que se iniciaron en la década de 1980 y que tiene como emblemas la compilación de Rosemary Thorp, *América Latina en los años treinta. El rol de la periferia durante la crisis mundial*, y el libro de Angus Maddison, *Dos crisis: América Latina y Asia, 1929-1938 y 1973-1983*, editados los dos en México, por el Fondo de Cultura Económica en 1988 y 1989, respectivamente. Dichas investigaciones se hicieron con el objetivo explícito de revisar lo que se sabía acerca de la recesión, bajo el prisma de la coyuntura del decenio de 1980. La crisis que las economías latinoamericanas padecieron en ese momento parecía tener como trasfon-

do el agotamiento definitivo del modelo de crecimiento que se impuso en casi todos los países del área durante el período de entreguerras. Como todo buen epílogo, la obra de Díaz Fuentes es heredera de sus maestros, pero también consigue situarse en una posición crítica respecto a ellos y superarlos. Así, por ejemplo, el autor aborda el problema desde una perspectiva comparada y mucho más cuantitativa que la de los libros mencionados más arriba, convirtiéndose en uno de los mejores exponentes actuales de esa forma de abordar los problemas económicos del pasado, heredera de la Nueva Historia Económica, que si bien es tradicional en Europa y los Estados Unidos, resulta todavía bastante inusual en América Latina.

Parte el autor de la constatación de que la crisis de 1930 fue un fenómeno importado en los países latinoamericanos, transmitido por cuatro mecanismos: la contracción del flujo comercial y de capital, el deterioro de los términos de intercambio y la deflación, agravada por la deuda acumulada en los años precedentes. A pesar de la gravedad del *sock* externo, *Las políticas fiscales latinoamericanas frente a la Gran Depresión* confirma la tesis de los trabajos de la compilación de Thorp, acerca de que ésta no significó una ruptura con el pasado inmediatamente anterior, puesto que predominaron los elementos de continuidad. De hecho, la depresión cerró un período de fuerte inestabilidad en el que es posible encontrar sus antecedentes, fundamentalmente en la decisión de la Reserva Federal de los Estados Unidos en 1928 de elevar los tipos de interés, lo que tuvo como resultado una contracción de la oferta monetaria internacional.

Lo más relevante del trabajo, tal y como señalamos en párrafos precedentes, es el estudio de las políticas fiscales, que dan título al libro. Tras el abandono del patrón oro a principios de los años treinta, debido al drenaje de divisas que provocó el mencionado aumento de los tipos de interés por parte de la Reserva Federal de 1928, Argentina, Brasil y México aplicaron devaluaciones, control de cambios y medidas arancelarias y suspendieron el pago de la deuda externa (excepto México, que había declarado con anterioridad una moratoria). Aunque dichas medidas mejoraron los precios relativos internos frente a los externos, favoreciendo la sustitución de importaciones, no se puede decir que ese resultado fuese deliberado. Esto, y el hecho indiscutible de que las políticas económicas de los tres países fueron activas frente a la depresión son los principales elementos de coincidencia, pues sus economías eran distintas y también el efecto que la recesión tuvo sobre las mismas por lo que cabía esperar diferencias en las respuestas. México se resistió a aplicar controles de cambios, al contrario que Argentina que, a pesar de ello, mantuvo el servicio de su deuda. Argentina tampoco optó por una política monetaria expansiva para financiar el déficit con recurso a la inflación, lo que si

hizo Brasil. Otra cuestión interesante que señala el autor es que la ortodoxia financiera no fue todo lo común después de 1930, pero tampoco hubo una intención deliberada por mantener desequilibrios presupuestarios, los cuales, además, habían sido normales en los años veinte, evidencia que permite hablar de nuevo de continuidad más que de keynesianismo antes de Keynes.

Es en las estructuras tributarias, muy dependientes del comercio exterior, donde hay más similitudes entre los tres países analizados. Esa dependencia implicó que durante los años veinte las recaudaciones crecieran menos que el PIB y para paliar el déficit hubo que establecer impuestos sobre la renta y sobre el consumo de varios artículos. Esto permite afirmar a Díaz Fuentes que la crisis de 1930 (yo diría más bien los cambios en las economías durante el período de entreguerras) provocó modificaciones en las estructuras impositivas. Partiendo de dichas conclusiones, el autor aplica el modelo ideado por Hinrichs, quien defiende la existencia de tres fases en la relación entre estas últimas y el comercio exterior. En la primera, los ingresos del sector externo crecen más que el PIB y el gasto aumenta con independencia del incremento de la renta. Esta etapa desemboca en un período de transición al que sigue una fase de cambio estructural, en la cual las recaudaciones procedentes del comercio crecen menos que el PIB, y el incremento del gasto depende de la posibilidad de obtener ingresos de la actividad interna y de recursos extratributarios. Con esos presupuestos es posible elaborar un modelo econométrico para medir la incidencia fiscal en el crecimiento económico. El resultado es que mientras la importancia de los impuestos sobre el sector externo tendió a disminuir en los países en desarrollo, la elasticidad impositiva fue menor que en los desarrollados. Dicha diferencia planteó problemas de insuficiencia impositiva, particularmente en momentos de transición como el período de entreguerras, en el que aquellos primeros siguieron pautas de gasto similares a las de estos últimos, generando así desequilibrios presupuestarios.

Díaz Fuente aplica el modelo de Hinrichs a los tres países estudiados y demuestra que una mayor elasticidad del gasto que de los recursos fiscales explica los déficits en períodos de transición. Dice, asimismo, que el gasto creció en Argentina y México y se mantuvo estable en Brasil. No obstante, los déficits fueron constantes en el primero y en el último, no así en el segundo. En Argentina, el PIB y los ingresos aumentaron menos que el gasto y el efecto agregado de estos dos últimos fue procíclico, debido a que los recursos fiscales se emplearon para pagar la deuda, en detrimento de la inversión en capital físico. Todo lo contrario sucedió en Brasil: la expansión del gasto fue menor que la del PIB y hubo una tendencia a reducir el déficit. Aunque con más moderación que en Argentina, el gasto mexicano creció

también más que la renta y los ingresos, generando leves déficits y siguiendo una tendencia procíclica, pues el incremento de la inversión pública fue mayor que en los otros dos países, pero partía de niveles mucho más bajos.

Como conclusión final, Díaz Fuentes señala que la lección principal que se deduce de comparar las economías mexicana, argentina y brasileña en el período de entreguerras es que cada país tuvo que enfrentarse a problemas inherentes a su propio desarrollo (él analiza únicamente los problemas económicos, pero habría que añadir también los sociales, cuya incidencia en la aplicación de las políticas ha sido poco analizada), que la heterodoxia de las medidas implementadas no fue totalmente excepcional respecto del pasado, ni respondió a las pautas marcadas por tal o cual economista o escuela de pensamiento económico, a pesar de que algunos de los resultados de esas combinaciones específicas fueron comunes a los tres y permiten ciertas generalizaciones.

Para finalizar hay que decir que tal vez el libro se excede en sus alegatos a favor de la comparación, sobre todo en lo que se refiere a las posibilidades de generalización y de extrapolación de resultados que ofrece el recurso a este método. Aunque esto es mucho más explícito la otra obra del autor, *Crisis y cambios estructurales en América Latina*, se parte del presupuesto de que la opción seguida por países como México, Brasil o Argentina fue la única alternativa frente a la depresión, afirmación que no se sostiene si se analiza el caso de otras economías, como la cubana. También adolece de cierto economicismo, desde el momento que ni siquiera deja la puerta abierta a las aportaciones de otra historia menos cuantitativa y que ofrece algunas explicaciones muy interesantes acerca del peso que tuvieron factores sociales o políticos en el establecimiento de algunas medidas tributarias o arancelarias. Estos efectos, sin embargo, no ensombrecen un análisis realizado con suma rigurosidad, con muy pocas fisuras y que, estamos seguros, acabará convirtiéndose en un clásico.

Antonio SANTAMARIA GARCIA
I. U. Ortega y Gasset, Madrid

GUÍA de Archivos Militares Españoles. Madrid. Ministerio de Defensa, Secretaría General Técnica. D.L. 1995. 144 págs. il. Elaborado por la Dirección General de Relaciones Informativas de la Defensa.

La aparición de esta *Guía*, como la misma ficha catalográfica indica por las diferentes entidades que han hecho posible su existencia,

James FOREMAN-PECK: *Historia Económica Mundial. Relaciones Económicas Internacionales desde 1850*, Segunda Edición, Prentice-Hall, United Kingdom.

La traducción de la segunda edición de esta obra ambiciosa de Foreman-Peck supone un gran beneficio para los universitarios e investigadores de habla española. En esta nueva edición, Foreman-Peck preserva el núcleo de la primera, aunque ha ampliado algunos temas —el segundo capítulo, por ejemplo, es una ampliación de un previo tratamiento del triángulo de pagos entre Gran Bretaña, EE.UU. e India. La nueva edición incluye también temas de la historia económica más reciente, como la transición de los países de Europa oriental y la política monetaria europea.

Existen cuatro mercados potenciales para este libro: como texto introductorio, como texto intermedio, como recurso suplementario para clases avanzadas y/o investigadores o profesores con un interés tangencial en el

ámbito económico internacional de ese período y para los investigadores especializados en los temas tratados en el libro. Por razones que trataré más adelante, los alumnos de primer año lo encontrarán demasiado confuso y difícil. Funcionará muy bien como texto intermedio o recurso suplementario para investigadores porque éstos sabrán más teoría económica, algo que resulta imprescindible para clarificar la historia presentada. La teoría proporciona un marco analítico que muchas veces Foreman-Peck no expone explícitamente. El libro también servirá como una buena referencia para especialistas en el campo, porque dispone de una excelente bibliografía.

El alcance del libro, como indica el título, es inmenso, por lo que hay que evitar críticas excesivas a las omisiones inevitables. Foreman-Peck pretende

seguir el desarrollo del comercio y relaciones financieras internacionales de los últimos ciento cincuenta años. El autor dice que su objetivo «es facilitar la comprensión de la historia por medio de conceptos económicos ... adoptando un enfoque poco técnico». La dificultad para lograr esta meta es aún mayor en una empresa tan extensa como ésta, y refleja la tensión en la enseñanza de historia económica por encontrar la cantidad apropiada de teoría económica. Es imposible escribir un libro que satisfaga a todos. Creo que Foreman-Peck se halla más cerca de su meta en su tratamiento del comercio internacional, pero no lo hace tan bien con respecto al sistema monetario internacional.

Como texto para alumnos de primer curso, sin ninguna experiencia anterior en economía internacional, teoría macroeconómica o teoría monetaria, la abundancia de hechos históricos puede resultar abrumadora por la carencia de un marco teórico. Los profesores que utilicen este libro para tal curso tendrán que complementarlo con lecturas o clases que provean de mayor marco teórico. Esta necesidad es particularmente aguda en relación al patrón oro y la determinación de los tipos de cambio. Foreman-Peck introduce el concepto de balanza de pagos en el capítulo dos, pero lo hace de una manera poco didáctica. Vuelve a referirse muy a menudo a la balanza de pagos a lo largo del libro, introduciendo los tipos de cambio en el quinto capítulo, y el pa-

trón oro y la Hacienda pública en el noveno, pero la discontinuidad y la ausencia de un marco analítico central confunde al alumno. Aunque Foreman-Peck ha incluido un glosario de términos, eso no logra ser un sustituto adecuado para la exposición de la teoría económica básica.

Otra fuente de confusión es la división entre lo comercial y lo monetario. Eso se ve especialmente claro en su tratamiento de los años de entreguerras. Habla de la política comercial durante la Gran Depresión en el capítulo diez y trata la desintegración del patrón oro y la liquidez en la Gran Depresión en el capítulo siguiente. Ambos están bien estudiados, especialmente los detalles de la desintegración del patrón oro, pero puede que un examen integrado de la Depresión hubiera sido mejor. Para los alumnos que no conozcan bien la materia, les puede hacer olvidar con demasiada facilidad que lo comercial y lo monetario están relacionados. No se compara favorablemente con el libro de Kenwood y Loughheed, su gran competidor en el mercado español, con respecto a la integración de estos aspectos. Este último resultará más accesible en un curso introductorio.

Pero el libro de Foreman-Peck tiene algunas ventajas muy claras sobre el de Kenwood y Loughheed. Aunque el volumen de Kenwood y Loughheed sea más fácil algunas veces, Foreman-Peck dispone de una bibliografía mucho más actual y muchísimo más amplia. Esta ventaja se ve aumentada con la

nueva edición, que incluye referencias a los trabajos más recientes de Borchardt, Schubert, Eichengreen y Temin sobre varios aspectos de la Gran Depresión. Se encuentran tratamientos actuales de muchos otros temas, por lo cual servirá mejor como libro de referencia o texto a nivel intermedio. Desafortunadamente, esta edición padece de un índice equivocado que, a menudo, no corresponde con el texto.

Sin embargo, las ventajas del libro de Foreman-Peck son importantes —su bibliografía y su comprensividad no son igualadas—. La segunda edición po-

dría ser una adquisición muy útil para todos los que tengan un interés en el tema, particularmente para investigadores especializados en otros aspectos de la historia económica moderna que deseen un texto de referencia que resuma esta importante materia. Sin duda alguna, se trata de una lectura estimulante —una crónica del crecimiento de la interdependencia internacional, los altibajos, las tensiones y los beneficios del camino cooperativo y las consecuencias de la autarquía.

R. SICOTTE

Pablo MARTIN ACEÑA y Monserrat GARATE OJANGUREN, eds.: *Economía y Empresa en el Norte de España. Una aproximación histórica*, San Sebastián, Cuadernos de Economía y Empresa, Sección Historia, 1994, 386 pp.

Se eligió un título exhaustivo para anunciar los doce trabajos cuyo denominador más común es el de haber sido presentados en el V Congreso de la Asociación de Historia Económica celebrado en San Sebastián en otoño de 1993. Se trata, pues, de una colección heterogénea de ensayos, primeros resultados de investigación y resúmenes de trabajos acabados. A primera vista se publican aquí en su estado primitivo, es decir, sin establecer, a posteriori, lazos o referencias entre ellos.

Los editores presentan el conjunto como «una muestra de las maneras de tratar diferentes aspectos de la Historia Económica». Hacen alusión al papel complementario y enriquecedor de la

economía regional propulsado en tiempos más recientes por autores como North y Pollard. De momento, cabe resaltar que el análisis a nivel de región, como fin en sí mismo, no siempre proporcionará aportaciones en esta dirección. Así encontramos aquí, por un lado, trabajos de historia y economía regional propiamente dichos y, por otro, trabajos más limítrofes o «regionalistas» cuyo interés para la historiografía española o europea es más bien reducido. Los diversos estudios se agrupan, por su temática, en cuatro categorías: historia marítima, instituciones bancarias, empresas y empresarios y emigración a América. La cobertura temporal es de 300 años (1650-1949),

aunque el grueso de los trabajos se concentra en el periodo de finales del siglo XIX hasta la Guerra Civil. Geográficamente cubren la mitad oriental de la cornisa cantábrica y Navarra.

El primer trabajo, de María Lourdes Odrizola Oyarbide, es un estudio de historia marítima y examina la industria naval guipuzcoana de 1650 a 1730. Expone las circunstancias que codeterminaron la coyuntura de auges y declives de la industria. Su aportación más relevante es, sin duda, una catalogación anual muy completa de las embarcaciones construidas en los principales astilleros guipuzcoanos. Se echa en falta algún análisis de los costes de construcción, que podría ser muy útil a la hora de establecer comparaciones interregionales. El bloque marítimo se cierra con un trabajo más puntual, el de Isabel Miguel López, en una prolongación parcial de su libro *El comercio hispanoamericano a través de Gijón, Santander y Pasajes (1778- 1795)*, sobre el comercio marítimo de Santander en tiempos de guerra, desde el tratado de San Ildefonso en 1796 hasta 1818, fecha de la apertura del comercio hispanoamericano a barcos no españoles. Una primera parte resume los cambios en la normativa del comercio colonial y va seguido de un análisis bastante pormenorizado del volumen, origen y estructura de las remesas que salían a través de Santander a América y termina con una relación anual del destino del global de las mercancías. Este estudio mide, de hecho, un fenómeno su-

prarregional, como el comercio europeo con América, en un punto regional. Empleando fuentes de los Archivos Generales de Indias y de Simancas es capaz de hacer una evaluación de la participación del producto español en este comercio. Puede ser también de interés un anexo con la lista exhaustiva de los viajes de los barcos habilitados en Santander en el periodo en cuestión, con el valor de mercancías que transportaban.

El bloque sobre instituciones bancarias se abre con un ensayo de Manuel González Portilla y Manuel Montero sobre la creación e inicios del Banco de Bilbao. En un ya habitual itinerario comentado a través de los acontecimientos y circunstancias de la época, surge la pregunta central: ¿por qué sobrevivió el Banco de Bilbao tras los azarosos años que le tocó vivir en su primera etapa (1857- 1876)? Las claves de su supervivencia se recogen, para estos autores, en los estatutos del banco. El Banco de Bilbao se distinguía, y así se plasma en sus estatutos, de otros bancos por su austeridad a la hora de repartir beneficios, su medida en la emisión de billetes, las garantías exigidas en las operaciones de descuentos y las garantías que fijaba para sus préstamos. Aparte de este punto, el ensayo establece el vínculo entre la creación del Banco de Bilbao y la financiación del Ferrocarril Bilbao-Tudela y en alguna medida con la siderurgia moderna de Vizcaya. El segundo trabajo, de Monserrat Gárate Ojanguren, analiza las instituciones financieras en Gui-

púzcoa en el primer tercio de nuestro siglo. El trabajo se divide en tres partes. Tras establecer las pautas de la coyuntura bancaria española entre 1898 y 1920, repasa en orden cronológico el establecimiento de sucursales francesas y la fundación de bancos extranjeros en estas dos décadas. El repaso incluye información sobre las fechas de constitución, descripción estatutaria de la actividad de los bancos o sucursales, listas de fundadores y datos sobre capital nominal y desembolsado. A continuación, amplía la cronología de los nuevos establecimientos de 1920 a 1930, en la que domina la creación de entidades de capital nacional. Termina el ensayo con un estudio más detallado de tres entidades bancarias guipuzcoanas: el Banco Guipuzcoano, el Banco de San Sebastián y el Banco de Tolosa. Quizá sea esta parte la más interesante. Incluye la evolución de algunas magnitudes y ratios habituales en el análisis de balances, rentabilidad y gestión de entidades financieras. Cabe esperar que este artículo sea el adelanto de un trabajo en curso, pues conecta dentro de la historia empresarial con una de las áreas de investigación más actuales y prometedoras. Cerrando esta segunda sección sobre instituciones bancarias, Pedro M.^a Velarde Revilla y Fermín Allende Portillo presentan unos apuntes sobre la crisis bancaria de 1925 en Bilbao. Inspiran su trabajo en memorias comerciales y bancarias, recortes de periódicos y literatura secundaria disponible. Su estudio resume

brevemente la aparición de los principales actores de la plaza de Bilbao para, acto seguido, centrar su análisis en la actuación individual de los bancos, uno a uno, en los años en torno a la crisis. El trabajo presenta las áreas de inversión, las estrategias de expansión, los fondos de reservas, el capital nominal y desembolsado y los beneficios de los bancos supervivientes (Bancos de Bilbao, de Vizcaya y Urquijo Vascongada) y de aquellos que desaparecieron (Crédito de la Unión Minera, Banco Vasco y Banco Agrícola Comercial). El uso de fuentes externas logra recomponer la secuencia de sucesos pero no esclarece el origen de la quiebra del Crédito de la Unión Minera, ni la propagación del pánico, ni el resultado del «crac»; quizá sean estas las cuestiones a responder. La prudencia de las entidades a la hora de repartir beneficios es una variable entre muchas otras en un juego bien complejo; no conviene caer en un razonamiento simplificador de tipo *post hoc, ergo propter hoc*. Un análisis siguiendo las líneas de la nueva organización industrial podría aportar mucho para entender con más profundidad estas cuestiones.

El tercer bloque se compone de seis trabajos. El primero de ellos, de Josean Garrués Irurzun, estudia la influencia que *Hidroeléctrica Ibérica* tuvo en la formación del mercado eléctrico vasconavarro. Describe la creación de la empresa y su estrategia de expansión como productor y distribuidor hasta la fundación de *Salto del Duero*. En la se-

gunda parte fundamenta cómo la aparición de *Salto del Duero*, uno de los mayores productores de energía en España, exigió nuevas estrategias, la de la expansión como distribuidor, sus convenios y finalmente su fusión con *Salto del Duero*. Contiene descripciones muy ilustrativas de las estrategias de captación de mercado. Es, en definitiva, un adelanto esperanzador de su tesis doctoral en curso. El siguiente trabajo, de María Ángeles Torné Hierro, analiza el desarrollo de las empresas de transporte mecánico por carretera en Vizcaya entre 1920 y 1949. Recogiendo estadísticas de empresas organizadas como sociedades en las publicaciones oficiales de organismos regionales y circulares, anuarios, catálogos, o sea, de fuentes secundarias, proporciona una muestra parcial de la industria y de su evolución en Vizcaya. Esta muestra limitada se complementa con las normativas legales relevantes, enmarcado en un análisis dividido en etapas. El estudio muestra una gran labor recopilatoria pero ofrece unos resultados poco trascendentes. A continuación, Elena Legorburu Faus presenta un ensayo sobre el nacimiento de la Liga Guipuzcoana de Productores, sesgado en revender la conmovedora figura del buen patrono de los valles de Guipúzcoa, mito creado en su momento por la propia Liga. La autora recoge y analiza los orígenes de esta comunidad de intereses en la segunda y tercera décadas del siglo XX. La Liga nace, según Legorburu, para la reversión del puerto de Pasajes al Esta-

do, la renovación del IV Concierto Económico y para establecer una representación dentro del cooperativismo primorriverista. Dejando a un lado los aspectos nostálgicos, contiene material interesante para los estudiosos de búsqueda de rentas y grupos de presión. Después se da uno de los pocos momentos del libro en el que se superponen parcialmente dos temas y períodos: Eduardo Alonso Olea expone un estudio sobre los Conciertos Económicos y la fiscalidad privilegiada en Vizcaya entre 1878 y 1937. La hipótesis central de Alonso Olea es que los importantes beneficios de las sociedades vizcaínas no se derivaron sólo de las coyunturas económicas favorables, sino, además, de los privilegios fiscales de los que gozaban estas sociedades gracias a los Conciertos. Aporta una descripción de lo que fue y pudo haber sido y alguna comparación cuantitativa. El trabajo ofrece una buena lectura a los seguidores de la Ría, que llegó a valer millones. Casi cerrando el bloque, Javier Moreno Lázaro ilustra, en una versión particular, la saga de los López Dóriga, una familia muy ligada a la historia comercial, industrial y financiera de Santander, en un estudio nada menos que de 1770 a 1914. El principal fallo de este trabajo viene indicado por el propio autor: se basa únicamente en los fondos públicos de naturaleza registral y notarial, sin consultar la documentación en manos de la familia. Dada la envergadura del tema, la relación de los agentes familiares entre sí

llega en varios momentos a ser muy enredada. Más allá de sus limitaciones, su trabajo indica algunas de las posibles claves de la supervivencia de los López Dóriga. El penúltimo trabajo, de Manuel González Portilla, examina cómo la desestabilización económica iniciada con la Primera Guerra Mundial afecta a *Altos Hornos de Vizcaya*. Este artículo, un adelanto a la segunda parte de su anterior libro sobre la siderurgia vizcaína, *La Siderurgia Vasca, (1880-1901)*, sigue con el compromiso de una historia de carácter narrativa y divulgativa, contraído por Manu Montero y él en sus más recientes publicaciones. Se presenta aquí un ensayo cuya línea argumental es, para los estudiosos de otros temas, algo engorrosa de seguir. El tema del ensayo, ciertamente relevante, es el impacto de la coyuntura económica del primer tercio del siglo xx sobre *Altos Hornos de Vizcaya*, que en este período era la empresa dominante del sector siderúrgico español. Es en estos años donde se encuentran, para González Portilla, las claves del declive tecnológico y de la obsolescencia de las instalaciones de una empresa que en sus inicios fue la empresa vanguardia en tecnología punta de la industria de España. El trabajo es un entramado de acontecimientos exógenos y decisiones propias que afectaron a la empresa y a su porvenir. Metodológicamente recuerda mucho a su primer libro así contiene gran variedad de datos, entre ellos de inversión, renovación, productividades de factores, pro-

ducciones, beneficios, costes, ventas, con ratios, índices y más. En esta fase de presentación, las preguntas y sus contestaciones quedan todavía bastante abiertas al criterio del lector.

La única ponencia incluida en el último bloque es un trabajo de Consuelo Soldevilla Oria. La ponencia trata sobre las remesas montańesas distribuidas por la casa comercial Noriega y Rodrigo en el primer tercio de este siglo. Es una aportación interesante, ya que complementa las tendencias o regularidades observadas en los datos del archivo privado de la casa comercial con entrevistas incluidas en su anterior libro *Cantabria y América*. Este trabajo sobre remesas aporta una pieza en un rompecabezas que difícilmente se recompondrá, el del papel de las remesas y repatriaciones en la economía española desde la Guerra de Cuba.

Para cerrar, algunas líneas sobre la presentación del libro. Muestra una cuidadosa preparación en lo referente a la homogeneidad de tablas y gráficos. El individualismo de cada autor destaca en los demás aspectos que habitualmente se suelen someter a una disciplina editorial: citas, notas, bibliografía, abreviaturas. Algunos trabajos tienen tablas y gráficos incompletos. Son limitaciones que no afectan tanto en la lectura pero que son molestas por haberse podido suprimir.

Stefan HOUPF
Universidad Carlos III

Daniel DÍAZ FUENTES: *Crisis y cambios estructurales en América Latina. Argentina, Brasil y México durante el período de entreguerras*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994. Prólogo de Carlos Marichal, 426 pp., con cuadros y gráficos; apéndice estadístico y de gráficos; índice general, de cuadros y gráficos y del apéndice y bibliografía.

Tras una década de revisión historiográfica sobre la crisis de 1930 y su vinculación con los problemas de crecimiento económico en América Latina, cualquier estudio nuevo sobre el tema debe situarse en una posición crítica frente a la visión tradicional, pero también frente a la revisión misma. A pesar de la calidad de los trabajos realizados últimamente, lo que sabemos acerca de la crisis y de las economías latinoamericanas en el período de entreguerras plantea aún muchos interrogantes. El avance en los estudios macroeconómicos ha sido impresionante, pero no se puede decir lo mismo de las investigaciones microeconómicas, muy escasas, aunque una de las conclusiones de los anteriores es la necesidad de insistir en esos enfoques. Carecemos también de buenos trabajos comparativos y se sabe poco del efecto de los factores endógenos en la depresión. Díaz Fuentes resuelve con brillantez algunas de esas cuestiones. Se sitúa en una posición crítica frente a toda la historiografía precedente y realiza una aportación sustancial al análisis de los casos de Argentina, Brasil y México, individual y comparativamente.

El autor insiste en tres ideas. La primera confirma las conclusiones de trabajos anteriores acerca de que la crisis

de 1930 no supuso una ruptura en las pautas de crecimiento a largo plazo, como sugería la CEPAL, aunque matiza que la visión cepalina fue resultado de la ausencia de estudios sobre el período previo a la recesión. La segunda es un alegato a favor del análisis comparativo y contra las generalizaciones que no tienen como base dicho análisis. La tercera, por desgracia, defrauda esta última intención al retomar una tesis de Díaz Alejandro que clasifica a los países latinoamericanos en activos y pasivos de acuerdo con su actitud frente a la depresión, clasificación teóricamente errónea, pues parte del supuesto no generalizable de que la aplicación de políticas monetarias y fiscales, la protección arancelaria y el fomento de la industria sustitutiva de importaciones fue la única opción ante la crisis. Lo que encontramos en algunos países calificados de pasivos, como Cuba, fue una opción diferente. La isla se reinsertó en el orden mundial postcrisis con pocas modificaciones en su estructura económica y sin aplicar dichas políticas, pero no por ello mantuvo una actitud pasiva. Aunque esta opción tuvo como condición necesaria una estructura económica distinta, la condición suficiente fue que la mencionada reinsertación permitió resolver los proble-

mas de crecimiento planteados en el período de entreguerras y los conflictos sociales generados por esos problemas.

La primera parte del libro estudia los antecedentes de la crisis y su efecto sobre la producción y el comercio de Argentina, Brasil y México. De acuerdo con la crítica que le hacíamos anteriormente, el autor señala que la Primera Guerra Mundial dejó secuelas que impidieron restaurar el orden económico precedente, a pesar de que los tres países intentaron volver a un sistema dentro del cual se formaron como naciones. La guerra provocó una contracción de los flujos monetario y comercial, el abandono del patrón oro y de los presupuestos equilibrados, inflación y medidas de intervención estatal en la economía. También impulsó un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, aunque frenado por las dificultades para importar insumos y bienes de capital que necesitaba la industria. Tras el armisticio, la exportación de materias primas experimentó una crisis debido al ajuste de la oferta, a la que se unieron el problema del traslado del centro económico mundial de Gran Bretaña a los EE.UU. y, más tarde, los desequilibrios financieros causados por el aumento de los tipos de interés de la Reserva Federal en 1928.

Pese a los antecedentes, Díaz Fuentes cree que la crisis no se previó. Fue un fenómeno importado, transmitido por cuatro mecanismos: la contracción

del flujo comercial y de capital, el deterioro de los términos de intercambio y la deflación, agravada por la deuda acumulada en años precedentes. A pesar de la gravedad del *shock* externo, la depresión fue menor que en los países desarrollados y su intensidad no dependió del crecimiento económico anterior. Estas conclusiones, si bien son ciertas, deben ser matizadas por el efecto de los factores endógenos y la relación entre recesión y estructura económica, aspectos que el autor omite. Así, en el primer caso, señala que dichos factores agravaron o mitigaron la crisis, pero no se detiene a analizar la importancia que tuvo la coincidencia de dos ciclos depresivos, el de la economía mundial y el de la producción primario-exportadora, particularmente grave en Argentina. En el segundo, sus propios datos indican que una mayor dependencia de las exportaciones, de un número relativamente pequeño de artículos exportables y de un solo mercado, estuvo altamente correlacionada con el impacto de la recesión. México fue el más afectado de los tres países estudiados y su economía dependía más de la minería y de los intercambios con los EE.UU.

La evolución de la estructura sectorial del PIB y de la población activa destaca el efecto diferente de la crisis sobre Argentina, Brasil y México. Argentina fue el que más creció durante los años veinte, México el que menos. El crecimiento brasileño fue más uniforme sectorialmente hablando. En los

otros dos países la industria experimentó un desarrollo mayor que la agricultura y la minería, aunque fue el rubro más dinámico en los tres. La producción no comercializable, manufacturera y minera fue la más afectada por la depresión y la agricultura impulsó la recuperación en Brasil y México y deprimió levemente la economía argentina. Esas conclusiones refutan la tesis cepalina acerca de que 1930 supuso el fin del ciclo de crecimiento impulsado por las exportaciones y su sustitución por otro caracterizado por la industrialización sustitutiva de importaciones. En los tres casos analizados, los factores de continuidad predominaron sobre los de ruptura. La industria era el sector más dinámico de la economía antes y después de la crisis. Díaz Fuentes cree, incluso, que ésta retrasó el cambio estructural, aunque esa afirmación se debe a una confusión metodológica, pues la crisis tuvo un efecto desfavorable a corto plazo sobre la industria, pero a medio y largo plazo aceleró los cambios que favorecieron un desarrollo manufacturero mayor. La preeminencia de los elementos de continuidad se manifestó también en la productividad: la industria experimentó mejoras en la relación producto; trabajo empero, ese cociente no dejó de ser elevado en las actividades relacionadas con el sector externo. Aunque hay diferencias entre los artículos, los precios de las exportaciones fluctuaron en los años veinte. La depresión se superpuso a esa inestabili-

dad y, por tanto, no fue un punto de inflexión en una tendencia de crecimiento. Durante los años treinta, finalmente, se observó un deterioro de los términos de intercambio y una brusca reducción del valor y del volumen de exportación. Ahora bien, esto se acompañó de una caída de las importaciones mayor que la disminución de la capacidad de compra de los países debido al mencionado proceso de sustitución de importaciones.

La segunda y tercera parte del libro examinan las políticas económicas y fiscales. Son la gran aportación de la obra y en ellas despliega el autor toda su capacidad analítica. De hecho, la primera parte de la obra es un preámbulo dedicado a contextualizar y a despejar el objeto de estudio. Díaz Fuentes señala: «una vez establecida la relación entre comercio exterior y actividad interna, quedará claro el efecto residual, inducido en parte por las políticas económicas». La recuperación de la crisis dependió del comercio exterior y de esas políticas; por tanto, estuvo determinada por la dimensión del sector público y por los instrumentos fiscales y monetarios disponibles. Tras el abandono del patrón oro a principios de los años treinta, debido al drenaje de divisas que provocó el aumento de los tipos de interés de la Reserva Federal en 1928, Argentina, Brasil y México aplicaron devaluaciones, controles de cambios y medidas arancelarias y suspendieron el pago de la deuda externa (excepto México, que había declarado

con anterioridad una moratoria). Aunque dichas medidas mejoraron los precios relativos internos frente a los externos, favoreciendo la sustitución de importaciones, no se puede decir que ese resultado fuese deliberado. Esto y el hecho indiscutible de que las políticas económicas de los tres países fueron activas frente a la depresión son los principales elementos de coincidencia. Como en casos anteriores, no obstante, hubo también diferencias. México se resistió a aplicar controles de cambios, al contrario que Argentina, que, a pesar de ello, mantuvo el servicio de su deuda. Argentina tampoco optó por una política monetaria expansiva para financiar el déficit con recurso a la inflación, lo que sí hizo Brasil. Otra cuestión interesante que señala el autor es que la ortodoxia financiera no fue lo común después de 1930, pero tampoco hubo una intención deliberada por mantener desequilibrios presupuestarios, los cuales, además, habían sido normales en los años veinte, evidencia que permite hablar de nuevo de continuidad más que de keynesianismo antes de Keynes.

Es en las estructuras tributarias, muy dependientes del comercio exterior, donde hay más similitudes entre los tres países analizados. Esa dependencia implicó que durante los años veinte las recaudaciones crecieran menos que el PIB y para paliar el déficit hubo que establecer impuestos sobre la renta y sobre el consumo de varios artículos. Esto permite afirmar a Díaz

Fuentes que la crisis de 1930 (yo diría más bien los cambios en las economías durante el período de entreguerras) provocó modificaciones en las estructuras impositivas. Partiendo de dichas conclusiones, el autor aplica el modelo ideado por Hinrichs, quien defiende la existencia de tres fases en la relación entre estas últimas y el comercio exterior. En la primera, los ingresos del sector externo crecen más que el PIB y el gasto aumenta con independencia del incremento de la renta. Esta etapa desemboca en un período de transición al que sigue una fase de cambio estructural, en la cual las recaudaciones procedentes del comercio crecen menos que el PIB, y el incremento del gasto depende de la posibilidad de obtener ingresos de la actividad interna y de recursos extra-tributarios. Con esos presupuestos es posible elaborar un modelo econométrico para medir la incidencia fiscal en el crecimiento económico. El resultado es que mientras la importancia de los impuestos sobre el sector externo tendió a disminuir en los países en desarrollo, la elasticidad impositiva fue menor que en los desarrollados. Dicha diferencia planteó problemas de insuficiencia impositiva, particularmente en momentos de transición como el período de entreguerras, en el que aquellos primeros siguieron pautas de gasto similares a las de estos últimos, generando así desequilibrios presupuestarios.

Díaz Fuentes aplica el modelo de

Hinrichs a los tres países estudiados y demuestra que una mayor elasticidad renta del gasto que de los recursos fiscales explica los déficit en períodos de transición. Dice, asimismo, que el gasto creció en Argentina y México y se mantuvo estable en Brasil. No obstante, los déficit fueron constantes en el primero y en el último, no así en el segundo. En Argentina, el PIB y los ingresos aumentaron menos que el gasto y el efecto agregado de estos dos últimos fue procíclico, debido a que los recursos fiscales se emplearon para pagar la deuda, en detrimento de la inversión en capital físico. Todo lo contrario sucedió en Brasil: la expansión del gasto fue menor que la del PIB y hubo una tendencia a reducir el déficit. Aunque con más moderación que en Argentina, el gasto mexicano creció también más que la renta y los ingresos, generando leves déficit y siguiendo una tendencia procíclica, pues el incremento de la inversión pública fue mayor que en los

otros dos países, pero partía de niveles mucho más bajos.

Como conclusión final, Díaz Fuentes señala que la lección principal que se deduce de comparar las economías mexicana, argentina y brasileña en el período de entreguerras es que cada país tuvo que enfrentarse a problemas inherentes a su propio desarrollo (él analiza únicamente los problemas económicos, pero habría que añadir también los sociales, cuya incidencia en la aplicación de las políticas ha sido poco analizada), que la heterodoxia de las medidas implementadas no fue totalmente excepcional respecto del pasado, ni respondió a las pautas marcadas por tal o cual economista o escuela de pensamiento económico, a pesar de que algunos de los resultados de esas combinaciones específicas fueron comunes a los tres y permiten ciertas generalizaciones.

Antonio SANTAMARÍA GARCÍA
I. U. Ortega y Gasset

María de Lourdes MIRÓ LIANO: *Sociedades mercantiles de Huelva, 1886-1936*, Huelva, Diputación Provincial de Huelva, 1994, 170 pp.

Desde que hace más de veinte años el profesor Jiménez Araya planteara como valioso material de estudio de nuestra historia económica los registros de las sociedades mercantiles, se ha avanzado extraordinariamente en la investigación, en términos generales, de lo que dio de sí el proceso industrializador español de finales del siglo pa-

sado y primer tercio del presente. Tal es así que aún hoy éste sigue constituyendo uno de los grandes debates historiográficos, siendo cada vez más cuantioso el número de aportaciones en uno u otro sentido. Ahora bien, en muchas ocasiones los historiadores nos hemos dejado embaucar por las grandes teorías y las generalizaciones, olvi-

dándonos de los matices y peculiaridades regionales o locales. Actualmente parece que sucede lo contrario, que, por razones de todos conocidas y que no es preciso especificar, la historia local es la que prima y goza de mayores ayudas. Partidarios de este tipo de trabajos, creemos que pueden contribuir muy positivamente a introducir nuevos elementos de análisis y a enriquecer notablemente el debate, siempre, claro está, que no se caiga en el mero localismo, como a veces también está sucediendo. Es, pues, bajo esta perspectiva como debemos entender este libro. Lourdes Miró no sólo apuesta por la historia local como un instrumento válido para hacer buena historia total, sino que además centra su investigación en uno de los materiales más ricos con los que contamos para acercarnos a la realidad económica de la España intersecular, escogiendo en su caso la ciudad de Huelva.

Sin embargo, con ser ésta una fuente de extraordinaria validez, tiene razón la autora cuando en las conclusiones expone su pesar por no haber podido establecer comparaciones con otros casos similares, sin duda por falta de estudios. Qué duda cabe que los casos de Barcelona, Madrid, Asturias o Vizcaya poco tienen que ver con su objeto de estudio. Nos choca, por consiguiente, la falta de trabajos de este tipo para otras ciudades o provincias, los cuales contribuyan, como se ha dicho, a iluminar no sólo el mismo debate sino también la propia historia de España.

En este sentido, desde el primer momento, hay un deseo de la autora por insertar la realidad onubense en un marco más amplio, el español, tratando de superar cualquier estadio de tipo localista.

Teniendo en cuenta todo lo dicho hasta ahora, debemos indicar que el libro se articula en tres capítulos, además de un prólogo del profesor Alfonso Braojos, una introducción de la misma Miró Liaño y un apartado bibliográfico. Respondiendo al objetivo de «realizar un estudio de la evolución de los negocios en Huelva, a partir del análisis de las Sociedades Mercantiles constituidas durante este período de 50 años», la autora dedica el primer capítulo, tan breve como conciso, a las características de estas sociedades objeto de su estudio (colectivas, comanditarias, anónimas y limitadas). A continuación, en el segundo capítulo, lleva a cabo un exhaustivo análisis cuantitativo de dichas sociedades, insistiendo en su naturaleza y tipología mediante el examen de aspectos tales como sus formas jurídicas, capitales, objeto, duración-disolución o estudio de los socios. Apoyándose en numerosos gráficos y cuadros nos da una valiosísima información al respecto, sistematizada de tal forma que pueda ser comparada con otras investigaciones de características semejantes.

A partir de esta definición de las mismas, Lourdes Miró aborda en el tercer capítulo la relación existente entre estas sociedades mercantiles y la co-

yuntura económica nacional, llevando a cabo una triple periodización, a saber: la Restauración del siglo XIX, la crisis de la Restauración y los años correspondientes a la Dictadura y a la República. Sin perder nunca el referente del comportamiento de la economía española en general, aunque en nuestra opinión debería insistir un poco más en ello, observa cómo Huelva, una ciudad plenamente agrícola todavía en el último cuarto del siglo pasado, vive una etapa de cierta estabilidad económica durante estos años que posibilita algunas iniciativas empresariales de muy escasa enjundia, las cuales, como resulta evidente, no van a borrar la imagen de centro preindustrial que aún conserva. Las cosas cambian en la etapa siguiente, ya que, como el resto del país, Huelva también se beneficia de la coyuntura generada por la guerra europea, aumentando considerablemente el número de sociedades mercantiles. Aunque la crisis vuelve a ser manifiesta durante los años veinte y treinta, si

bien, para esas fechas, las compañías son ya de mayor envergadura económica, presentan más solidez y no están tan a la expectativa de los negocios rápidos y especulativos de los años diez.

En definitiva, un estudio hecho con una metodología y un rigor tales que supone un buen ejemplo a seguir para otros trabajos de la misma índole. El acercamiento a la realidad económica de Huelva durante estos cincuenta años mediante el estudio sistemático de las sociedades mercantiles nos parece realmente válido y, en cierto modo, novedoso. En sí constituye una magnífica base para seguir indagando en los cambios económicos que tuvieron lugar en esta ciudad durante este largo ciclo. Así pues, creemos que una mayor profundización en este terreno ha de contribuir muy positivamente a aumentar una percepción de por sí sumamente valiosa.

Carlos LARRINAGA RODRIGUEZ
Universidad de Deusto

W. Peter WARD: *Birth Weight and Economic Growth. Women's Living Standards in the Industrializing West*, Chicago and London, University Chicago Press, 1993, xv + 218 pp., incluye referencias bibliográficas e índice.

En los recientes estudios sobre el nivel de vida viene siendo frecuente el uso de indicadores antropométricos, al punto de ser una referencia casi obligada entre los historiadores económicos. Si la estatura ha recibido una mayor acogida que el peso, como instrumento

de análisis, ha sido, sin embargo, por la abundancia y calidad de la información de la primera. Pero cuando las fuentes ofrecen la posibilidad de recoger series sobre el peso al nacimiento, como ha sido en el caso del libro de Ward, la oportunidad no hay que desa-

provecharla. Hospitales, hospicios y casas de maternidad puede que dispongan de materiales suficientes para indagar en aspectos como la nutrición y la salud de las madres y los niños, e indirectamente sobre las relaciones que se establecen entre desarrollo económico y nivel de vida.

El libro examina los cambios en el tamaño de los recién nacidos en diversas ciudades europeas y americanas entre mediados del siglo XIX y los años de la gran depresión de la década de 1930: Boston, Dublín, Edimburgo, Montreal y Viena. De las dos últimas ciudades, Peter Ward y Patricia Ward habían publicado parte de los resultados (*American Historical Review*, 1984; *Annals of Human Biology*, 1987; *Journal of Interdisciplinary History*, 1988). Ahora el conjunto publicado constituye un sólido estudio comparativo sobre la nutrición de las mujeres trabajadoras durante un periodo en el que algunas de las ciudades experimentaron un fuerte crecimiento económico mientras que otras se estancaron (caso de Dublín). Pocas fuentes, como el peso y el tamaño de los recién nacidos, se muestran tan ricas y ofrecen un fresco tan completo acerca del estado nutricional y la salud de las madres pobres y trabajadoras, sabiendo que la información cuantitativa acerca del nivel de vida escasea —en ausencia, también, de indicadores estadísticos comunes de desarrollo económico para dichas ciudades— y se muestra a menudo tan tosca, como es el caso de los salarios reales. Resulta

alentador, no obstante, que los resultados de una regresión —realizados sólo para Dublín— muestren una influencia positiva y significativa de los salarios reales sobre el peso medio de los nacidos (pp. 78-79).

Las conclusiones del trabajo de Ward son bastante consistentes, dada la muestra analizada, y revelan fuertes diferencias en el nivel de vida de las mujeres a lo largo del tiempo, acorde con la modalidad del crecimiento económico y de la población urbana. Si algo en común tienen las ciudades estudiadas es que todas ellas experimentaron cambios económicos estructurales que tuvieron fuertes implicaciones en la mujer, destacando su elevada participación en el mercado de trabajo. Especialmente importante era la actividad en las industrias textiles y del vestir, así como en el servicio doméstico, en las décadas centrales del siglo XIX; pero mientras la primera se redujo con el paso del tiempo en casi todas ellas, las labores en el sector servicios siguieron creciendo. Tanto en Dublín como en Edimburgo, en donde las oportunidades económicas de la mujer se contrajeron gradualmente, el peso medio al nacimiento tendió a ser más bajo cuando la población y el crecimiento económico de las respectivas ciudades se estancó, cosa que ocurrió a finales del siglo XIX en la capital irlandesa y a comienzos del siglo XX en la escocesa. La experiencia de Montreal se muestra parecida. Aunque la población de la ciudad creció rápidamente durante el

último tercio del siglo XIX, el crecimiento urbano permaneció no obstante prisionero por la disponibilidad de un mercado limitado para bienes y servicios. Aquí también la proporción de la mujer en la fuerza de trabajo declinó en el tiempo y el peso medio de los niños recién nacidos bajó considerablemente en las dos últimas décadas del siglo XIX. Pero el cambio estructural en las economías urbanas de las ciudades observadas no provocó resultados semejantes. En Boston y Viena, dos ciudades prósperas, el carácter desarrollado de su organización económica permitió un impacto pequeño en el tamaño de los recién nacidos. El rápido crecimiento y la expansión de las oportunidades de trabajo para la mujer apenas se dejó sentir significativamente en el peso medio de los niños y este hecho nos revela una conclusión obvia: por sí mismo, el crecimiento industrial no parece tener efectos positivos sobre el peso de los nacidos y, en consecuencia, tampoco sobre el bienestar de las mujeres pobres trabajadoras (p. 139). De la tendencia de dicha medida antropométrica parece desprenderse que los efectos de la industrialización no fueron tan benéficos en los niveles de vida de las clases trabajadoras y que la riqueza debió distribuirse de manera desigual dentro de la sociedad urbana. Naturalmente, como sostiene el autor, hay que ser cauto, ya que el estado nutricional depende de otros muchos factores económicos y sociales. Las costumbres y los gustos en la dieta local, la

disponibilidad de terrenos ajardinados y de huertos, el lugar de residencia y las vivencias relativas en los barrios y las relaciones de poder dentro de la familia pudieron mediatizar el poder adquisitivo y la alimentación y la nutrición de la gente común.

Resulta de interés la relación de factores sociales y económicos que el autor señala en las variaciones observadas sobre el tamaño de los recién nacidos en las diferentes ciudades. La influencia ocupacional resulta severa en muchos casos. Entre las domésticas y las mujeres que trabajaban en ocupaciones relacionadas con la alimentación, era frecuente encontrar bebés más pesados, con peso semejante a los niños de las esposas de profesionales y empleados directivos, así estudiados en Edimburgo y Viena. Además, los niños de las mujeres vienesas en estas mismas categorías ocupacionales eran más largos que otros. En general, eran más grandes los niños de familias con más renta y las empleadas en el servicio de hogares y en la manipulación de alimentos. El hecho de que el tamaño al nacimiento fuera más sensible a las diferencias ocupacionales en Edimburgo y Viena que en Boston y Dublín es también revelador. En las primeras ciudades, las fuertes diferencias ocupacionales y de renta mantenían notables contrastes en el tamaño de los nacidos. En cambio, las ciudades americanas parecen haber disfrutado de unos niveles nutricionales más favorables a todos los grupos sociales, y el nivel general de

bienestar de las clases trabajadoras era lo bastante alto como para eliminar las marcadas diferencias entre la población trabajadora.

El lugar de residencia era otro de los factores que reflejaba diferentes grados sociales. Dublín ofrece una clara evidencia de la asociación entre el modelo de residencia y el tamaño del recién nacido. Así, la mujer que vivía en los distritos centrales más pobres de la ciudad tenía hijos más pequeños y delgados que las que vivían en los alrededores más prósperos. El rol del modelo residencial también se encuentra en Boston, aunque, en este caso, las diferencias sociales estaban asociadas con la localización de cada clínica y las áreas de la ciudad ocupadas por sus respectivas clientelas. En determinadas circunstancias, el estado matrimonial tenía efectos independientes sobre el peso de los nacidos, que se explica por la seguridad económica que disfrutaba la mujer casada.

Entre los factores económicos generales destaca la estacionalidad en el peso al nacimiento, así como las fluctuaciones a largo plazo asociadas a los ciclos de negocios o económicos. El peso y la longitud de los nacidos variaba según la estación en las tres ciudades europeas analizadas, mientras que apenas se percibían cambios estacionales significativos en las ciudades americanas. Las fluctuaciones de las primeras parecen asociarse con las diferencias estacionales en la abundancia de alimentos como en los costes relativos del

precio de los alimentos y del resto del presupuesto doméstico. Los meses de invierno eran los más duros del año y ello se refleja en la disminución del tamaño y el peso de los niños nacidos. Igualmente ocurre con los ciclos económicos, cuya influencia sobre el recién nacido era notable, declinando su peso en tiempos de recesión y de estancamiento económico y aumentándolo en períodos de rápida expansión económica. La ausencia de un modelo cíclico en las ciudades americanas es consistente con la información que revela una menor diferenciación social en el tamaño medio del peso al nacimiento entre las mujeres pobres.

Los efectos institucionales también estaban asociados con las variaciones en el crecimiento fetal. En casi todas las ciudades se ha documentado un mayor peso y tamaño de los nacidos a medida que la hospitalización de la mujer previa al parto se prolongaba durante algunas semanas, a diferencia de las que ingresaban justo en el momento de dar a luz. La duración de la asistencia institucional previa al nacimiento era particularmente significativa, ya que mientras la tasa de ganancia de peso fetal era más grande en el último tercio del embarazo, disminuía hacia el final de la gestación. Así, el feto de una mujer hospitalizada durante unos pocos días en su última fase de un embarazo normal no tuvo por qué verse afectada por el ambiente institucional, en parte porque el período era demasiado corto y en parte porque la tasa

de crecimiento fetal en esa fase era muy baja para dicho tiempo. Sólo la asistencia hospitalaria durante estancias largas, y en particular por más de tres semanas, permitía que la influencia institucional se viera reflejada en el aumento del peso y tamaño del recién nacido (Tabla 7.3, p. 120).

La contribución de la nutrición maternal en el crecimiento y tamaño de los fetos es bastante clara y se revela como el factor más determinante, como ya dieran a entender los casos de los recién nacidos según la ocupación de la madre. Un examen de las dietas revela fuertes contrastes entre las ciudades europeas y americanas. Pese a sus muchas diferencias culturales, hay bastante similitud entre la dieta de las clases trabajadoras de dichas ciudades; así, en Norteamérica el consumo de carne, frutas y vegetales era mayor que el de las ciudades europeas, que consumían básicamente pan, patatas, leche, margarina y azúcar, complementada con cerveza en Viena y té en Dublín y Edimburgo. En las ciudades europeas, los datos ponen de manifiesto que los valores energéticos de las dietas eran inadecuados para las familias de las clases trabajadoras. Las dietas básicamente se componían de carbohidratos abundantes pero eran escasas en vitaminas y proteínas, necesarias para el crecimiento fetal. Asimismo, la dieta basada en la carne consumida en Boston era más rica en grasas y proteínas, y también en carbohidratos (pp. 96-97), lo cual permitió unos cuerpos más rollizos y sanos

que los de los europeos. Tal información es consistente con la de los recientes estudios apoyados en la talla de los norteamericanos, que muestran una media de estatura más elevada que la de los europeos, en consonancia con una mejor nutrición basada en diferentes modelos de dieta alimenticia.

Ward encuentra también una fuerte asociación entre el bajo peso al nacimiento y un mayor riesgo de mortalidad de acuerdo con resultados de investigaciones basadas en datos más recientes. Situaciones crónicas de malnutrición provocaron efectos significativos en el tamaño y peso de los niños recién nacidos, del mismo modo que documenta los efectos positivos de una prolongada hospitalización y asistencia nutricional de la madre en el crecimiento fetal. Sin embargo, no advierte influencia significativa entre enfermedades ambientales y peso al nacimiento; así lo pone de manifiesto examinando las relaciones entre las tendencias de la tasa de mortalidad por tuberculosis entre las mujeres en edades comprendidas de quince a cincuenta y cuatro años y la media anual del peso de los nacidos en Edimburgo (período de 1861-1910, p. 49), Viena (período de 1891-1914, p. 67), Boston (1880-1900, p. 97) y Montreal (en este caso, la regresión se ha realizado con la tasa anual de mortalidad por tuberculosis para el conjunto de la ciudad, 1876-1905, p. 109). Resulta llamativo, además, que las generaciones de niños nacidos du- blineses durante la Gran Hambruna

(1846-1850) no diferían en tamaño de los nacidos antes y después de la catástrofe alimentaria. En cambio, es particularmente revelador el efecto que ocasionó en Viena la crisis económica entre 1915 y 1922, que mostró una caída significativa en el peso de los recién nacidos, lo cual pone de manifiesto la importancia que tuvo el colapso de la economía austriaca, la hiperinflación y la desintegración del imperio en el conjunto de las instituciones asistenciales y en el bienestar de las clases trabajadoras.

Creo que el libro de Peter Ward abre nuevas perspectivas en el contex-

to de los estudios sobre el nivel de vida no ya de la mujer trabajadora, sino de la población en su conjunto, al explorar las relaciones entre crecimiento económico y nutrición mediante medidas antropométricas. El planteamiento no sólo es útil para los historiadores económicos, sino también para los estudios de historia social y de la medicina. Un libro, además, bien escrito y de lectura ágil, recomendable, por tanto, para un lector español que no esté demasiado familiarizado con estos temas.

José Miguel MARTINEZ CARRIÓN
Universidad de Murcia

Santiago ZAPATA BLANCO (ed.): *La industria de una región no industrializada: Extremadura, 1750-1990*, Cáceres, Universidad de Extremadura, Servicio de Publicaciones, 1996, bibliografía.

Esta obra colectiva es el resultado del proyecto de investigación «La industria extremeña desde el siglo XVIII a nuestros días», financiado por la Junta de Extremadura, al que también se han sumado las aportaciones de otros tres especialistas. Diecisiete trabajos, además del capítulo sobre las fuentes utilizadas, integran esta obra necesariamente compleja tanto por el largo arco temporal escogido como por el alcance del tema.

Entre los estudios con mayor perspectiva histórica, tres analizan la industria extremeña en general a lo largo de determinados períodos: Aurora Pedraja (mediados del siglo XIX-1930), Enri-

que Llopis (décadas de 1940 y de 1950) y María Jesús Delgado (1978-1989). Partiendo de una situación de raquitismo industrial, la contribución extremeña al producto industrial español disminuyó desde mediados del siglo XIX hasta 1930. En un ejercicio sólido, Llopis muestra la ruptura de esta tendencia durante el primer franquismo como resultado de estímulos básicamente exógenos a la economía extremeña (electrificación, Plan Badajoz...) y de insuficiente entidad. Ello determinó que no se removieran algunos obstáculos básicos (comunicaciones, capital humano, demanda regional), que la industria fabril continuase anclada a

los productos agrarios de la región y que, en consecuencia, el desarrollo industrial fuese muy limitado. En el período 1978-1989, además del impacto del desarrollo del sector energético en el producto industrial total, las carencias de la industria manufacturera se tradujeron en un comportamiento negativo en relación a la industria española tanto en términos de productividad como de participación en el valor añadido bruto.

Otros cuatro estudios se basan en análisis sectoriales. Enrique Llopis se ocupa del proceso de especialización agraria y de desindustrialización del sector textil en la etapa final del Antiguo Régimen y concluye, convincentemente, que hubo un problema de oferta, ya que las oportunidades de crecimiento agrario no fueron aprovechadas por dicha industria. Juan García Pérez prosigue minuciosamente el análisis del declive textil hasta la década de 1940. Sin embargo, su análisis se resiente del uso de las erróneas estadísticas de 1879 y de algunos problemas conceptuales y metodológicos, especialmente evidentes al tratar los factores del declive.

Javier Moreno Lázaro muestra de manera diáfana la problemática de la industria harinera extremeña de 1850 a 1975, centrada en un notable desajuste entre capacidad productiva y producción real, y el dilatado aplazamiento de su reorganización a causa de las políticas económicas imperantes. Esta industria se limitó al mercado de la re-

gión, el cual, al carecer de una desarrollada y diversificada industria consumidora de harinas, no pudo proporcionarle los efectos de arrastre y las economías externas convenientes. Francisco Zarandieta analiza la industria de alcoholes y destilados de 1845 a 1993 en un trabajo eminentemente descriptivo. Merece señalarse la notable presencia de empresarios de otras regiones en la fabricación de harinas y de alcoholes, industrias transformadoras de bienes primarios de la región, lo que debería constituir un motivo de reflexión sobre el factor empresarial en Extremadura.

Más limitados en el tiempo, y de índole muy distinta, son dos de los estudios de José A. Pérez Rubio: la evolución de la fuerza de trabajo (1940-1975) y las ideologías sobre el atraso de Extremadura a partir de la intervención del Estado y de la especialización industrial asignada a la región (1940-1980). De alcance parecido, aunque con reflexiones más generales y propuestas políticas, es el breve análisis de Martín Ramajo sobre las políticas industriales en la región de 1975 a nuestros días. Estos dos últimos trabajos critican el retraso e insuficiencia de la intervención del Estado y sus presupuestos ideológicos.

Otras cinco aportaciones tienen un enfoque radicalmente distinto, básicamente estático: la de Miguel A. Melón (la industria a partir del Catastro de Ensenada), las dos a cargo de Martín Ramajo (relaciones de interdependencia de la industria extremeña a partir

de las tablas input-output de 1978 y competitividad de los sectores manufactureros en 1989), el de Manuel Palazuelos y José A. García Pérez (mentalidad empresarial a fines de la década de 1980) y la de Georgina Cortés Sierra (localización actual de la industria). Esta última, muy bien elaborada, y las dos de Ramajo muestran la excesiva concentración de la industria fabril en el sector agroalimentario. El único trabajo que no se circunscribe al ámbito extremeño, de carácter más genérico, es el de Rafael Myro, dedicado a una reflexión sobre las líneas y los instrumentos de una política industrial regional.

Por último, ha correspondido al animador del proyecto de investigación y editor del libro, Santiago Zapata, el encaje de las piezas reseñadas mediante una reflexión atinada sobre el éxito y el fracaso de la economía extremeña en los dos últimos siglos. En ella introduce el determinante, parcialmente considerado en algunos de los trabajos reseñados, de un sector agrario hipertrofiado y de baja productividad. La expansión del producto en base a una agricultura de rendimientos escasos —incluso después del Plan Badajoz— dio lugar a un modelo de especialización agraria sin industria. Esta «opción» ha sido determinada tanto por factores internos a la región (hostilidad del medio natural, estructura de la propiedad, estrechez del mercado, debilidad de la banca regional y dotación del capital humano) como externos (el desarrollo desigual de las regiones inherente al capitalismo

y la tardía e ineficaz intervención del Estado). La virtud de esta reflexión, incluidas sus mismas dudas, reside no sólo en ofrecer un marco interpretativo al empirismo predominante en una obra de estas características, sino en evidenciar la complejidad histórica de las raíces del atraso económico de la región. Ello pone de manifiesto tanto los límites de la aplicación de determinadas teorías del desarrollo económico al marco regional (aunque en algunos casos las insuficiencias operativas se derivan más de la teoría que de la idoneidad del marco de aplicación) como las dificultades de llevar a cabo ciertas recetas, aparentemente sencillas en el papel, de política industrial.

Toda obra colectiva tiende a una cierta desigualdad en las aportaciones que la integran, y ésta difícilmente podía ser una excepción. Las diferencias se dan incluso dentro de los bloques en que hemos agrupado los trabajos, y ello se debe no sólo a la inevitable heterogeneidad de los datos disponibles o de las temáticas, sino también a la diversidad de enfoques y de planteamientos conceptuales. El mismo hecho de abordar un tema casi inédito explica un cierto exceso de descripción y de prolijidad en algunos trabajos. De ello también adolece, sin que las escasas particularidades extremeñas lo justifiquen, el largo capítulo inicial dedicado a las fuentes. No obstante, esta obra ha sentado una firme base para la comprensión del atraso industrial de Extremadura. La profundización de esta nueva temática

deberá pasar por ahondar y completar el análisis temporal (los años del desarrollo de 1960-1973 no tienen un tratamiento equiparable a otros periodos) y sectorial (la industria aceitera, por ejemplo), por introducir el análisis comparativo con

otras regiones atrasadas del entorno europeo y, finalmente, por discutir y desarrollar el esquema interpretativo propuesto por Santiago Zapata.

Josep María BENAUL BERENGUER

Joaquín MELGAREJO MORENO: *La intervención del Estado en la cuenca del Segura, 1926-1986*, Alacant, Institut de Cultura «Juan Gil-Albert», 1995, bibliografía.

El estudio de los usos de ese recurso natural de primer orden que es el agua parece exigir con especial énfasis un enfoque institucional. En efecto, pocas veces percibimos con tanta claridad la intersección de factores tecnológicos, problemas económicos, estructuras sociales y formas de poder político como en la cuestión hidráulica. Así, si observamos históricamente el uso agrario del agua, lo encontramos profundamente mediatizado por una serie de instituciones y de normas escritas u orales, sin las cuales el hecho técnico individual de aplicar el riego a los cultivos resulta imposible de explicar. Conocer los contornos y las convenciones dentro de los cuales tienen lugar los procesos económicos se nos presenta, en este caso y en otros, como una importante línea de investigación que está dando a la historia económica una mayor amplitud de miras. El libro que comentamos aquí se sitúa en esta dirección.

El autor es un buen conocedor de los aspectos institucionales del regadío murciano, como mostraba en su obra

anterior *La política hidráulica primorri-verista. La Confederación Sindical Hidrográfica de el Segura* (Murcia, Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos, 1988). En esta ocasión retoma aquel objeto de estudio para ofrecer una visión a largo plazo del máximo organismo de regulación del agua desde que en 1926 se legislara la creación de Confederaciones en todas las cuencas hidrográficas españolas. Estos organismos constituían una buena muestra del «capitalismo corporativo» que bajo diversas manifestaciones se estaba abriendo paso en todas partes, como el propio autor resalta al destacar el carácter casi contemporáneo de iniciativas como la Tennessee Valley Authority. El papel del Estado como articulador de intereses distintos y en ocasiones contrapuestos, como eran, en este caso, los de agricultores, empresas generadoras de electricidad y otras empresas industriales, aparece en este libro como uno de los motivos de fondo.

Por lo que respecta a los contenidos del libro, habría que destacar, fundamentalmente, dos aspectos: por una

parte, la evolución institucional de la Confederación, a la que se dedica más de la mitad del volumen; por otra, las obras programadas y llevadas a cabo por este organismo durante el prolongado período estudiado. En este segundo aspecto, el autor da cuenta de los proyectos de embalses y conducciones de agua, muestra la distancia que separaba en ocasiones el plan de la realización práctica y señala, con acierto, la estrecha vinculación que las obras de regadío tuvieron con las destinadas a defender el hábitat humano de las peligrosas avenidas del Segura; en este terreno la actuación sobre la regulación hidrológica muestra las múltiples implicaciones que un enfoque lindante con la geografía económica puede poner de manifiesto.

En lo concerniente a la primera de las cuestiones, en la cual centraré mi comentario, la trayectoria de la Confederación se nos aparece como una permanente deriva desde el carácter autónomo que los documentos fundacionales establecían hacia una intervención del Estado, de diverso signo según las épocas, que llegó a hacer de aquélla una simple prolongación del Ministerio de Obras Públicas. Esta tendencia fue muy temprana, puesto que la figura del delegado regio concentró, desde el primer momento, un notable poder que incluía el veto a las decisiones de la asamblea de representantes de los diversos intereses implicados. Se acentuó esta pérdida de autonomía con la legislación republicana que incardina-

ba la política hidráulica con otros objetivos reformistas de política agraria. Sin embargo, nada de ello fue comparable a la burocratización y sometimiento al Ministerio que impulsó el régimen franquista y que prácticamente vació de sentido el modelo de Confederación establecido en los años veinte. Ello fue así tanto en lo que afectaba a la organización espacial —la afirmación de la provincia como ámbito de actuación rompía la unidad de cuenca, que era uno de los principios más renovadores de las Confederaciones— como en el terreno más social —la representación de intereses que ejercían los diversos organismos de la Confederación desapareció prácticamente y fue sustituido por un rígido dirigismo estatal—. Uno de los aspectos más interesantes de esta evolución lo constituye el cambio que comenzó a producirse a finales de la década de los cincuenta. El autor muestra cómo, dentro de la más estricta adhesión al régimen, se fue abriendo paso una demanda de mayor representatividad y autonomía en el seno de la Confederación. Esta posición se manifestó, sobre todo, en los sucesivos Congresos Nacionales de Comunidades de Regantes y en otras convocatorias como las Asambleas de las Hermandades de Labradores y Ganaderos, y consiguió imprimir un giro a la política estatal frente a las Confederaciones. El hecho, además de mostrar la posibilidad de autotransformación y adaptación del Estado franquista, responde, en otro orden de cosas, según el autor,

a la tradición participativa que había impregnado siempre la gestión de los regadíos mediterráneos y que había resultado constreñida durante las primeras etapas del régimen. En todo caso, la recuperación de la autonomía y la representatividad sólo se consolidó con la transición democrática, cuando el entorno socioeconómico había cambiado tanto que el abanico de intereses representados en el organismo hidrográfico hubo de ampliarse notablemente para abarcar no sólo riegos y electricidad, sino también abastecimientos urbanos, usos turísticos, etc.

El otro elemento destacado por J. Melgarejo en el funcionamiento interno de la Confederación es el acentuado carácter oligárquico. La institución estuvo permanentemente bajo el control de los grandes propietarios, agrarios sobre todo, pero también de industrias hidroeléctricas. Medianos y pequeños propietarios, arrendatarios y aparceros, empresarios de molinos, almazaras y batanes quedaron fuera de los órganos de poder. Esta desigualdad no es nada extraña, puesto que no hace sino reflejar fielmente la distribución también desigual de la riqueza agraria e industrial. Tal situación se nos presenta en el libro como esencialmente invariable a lo largo del período; sin embargo, en ocasiones aflora algún indicio —como la desaparición de la nobleza, en 1932, de los diversos cargos directivos—, que apunta en la dirección de ciertas alteraciones y adaptaciones de la base social, pero que no re-

sulta suficientemente explicado. Por otra parte, puede resultar también equívoca la continuidad que establece el autor entre este dominio oligárquico y los «viejos intereses» (p. 66) económicos hegemónicos desde épocas anteriores. En primer lugar, esta continuidad no puede haber dejado de experimentar rupturas importantes o incorporaciones de nuevos sectores sociales, como los estudios de historia agraria del área mediterránea vienen mostrando. En segundo lugar, el calificativo «viejos» puede hacer olvidar que quienes presidían la Confederación o sus pares, pese al título de nobleza que detentaban, habían impulsado la intensificación agraria y, en ocasiones, orientado sus actividades económicas a la producción industrial. En todo caso, resulta significativa la acogida que estas elites dispensaron a la Confederación en el momento de su creación y su rápida adaptación a un ámbito institucional nuevo que sobrepasaba el terreno estrictamente agrario.

Estos problemas están, sin duda, relacionados con la orientación del libro: se trata de una historia esencialmente «interna» de la Confederación Hidrográfica, que deja fuera de consideración, por tanto, el complejo tejido de actividades e intereses que se integraban en aquel organismo, la relación de fuerzas sociales en el regadío murciano y la evolución que todo ello experimentaba en una época en la que los cambios han sido indudables y, en ocasiones, profundos. Estas ausencias im-

piden al lector conocer una de las claves fundamentales para dar sentido a la trayectoria de la Confederación —que era, por su misma constitución, lugar de encuentro de todos aquellos intereses.

Por último, el libro carece también de una valoración final sobre el papel y resultados de esta vertiente de la participación del Estado en la economía. Si bien el autor sugiere que era la autonomía y no el estricto control estatal lo que resultaba fructífero para la Confederación, el planteamiento formulado en el mismo título de la obra queda sin concluir. ¿En qué medida la intervención del Estado, junto a la de los sectores interesados, mejoró la disponibilidad del recurso y reordenó su distribución? Las diversas indicaciones dispersas a lo largo del texto que responden a preguntas como ésta resultan insuficientes para que el lector obtenga una idea global de esta vertiente del papel

creciente del Estado en la vida económica.

En conjunto, el libro es una minuciosa reconstrucción de la trayectoria y realizaciones de este organismo, constituye prácticamente la inauguración del estudio monográfico de las Confederaciones en nuestro país y asume una visión totalizadora de las diversas facetas de la institución objeto de atención. Parece, pues, lógico incitar al autor a completarlo con otro estudio sobre los variadísimos agentes que confluyeron en la existencia de la Confederación, sobre sus relaciones y dependencias y sobre el modo en que sus intereses fueron condicionados por la existencia del organismo confederal. Lo cual se acercaría mucho, probablemente, a una historia económica de la región durante el período.

Salvador CALATAYUD GINER
Universitat de València

Pablo MARTÍN ACEÑA y James SIMPSON (eds.): *The Economic Development of Spain since 1870*, Aldershot, Elgar, 1995, xviii + 564 pp.

Este volumen sobre España, que es el más reciente en la serie de Elgar sobre la Europa moderna, reproduce una serie de ensayos sobre un país que pocas veces aparece en las historias económicas de Europa y es, además, una manifestación de la creciente consideración que, con razón, suscita la comunidad de historiadores económicos españoles en el escenario interna-

cional. Los editores de este volumen, que figuran también entre los mejores coparticipes en la historia económica española, no tuvieron excesiva dificultad para reunir un número suficiente de ensayos en inglés con los que delinear una perspectiva amplia del desarrollo económico de España durante el pasado siglo. Si hemos de juzgar por la comparación con lo que se desprende

del reciente libro de Gabriel Tortella, *El desarrollo de la España contemporánea* (1994), la colección de trabajos agrupados por Martín Aceña y Simpson es bastante representativa de las principales cuestiones investigadas hasta el momento, cuya finalidad última es resaltar tanto el atraso como la modernización de la economía española. Han sido omitidos los trabajos de tipo cuantitativo más recientes, probablemente por ser excesivamente amplios para quedar incluidos en este volumen. Sin duda alguna, la historia económica española es una disciplina muy viva, con un crecimiento tan rápido que hace falta gran atención para mantenerse al día. Es mérito de los editores haber incluido en esta recopilación una serie de *working papers* recientes (todos ellos debatidos en 1993), sólo conocidos anteriormente en círculos muy restringidos.

Los veintiún ensayos de este volumen están ordenados por sectores, y aunque sus principales conclusiones están resumidas en la introducción, no se ofrece al lector ninguna orientación sobre la aportación que representa cada trabajo —aparecidos en su mayoría, claro está, en lengua española— a su respectivo campo de investigación. En realidad, la falta de una introducción más sustancial, que encuadrara cada uno de los ensayos en sus contextos, es la principal censura que puede hacerse a este volumen, pese a que los editores pueden alegar en su descargo que una introducción de esa índole habría su-

puesto ni más ni menos que una exposición completa de la historia económica moderna de España, algo imposible de contener dentro de unas dimensiones razonables.

Según se desprende de este volumen, la moderna historia económica de España ha llegado a algunas conclusiones interpretativas contundentes, mientras que otras cuestiones están aún totalmente abiertas. Entre los avances más interesantes quisiera destacar la inserción de la economía española en el contexto internacional, a lo cual se dedican principalmente los trabajos de Tortella, Carreras y Prados. Se ha comprobado que España es uno de los pocos países, junto a Italia (y quizá Holanda y Portugal), que iniciaron su crecimiento económico moderno tras un descenso respecto a anteriores niveles de acumulación de riqueza e institucionales, con todos los factores distorsionantes que esto implica. Se ha visto también que el paralelismo con el caso italiano es grande; tanto es así que la comparación con Italia ha llegado a ser unas de las referencias interpretativas más interesantes con la cual juzgar el caso español.

Además, la identificación del atraso en agricultura y educación como los dos factores más decisivos de retraso en el siglo XIX y posteriormente, son a mi juicio conclusiones sólidas que tan sólo precisan de una mayor ilustración. En el campo de la agricultura, la corriente de opinión que ha predominado en los últimos tiempos —a saber, la

inevitabilidad del atraso dada la mala calidad de los suelos y unas condiciones climáticas poco favorables— ha de ser, con todo, confrontada con unas políticas erróneas adoptadas tanto pública como privadamente, que retrasaron la agricultura más allá de su tendencia «natural». Las colaboraciones de tipo cuantitativo, como la de Simpson, que mide la producción y la productividad por regiones, son de gran utilidad para aclarar los resultados del sector agrícola y la contribución de ésta a la economía en general. En el campo de la educación, el exhaustivo trabajo de Clara Núñez sobre la enseñanza primaria queda a la espera de ser complementado por un trabajo similar sobre la enseñanza técnica y superior, dada la importante función de éstas en la segunda y tercera revolución industrial.

Con respecto a la industria, hay buenos ensayos sobre aspectos particulares de la industrialización de España, como la excelente contribución de Gómez Mendoza, así como estudios pormenorizados del índice de producción industrial (no incluido en este volumen). Lo que parece, no obstante, echarse en falta es un trabajo sistemático que intentara determinar la organización de la industria en diversas etapas de desarrollo antes de la década de 1950, tanto por sectores como por áreas geográficas.

Pero el campo de investigación menos definido y más apasionante dentro de la historia económica española es, a

mi juicio, el papel del Estado. Hay varios ensayos que inciden en esta cuestión, entre ellos el trabajo, muy documentado si bien no concluyente, de Francisco Comín sobre la hacienda pública. Ahora bien, ninguno de estos ensayos se centra en el problema directamente. Es ésta una cuestión muy compleja que abarca múltiples aspectos. Lo que se deduce es una tendencia general a considerar el papel del gobierno español en términos negativos prácticamente en todos los períodos salvo en el más reciente. Los gobiernos de fines del siglo XIX y principios del XX han sido acusados de excesivo proteccionismo y de no haberse adherido al patrón oro, factores ambos que hicieron que la economía española se cerrara demasiado sobre sí misma, como demuestra el ensayo de Antonio Tena, muy bien argumentado, sobre el sector exterior español. Y ya que hablamos de proteccionismo, existe una investigación en curso, también de Tena, que podrá iluminar mejor la cuestión en comparación con Italia. El excelente ensayo de Martín Aceña, publicado en este volumen, sobre España en la era del patrón oro clásico, no hace referencia a que también Italia abandonó el patrón oro en 1894, pero que el hecho no tuvo las mismas implicaciones en términos de su aislamiento de la comunidad económica internacional porque el banco central italiano y las autoridades financieras mantuvieron la estabilidad de la lira como si hubiera permanecido dentro del patrón oro.

Más adelante, en los primeros años de la dictadura franquista, la autarquía resultó ser un desastre, según la opinión general. Por el contrario, hay una serie de trabajos recientes sobre Italia que están demostrando que durante los años autárquicos de Mussolini la industria generó una maestría técnica que se revelaría de gran utilidad posteriormente, al producirse la apertura del país. Y algo similar ocurrió también en Alemania. En mi opinión, no se ha prestado atención suficiente a las razones que permitieron que la segunda mitad de la dictadura de Franco fuera mucho más positiva que la primera desde el punto de vista económico. En términos generales, hay que señalar que los períodos positivos de crecimiento no se producen sin la existencia de anteriores cimientos, pese a que en países dependientes, como Italia y España, la expansión suele producirse sólo cuando la economía internacional está creciendo. Otro tema que contribuye a una visión general del papel del Estado en el período franquista es la función de las empresas públicas dentro de la economía, no tanto en términos de sus superávit o déficit presupuestarios, cuanto de la división del trabajo y la sinergia con las empresas privadas.

Si aceptamos esta visión negativa del papel del Estado, ella contrastaría sorprendentemente con el caso italiano, donde se considera que, en general, el Estado ha creado incentivos positivos y ha respaldado la industrialización por medio de una clase de gobernantes

«europeístas» que aspiraban a emular los mejores rendimientos europeos y a poner en movimiento un tipo de instituciones e intervención destinadas a lograr este fin. Ni siquiera Mussolini se desvió mucho de la pauta anteriormente establecida, y dedicó más recursos y esfuerzos a la industria que a la agricultura. ¿Por qué produjeron los gobiernos españoles unos resultados tan insatisfactorios? Esta me parece una pregunta muy interesante.

Una última cuestión que sin duda merece más atención son los períodos de análisis del caso español. Aún más que en el caso de Italia, el auténtico logro de la industrialización se alcanzó en España muchos años después de la II Guerra Mundial, y sin duda es mucho más fructífero llevar el análisis histórico del caso español hasta este período relativamente reciente que en el caso de otros países como Alemania y Estados Unidos. De hecho, sólo estudiando lo ocurrido recientemente podemos comprender la relevancia, o irrelevancia, de acontecimientos anteriores. Y afirmo esto sobre el supuesto de que no existen milagros en la economía y que el desarrollo económico es un árbol que crece desde la raíz. Para conocer la calidad de estas raíces primero hay que observar el árbol. En realidad, esta es la implicación de una incorporación tardía: que los análisis del proceso de industrialización nos exigen la consideración de tiempos más recientes que en el caso de procesos de desarrollo más tempranos.

Para resumir, quisiera subrayar mi ilimitada confianza en la superioridad de los trabajos comparativos, que permiten las conclusiones interpretativas más significativas. Un instrumento como la serie de Elgar sobre el desarrollo económico de la Europa moderna es bienvenida porque ofrece —aunque a un alto precio!— una valiosísima cantidad de material para estudios comparativos. Tenemos que agradecer

a Martín Aceña y Simpson, que han entendido su labor de la manera más creativa, que hayan reunido una amplia variedad de artículos que han convertido el desarrollo económico español en un caso del que a partir de ahora no se podrá prescindir en comparaciones internacionales.

Vera ZAMAGNI
Universidad de Bologna

Manuel MARTÍNEZ NEIRA: *Revolución y fiscalidad municipal. La hacienda de la villa de Madrid en el reinado de Fernando VII*, Madrid, coedición del Instituto de Estudios Madrileños, Departamento de Derecho Público y Filosofía del Derecho de la Universidad Carlos III, 1995. Incluye una relación bibliográfica y un anexo de dieciséis gráficos, 247 pp., precio, 2.000 pts.

El sistema fiscal y los recursos de los municipios son temas de actualidad y sugestivos. En esta línea, la obra de Martínez Neira va a efectuar una panorámica pormenorizada a las estrategias y cambios que en materia fiscal soportaron los madrileños y, por supuesto, el patrimonio del municipio durante el primer tercio del siglo XIX. El punto de partida es un prólogo realizado por la profesora Adela Mora y una amplia introducción del autor. A partir de ahí, el esquema general de la obra se estructura en dos partes muy delimitadas. La primera está dedicada a la organización de la hacienda municipal de Madrid en cinco períodos temporales concretos: 1808, 1812, con posterioridad a 1814, 1820 y 1823, más un sucinto epílogo. La segunda es una

diseción detallada de los ingresos y gastos municipales, realizada de una forma sintética, donde se pasa una rigurosa revista a los tres recursos esenciales que componían el cargo: las rentas de los propios, los arbitrios y las sisas.

En el reinado de Carlos III se legislaron unas medidas impositivas cuyo objetivo era organizar la hacienda de los municipios bajo la intervención estatal. En el libro se recuerda esa idea, naturalmente, así como que los ayuntamientos, por medio de las juntas de propios y arbitrios, continuaron algunos años después con la gestión directa de sus ingresos, pero sin apenas capacidad de decisión, al quedar regulado hasta el último detalle el destino de los fondos desde la Contaduría. Al au-

tor le sirve la presentación histórica aludida para entrar en una visión más particularizada de las rentas que obtenía la hacienda del municipio madrileño *anualmente*. Procedían de una numerosa gama de arbitrios y sisas, unos reales y otros municipales, cuyo número era superior a tres decenas. La búsqueda imperiosa de recursos durante el reinado de José I, como y donde fuese, se convirtió en una cuestión prioritaria de la economía de guerra que le tocó vivir a Madrid. La situación deficitaria de las arcas del rey intruso sería un determinante fundamental para transferir los impuestos indirectos del ayuntamiento a la Corona sin tener en cuenta las reticencias de los madrileños al traspaso. La Tesorería general absorbía por la fuerza unos caudales cuya gestión de recaudación venía siendo competencia del ayuntamiento desde el reinado de Felipe IV (1621-1665), creados para resarcir a los concejos de las aportaciones en metálico, anticipadas en calidad de servicios. En el estudio se resalta, como significativa, la hipótesis que tal decisión adquirió un insospechado alcance, al quedarse en descubierto las necesidades básicas del ayuntamiento. Para paliar los efectos sólo era posible operar con dos maniobras, ambas de consecuencias negativas, bien con el incremento del déficit o la aplicación de recargos impositivos.

Los planes hacendísticos quedaban trastocados en agosto de 1812 al salir de la capital el rey José. Momentánea-

mente se restablecía la junta de propios y arbitrios, que puso en marcha una operativa, inalcanzable, cuyos puntos básicos eran maximizar los rendimientos y minimizar el fraude. La operación no tuvo los resultados esperados, pues la recuperación por el ejército francés de la capital suspendió ambas actuaciones. El recién inaugurado Ministerio del Interior anuló las prerrogativas que disfrutaba el municipio, a la vez que transmitía una normativa sobre nuevas medidas fiscales, introduciendo un gravamen denominado consignaciones. De una forma casi paralela se iniciaba un proceso desamortizador sobre los propios, por medio de un decreto aprobado el 4 de enero de 1813, cuyas consecuencias económicas no tenían excepcional importancia sobre la hacienda de la capital al ser poco significativas las tierras y escasos sus rendimientos, aunque pudo convertirse en la cuña trascendental para cambiar las estructuras de la propiedad agrícola del país —el profesor Seco Serrano la definió como la gran reforma agraria de la época contemporánea—; sin embargo, el espíritu legislativo quedó desvirtuado cuando los derechos de propiedad de los municipios pasaron a manos de los gobernantes locales. Entre la salida de los franceses de la capital y la vuelta de Fernando VII —el tratado de Valençay del 24 de marzo de 1814— el ayuntamiento repuso varias medidas hacendístico-fiscales de matiz constitucional, a la vez que recuperaba el reglamento carolino que, por otro

lado, sería una operación inútil y de escaso éxito, al no lograr un sustantivo aumento de los ingresos por el elevado fraude que soportaban los derechos de puertas; gravámenes que representaban casi el 95% de los ingresos de las arcas madrileñas, frente al 5% que correspondía a las rentas de propios. En ésta como en otras ocasiones la presión fiscal excesiva desencadenaba un fraude generalizado.

El capítulo III trata del sistema de recaudación instaurado con la vuelta del rey y la instrucción de 1818. Era una nueva fórmula para un campo en donde había escasez de alternativas, cuyas novedades no se supieron aprovechar con eficacia; no obstante, los ingresos aumentaron al ser ampliadas las recaudaciones fiscales con las rentas estancadas y provinciales, pero el crecimiento de los sueldos del personal encargados en la recaudación minimizó sus efectos. Más novedosa para su época fue la reforma tributaria de Martín de Garay y Paredes. El proyecto consistía en suprimir las rentas provinciales sustituyéndolas por una contribución directa general, tasada en 250 millones, cuya capitación se realizaría por repartimiento entre todas las poblaciones del reino, exceptuando a las capitales de provincia y los puertos habilitados, a la vez que reponían los derechos de puertas sobre los productos introducidos y algunos arbitrios, cuya percepción y administración quedaba centralizada en los empleados de la hacienda real, con la salvedad de mante-

ner las inmunidades que venía gozando el estado eclesiástico. A primera vista puede parecer que un impuesto sustituyó al otro, al quedar extinguidas contribuciones como los cientos, millones y alcabalas sobre consumo; sin embargo, la realidad es que puso en marcha un sistema mixto donde coexistieron dos elementos recaudatorios: contribución directa sobre bienes y producción agraria y una indirecta sobre los artículos que llegaban a las ciudades. Si el pastel de los recursos —*versus* ingresos— ya era de por sí sustancioso, más suculenta era la participación en su producto; de ahí el interés de la hacienda regia en detraer una porción al ayuntamiento madrileño.

El autor concede gran importancia —en un extenso capítulo IV— al período de reformas que pudo comenzar con el triunfo del pronunciamiento del general Riego. Los tres años de constitucionalismo tuvieron gran relevancia en el ámbito político, sin que tal paralelismo quedase reflejado en el plano económico financiero del Estado. La principal preocupación del nuevo régimen fue la de racionalizar el sistema fiscal, ya que las directrices hacendísticas emanadas del decreto del 30 de mayo de 1817 no proporcionaron el éxito esperado; es más, aparecen algunos escauceos y, cómo no, antagonismos dialécticos en las Cortes, que se conjuntaron con reticencias para pagar entre la población. Las vías de ingresos fiscales descansaban, por un lado, en las imposiciones indirectas de puertas,

alumbrados, arbitrios y sisas —cuya administración recuperó el municipio de Madrid—, y por el otro, en la imposición directa de renta de casas y la de patentes sobre la industria y comercio. Ambas opciones fueron desestimadas ante la incapacidad para encontrar un modelo recaudatorio exento de problemas y, en consecuencia, se mantuvieron los impuestos indirectos sobre los directos, con lo cual se volvía al sistema regresivo de siempre: la carga tributaria la soportaban con exclusividad los consumidores.

Con la vuelta del gobierno absoluto, las leyes fiscales de matiz liberal fueron suspendidas y el ayuntamiento, una vez más, tuvo que ceder los arbitrios municipales a la real hacienda. En vista a obtener mayores ingresos era imprescindible introducir sustanciales modificaciones al modelo recaudatorio de las puertas e incrementar las medidas para impedir el fraude fiscal. La tabla de salvación parecía ofrecerla la propuesta de Dueñas y la petición de Ofilia —pp. 137-138—. Nada de eso. La reforma de López Ballesteros no se aplicó en Madrid, al considerar que la capital por su propia constitución estaba exenta de la regla general, aunque se introdujo la novedad, en 1830, de asignar el arriendo de los derechos de puertas y arbitrios municipales al banquero Riera, con lo cual la administración pública de los recursos fiscales pasaba a la iniciativa privada, quizá bajo el subrepticio deseo de armonizar mayor eficacia e imponer un modelo

que contuviese los altos niveles de fraude. En palabras de Martínez Neira, aquel traspaso favoreció a las arcas reales, pero perjudicó a las municipales. La cosas no cambiaron a la muerte de Fernando VII y continuaron los obstáculos para la municipalidad, que no pudo recuperar los derechos de puertas aunque hubiese sido relativamente fácil conseguirlo a partir de 1836. Como incógnita queda saber si hubo algún tipo de distribución social de la carga fiscal.

Es conveniente mencionar dos observaciones brevísimas sobre el capítulo de los gastos, dado que sus principales partidas iban destinadas al pago de la deuda y a beneficencia. Correspondían a los réditos de censos consignativos en manos de particulares o instituciones religiosas desde el siglo xvii, cuando las ciudades castellanas realizaron forzados donativos al rey con dinero prestado. Los estudios sobre patrimonios concejiles en Córdoba, Jaén, Sevilla, Toledo o Valladolid reconocen el embargo de las haciendas por concursos de acreedores promovidos por los censualistas al no poder hacerles efectivas sus anualidades.

Como punto final, cabe decir que es un estudio útil para conocer los avatares sufridos por los recursos madrileños al iniciarse el período contemporáneo, en años problemáticos en la vertiente política, pero también en el plano hacendístico y fiscal. Sin duda, se trata de un libro denso en datos, laborioso, construido sobre un fondo heu-

rístico abundantísimo y de un excepcional valor para interrelacionar elementos cuantitativos; no obstante, el lector puede quedar insatisfecho por varias circunstancias. Quizá la más sobresaliente es que hay páginas saturadas de un exceso de números. Unas magnitudes mudas que deberían hablar sin continencia. Quisiera hacer una consideración nimia. Cuando se

están utilizando transcripciones literales, suelen aclararse por medio de un artilugio tan simple como las comillas. El adverbio latino *sic* suele ser también de una estimable ayuda, colocándolo entre paréntesis, para indicar que una expresión al parecer equivocada está así en el original.

Hilario RODRÍGUEZ DE GRACIA

Carlos ARENAS POSADAS: *Sevilla y el Estado. Una perspectiva local de la formación del Capitalismo en España (1892-1923)*, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla-Fundación Fondo de Cultura de Sevilla, 1995, 335 pp. Incluye bibliografía.

La historiografía actual sobre la Sevilla de la Restauración se ha centrado preferentemente en el análisis de las fuerzas políticas locales y en su imbricación en el sistema canovista. En consecuencia, el terreno del desarrollo económico sevillano y de su adaptación al devenir de la economía nacional permanecía hasta el momento sin cultivar por parte de los investigadores. El presente libro de Carlos Arenas viene en buena parte a cubrir ese vacío, facilitando a los historiadores el conocimiento del «substrato material» sobre el que se erigiría el juego de las fuerzas políticas ya bastante conocido por otras investigaciones. Resumen de su Tesis Doctoral, este libro complementa y continúa otras investigaciones del autor, más centradas en el desarrollo de la clase obrera y sus vías de asociación (*La Sevilla inerme. Un estudio sobre*

las condiciones de vida de las clases populares sevillanas a comienzos del siglo XX; Industria y clases trabajadoras en la Sevilla del siglo XX). El resultado es un muy ajustado análisis de la evolución de la economía hispalense durante los años del viraje nacionalista de la economía española, desde el cambio de orientación de la política económica nacional hasta las vísperas del golpe de Primo de Rivera.

La investigación se articula sobre tres partes bien diferenciadas pero íntimamente conectadas. La primera parte (capítulos II y III), titulada «Los condicionantes de la economía sevillana en la Restauración», analiza el peso de la vertiente mercantil sobre la economía local y los problemas relacionados con la renta, la formación del capital y la inversión en Sevilla. En cuanto a lo primero, la conclusión fundamental es la

de que el viraje nacionalista de la política económica española volvió a dotar a Sevilla de una de las notas más definidoras de su pasado económico, esto es, de un neto papel mercantil, redistribuidor y comisionista. El binomio protección-exportación provocaría que el puerto de Sevilla, en el marco de una redistribución nacional de las posibilidades económicas, gozase de una notable reactivación de su actividad, aunque reducida a un mero papel de redistribución de la producción agraria o de materias primas para mercados externos. En cuanto a los aspectos relacionados con el capital y su inversión, la característica sevillana sería una marcada preferencia por la inversión en tierras (impulsada por la especialización agroexportadora de la ciudad) y una muy reticente, dispersa y escuálida inversión en iniciativas industriales.

La segunda parte (capítulos IV al VI) está dedicada monográficamente a los avatares de la industria sevillana. Para el autor, no existían *a priori* obstáculos para que Sevilla se hubiese incorporado a la lista de regiones industrializadas. Por el contrario, la cercana disponibilidad de recursos (carbón, cobre, piritas), las rentas de situación derivadas de su carácter de puerto interior que podría articular la relación económica entre el interior andaluz y el exterior europeo y americano, la potencialidad de su mercado y la abundancia de la mano de obra (como consecuencia de un imparable éxodo rural), hubieran podido ser los pilares

sobre los que erigir una economía netamente industrial. Si ello no fue así, Arenas lo atribuye a la incapacidad sevillana para desarrollar un proyecto autónomo frente a los intereses agro-mercantiles dominantes. Como consecuencia, el desarrollo industrial sevillano del siglo XX muestra las clásicas características de un *first comer*, pero con un siglo de retraso, cuando las tendencias internacionales e incluso españolas apuntaban hacia la concentración de la producción y de los capitales. La crisis que siguió a la Primera Guerra Mundial pondría abruptamente al descubierto las carencias y debilidades estructurales de la industria local, desfasada en su desarrollo y excesivamente atada a los sectores agrarios y mercantiles de la ciudad. Como único reproche a una investigación en su globalidad modélica, señalaríamos el excesivo esquematismo en el que se cae al pretender analizar uno por uno todos y cada uno de los sectores industriales de la ciudad. A menudo, los apartados sólo constan de un gráfico y de unas sucintas líneas de comentario. Tal vez hubiese sido mejor agrupar las industrias y el material estadístico y gráfico y desarrollar más las conclusiones globales.

La tercera parte, por último (capítulos VII al X), analiza las cuestiones relacionadas con el mercado de trabajo, las rentas salariales y las actitudes obreras. Como se ha dicho con anterioridad, una de las ventajas de las que en principio gozaba la plaza sevillana era la abundante disponibilidad de mano de

obra procedente de un incesante éxodo rural. Para los sectores productivos de la economía local, esto supuso poder compensar el siempre tenue nivel de competitividad de sus actividades con unos bajos niveles salariales. Por supuesto que ello redundaría en unas condiciones de vida realmente terribles para la clase obrera sevillana, que gozaba del triste privilegio de ostentar una de las más altas tasas de mortalidad de Europa, pero también en la propia inca-

pacidad para articular una respuesta de clase organizada hasta fechas muy tardías, ya en los años veinte. Cuando esto ocurrió, las consecuencias no se harían esperar, a la vista de las condiciones de vida y de trabajo existentes. Sevilla estaría, hasta 1936, a la cabeza de los índices de conflictividad social y de violencia de clase, ganándose a pulso el timbre de *Sevilla la Roja*.

Andrés MORENO MENGIBAR

Jesús CRUZ: *Political Change and Cultural Persistence Among the Spanish Dominant Groups, 1750-1850*, Cambridge University Press, 1996, 350 pp. Bibliografía e Índices.

La hipótesis central de esta obra consiste en negar un carácter social relevante a nuestra revolución liberal antes de 1850. No sería, según Jesús Cruz, una revolución «burguesa», sino política y parcialmente económica, sin apenas cambios en la estructura social. Todo ello se debería al hecho de que el protagonismo revolucionario no fuera encarnado por una clase social auténticamente burguesa, es decir, con unas funciones económicas, sino por unas *clases medias* que seguirían siendo las mismas después de la revolución. De ahí —dice— que apenas cambiara la estructura de la sociedad, que se mantuviera idéntica la extracción social de los grupos dirigentes o que encontremos, a veces, las mismas personas a través del cambio de régimen político. Centrado como está en el ámbito ma-

drileño, Cruz ha estudiado una amplia muestra de políticos, burócratas, grandes mercaderes y banqueros de la capital entre 1750 y 1850. La primera parte de la obra nos ofrece la comparación de sus fortunas antes y después de la revolución. Profundizando en el Archivo de Protocolos, en el Histórico Nacional, en el de la Villa y en otros, compara igualmente la composición de esas fortunas en una y otra etapa, así como los hábitos inversores de sus propietarios. De esa comparación no resultan diferencias significativas desde el punto de vista del enfoque de Cruz: aparte de una mayor riqueza —debida a una mayor actividad comercial— sólo resalta la tendencia de los posrevolucionarios a la compra de bienes raíces procedentes de la Desamortización y, especialmente entre los finan-

cieros, a la inversión en Deuda Pública. Las semejanzas incluyen la falta de inversiones industriales por parte de las elites madrileñas, lo mismo antes que después de la revolución política. Tras buscar las posibles causas de tal fenómeno entre los grandes mercaderes y banqueros, el autor —que en esta parte de su obra sigue la teoría del análisis de los sistemas regionales— apunta a razones estructurales y, en definitiva, a la fuerte dependencia de la economía madrileña respecto del Estado.

La segunda parte del libro sigue las nuevas tendencias metodológicas que, inspirándose en la antropología cultural, se refieren a la interacción entre los conceptos de cultura, clase o grupo, y hegemonía. Ello le da pie para insistir en la persistencia de la sociedad prerrevolucionaria y la de las antiguas relaciones sociales; no unas relaciones de clase, sino las antiguas del privilegio, basadas —como en el Antiguo Régimen— en un complejo sistema de dependencias personales e influencias familiares o de paisanaje. Con ese objetivo, ofrece una serie de interesantes biografías familiares, empezando por la de Cabarrús y sus descendientes.

Nos encontramos, pues, ante una obra de investigación, pero también de revisión; revisión no sólo de la anterior historiografía marxista, sino también de todo lo que pueda parecer influido por ella. No seré yo quien defienda las tesis marxistas; defenderé menos aún el abuso con el que, durante un tiempo, llegaron a veces a ser utilizadas.

Pero, a mi entender, las interpretaciones de Cruz pueden resultar excesivas a pesar de la valiosa investigación que las respalda. De ahí, en mi opinión, la necesidad de matizar:

1) No importa que los políticos revolucionarios mostraran la misma extracción social no ya de los grupos dominantes, sino de la mayor parte de los ilustrados reformistas, es decir, la hidalguía. (Esto es un punto que llevaría a un largo debate, fuera aquí de lugar.) No importa tampoco que algunos de los más destacados revolucionarios ocuparan plazas de importancia *secundaria* (subrayo el nivel de esas plazas porque, a mi entender, resulta relevante) en la reducida administración absolutista. Si nada de eso importa es porque actúan a continuación de forma radicalmente distinta a como venían haciéndolo, es decir, como poder revolucionario y con unos principios que, se quiera o no, son también revolucionarios en todos los órdenes. Si los que eran hidalgos, poseedores de mayorazgos y, excepcionalmente alguno, señores jurisdiccionales, crean un sistema en que todo eso desaparece, ¿no hay que hablar de una revolución social? Si liberalizan las actividades económicas, ¿no están poniendo las bases de una sociedad distinta? Porque el programa de la revolución liberal incluye una serie de medidas económicas y sociales que, junto a las políticas, están destinadas a crear una nueva sociedad regida por los propietarios. De ahí que, en un país preindustrial, uno de los primeros

pasos sea la liberalización del mercado de la tierra, con la consiguiente aparición de una masa de propietarios, antes inexistente; entre ellos, y con extensiones más o menos grandes, según los casos, se encuentra buena parte de los políticos liberales de nuestro siglo XIX (González Calleja y Moreno Luzón, 1993).

2) La base económica no puede cambiar, por supuesto, al paso de la revolución política; el ritmo económico tiene por necesidad que ser mucho más lento. Es normal, pues, que la composición de las fortunas siga siendo igual o similar, y que lo sigan siendo los hábitos inversores. (Lo cual no autoriza, sin embargo, a minimizar la influencia de la legislación liberal en la expansión económica o en las transformaciones sociales del siglo XIX.) Normal es también que se mantenga ese mundo del patronazgo que Cruz describe como simple continuación de las relaciones sociales del Antiguo Régimen. Porque ese es el mundo propio del liberalismo preindustrial, el de la lucha política a través de los partidos de notables, aunque también el de la libertad económica y las transformaciones sociales. Existen, por tanto, diferencias relevantes con la situación prerrevolucionaria: porque, como otros mercados, el del patronazgo se ha liberalizado y se ha ensanchado; sus participantes y sus posibilidades son ahora mucho mayores, frente al mundo pequeño y cerrado de las redes de influencias del Antiguo Régimen. No es un mundo, por su-

puesto, en el que la igualdad ante la ley se traduzca con frecuencia en realidades; pero sí lo es de evolución económica y social.

Soy consciente de que estoy rebatiendo —o tratando, quizá, de rebatir— los argumentos de esta obra con los mismos que el autor rechaza. Soy consciente de que —para Cruz y según sus propias palabras— me sitúo entre los historiadores con un «enfoque evolucionista», «influidos por el positivismo o el marxismo». De hecho, el enfoque que yo propongo es otro más modesto: en las investigaciones históricas, ¿no sería preferible tomar con precaución las teorías cuando éstas pueden deformar o malinterpretar la realidad estudiada? Si no se dispone de la teoría para una interpretación adecuada, ¿por qué no limitarse a construir el modelo más explicativo de esa realidad, tal como va ésta surgiendo de las investigaciones y después de ser cuidadosamente analizado el material? Así, el estudio realizado en esta obra sobre las relaciones socio-culturales —o el ya mencionado sobre la comparación de fortunas— resultan, desde luego, enriquecedores, y corrigen aspectos de nuestro modelo de revolución liberal; pero no consiguen refutarlo.

Una cosa son el enfoque y las hipótesis de este libro, con los que se puede estar o no de acuerdo. Otra distinta resulta la valiosa investigación de archivo realizada por el autor. En ella resalta por su interés, y sin que desmerezca el

resto, la parte que se ocupa de los mercaderes y los banqueros madrileños: constituye una auténtica aportación al conocimiento de la sociedad madrileña de la época, aunque quepa también disentir sobre algunas de las interpretaciones que nos ofrece Cruz.

Esta parte de la investigación se centra en el ámbito del gran comercio, el que deja constancia en el Archivo de Protocolos a través, sobre todo, de los inventarios de partición de bienes. Como estrategias empresariales, en este mundo destacan la solidaridad familiar y la solidaridad regional, habitual esta última en todos los ámbitos y profesiones en una ciudad de inmigración como la capital madrileña. Cruz ha podido constatar, además, el origen norteño (Vascongadas, Navarra, Rioja) de la mayoría de estos mercaderes; también, hasta qué punto el prestigio mercantil estaba ligado a nombres de familias y de regiones más que al mérito personal en aquella economía clientelar. Era más fácil —nos dice el autor— entrar en el mundo del pequeño comercio, cuyos clientes pertenecían a las clases populares. Pero abrir una empresa mercantil de productos de lujo —normalmente encuadrada en los Cinco Gremios Mayores— exigía determinados requisitos: capital, en buena parte procedente de herencias e inversiones de amigos y familiares, pero también las ya mencionadas relaciones personales e, incluso, la hidalguía. Cuando se carece de capital, la forma de acceder al mundo del gran comer-

cio es el aprendizaje, trabajando largos años en el almacén hasta conseguir participación en la empresa, hasta integrarse después plenamente en la misma. La relación entre maestro y aprendiz era más personal que contractual; pero lo que más destaca es la frecuencia con la que, de nuevo, este último era familiar o al menos paisano del patrono.

Madrid aparece así como el «centro de atracción de pequeños y medianos hidalgos del Norte que aspiraban a enriquecerse o, al menos, a salir adelante en aquella sociedad». Y es que, efectivamente y con la probable excepción de las de Cádiz, las fortunas de estos grandes mercaderes madrileños eran las mayores del país. Eso sí, necesitaban ampliar y diversificar el negocio como forma de luchar contra los riesgos que les amenazaban; riesgos que procedían sobre todo de las guerras, de la acumulación de créditos incobrados por falta de protección legal y de la deficiente información sobre los mercados. De ahí el complejo abanico de mercancías que ofrecían y, también, la frecuente amalgama de su negocio comercial con el de la banca. La figura del «comerciante-banquero» resulta, pues, habitual en la época, como en otras capitales europeas. Existían, además, banqueros especializados, y entre todos cubrían la totalidad de los servicios bancarios de la época: cambios, descuento de letras, crédito, administración del capital privado y finanzas estatales. La mayor fuente de beneficios,

así como de influencia y de prestigio, era la última de las actividades mencionadas. Por eso los «asentistas» disfrutaban de un nivel de vida semejante al de la aristocracia y llegaban a ser figuras poderosas.

Lo sintetizado en estos párrafos, aunque sea de forma algo rudimentaria, está convenientemente explicado en el libro de Cruz a base de numerosos ejemplos extraídos de la muestra investigada y de un riguroso estudio cuantitativo de las fortunas. Se puede incluso seguir la saga de algunas familias que superaron la crisis del Antiguo Régimen y mantuvieron sus negocios en el siglo XIX.

En cualquier caso, el negocio principal de la mayor parte de las casas de banca madrileñas —nos dice Cruz— era el comercio de exportación de la lana, aunque no fuera nunca su única actividad. Contrataban con el ganadero propietario la compra de la lana esquilada para una o varias estaciones, se comprometían a darle crédito y, actuando como intermediarios, se entendían con sus agentes y corresponsales, establecidos en lugares situados entre los centros de producción y los de exportación; finalmente, controlaban las operaciones de pago y de cambios con el extranjero.

Sabemos, por supuesto, que en Madrid residía un buen número de los grandes propietarios nobles de rebaños, y que necesitaban los servicios de esos intermediarios. Pero vamos ya sabiendo que eran otros muchos los que intervenían en el negocio exportador

de lana en bruto, y no sólo en los puertos por donde salía, sino también en el interior peninsular. El hundimiento de esas exportaciones a partir de la guerra de la Independencia (García Sanz, 1978) tuvo que contribuir a la descapitalización de todos ellos, también a la de los más modestos del interior que, al menos en parte, financiaban la manufactura castellana. (De forma no tan diferente a como los mercaderes bilbaínos, exportadores de hierro y lana, financiaban a los «ferrones» de la zona. Fernández de Pinedo, 1989.) Porque la manufactura textil castellana ofrecía un panorama muy complejo, no era —como dice Cruz en algún momento— un modelo simplemente orientado hacia la exportación de la materia prima.

La industria —o manufactura— textil castellana en el siglo XVIII se localizaba en las ciudades y en el campo, encuadrada en el marco gremial o fuera del mismo, sujeta a empresarios que la financiaban (los «fabricantes» de la ciudad de Segovia que ha investigado García Sanz, 1989 y 1996) o no. Si los comerciantes y banqueros madrileños no invertían en ella, como el mismo Cruz ha encontrado en los archivos, se debía a que sus funciones eran otras. Pero es que las funciones de Madrid, como las de sus agentes económicos, no tenían por qué ser las de Segovia, Cuenca o Palencia, por no alargar la lista, y menos aún las de Barcelona. A las funciones de centro político y administrativo iban unidas las de un gran centro de consumo, destinado a estimular

—vía demanda— la producción nacional y la integración de los mercados. Importaciones aparte y si nos atenemos a los tejidos bastos, la capital recibía al menos los lienzos gallegos (Carmona Badía, 1990), los paños bastos catalanes (Benaül, 1995), las estameñas, las bayetas o los sayales de Burgos (Aracil y Bonafé, 1983) y tantos otros que tenían que llegar para las clases modestas de la población madrileña. Lo irán mostrando futuras investigaciones, aunque hasta ahora nos hayamos centrado en los artículos de primera necesidad y en las importaciones de los de lujo por los Cinco Gremios Mayores; en cuanto a estos últimos géneros, también se consumían en Madrid algunos paños finos castellanos, como los de Segovia, por ejemplo.

¿Quiénes invertían en esa industria textil? Cruz demuestra que los grandes mercaderes y banqueros madrileños no lo hacían. Pero es que no era de esperar en aquel tipo de economía porque la financiación procedía del mismo mundo artesanal y productor, especialmente de las gentes más emprendedoras del mismo. Podían ser los mencionados «fabricantes» de la capital segoviana, la mayor parte de ellos encuadrados en alguno de los gremios textiles de la ciudad (García Sanz, 1989 y 1996); o los también «fabricantes» que controlaban la producción de Amusco y otros pueblos de Tierra de Campos, repartiendo la materia prima y retribuyendo después el género terminado, bien a destajo, bien a jornal (García Colmenares, 1992); similares

son los casos de Béjar (Rosa Ros, 1993) y tantos otros que van e irán apareciendo a la luz de nuevas investigaciones. En Cameros también había auténticos empresarios con varios telares, los cuales empleaban a oficiales y aprendices (A. González Enciso, 1984). Por otra parte, el protagonismo de la industrialización catalana pertenece a los pequeños empresarios surgidos del mismo mundo artesanal y productor, ya sea el rural ya el de Barcelona; y también allí los productores más activos de algunas villas controlaban el trabajo de otros artesanos de los pueblos del entorno (Torras, 1984; Maluquer, 1989; Benaül, 1995; A. Sánchez, 1995). Si Cataluña se industrializó fue debido a que el medio físico permitió una economía más diversificada y más comercializada que la castellana, no a las inversiones de los grandes mercaderes de la capital (Lluch, 1973; Maluquer, 1989).

Según Cruz, fue la falta de cambio estructural en la Castilla de la primera mitad del siglo XIX lo que cerró la vía a posibles inversiones industriales desde Madrid. Pero es que la estructura económica sí cambió: por un lado, la expansión agrícola castellana se inició tras el fin de la guerra contra Napoleón, con independencia de los cambios políticos (Llopis, 1985); por otro lado, desde la guerra se vino abajo la mayor parte de la manufactura textil castellana, y lo haría sin recuperación posible ante la nueva era industrial.

Concepción de CASTRO MONSALVE

Peter TEMIN: *Lecciones de la Gran Depresión*, Madrid, Alianza Universidad, 1995. Incluye dos apéndices, bibliografía e índice analítico. Precio: 1.850 pesetas.

Hace poco tiempo, Charles P. Kindleberger señalaba que hay un triste comentario en la profesión de economista que reconoce que después de medio siglo sigue sin saberse qué causó la Gran Depresión de la década de 1930. Peter Temin, el autor del libro que reseñamos, ha dedicado más de veinte años de su vida a este tema, y no le embarga admitir que sus juicios tienen todavía mucho de provisional. Con ello, Temin se muestra plenamente consciente de que sus puntos de vista se han visto duramente contrastados con los de otros analistas e investigadores. En realidad, la ciencia económica no sabe avanzar de otra manera.

Lecciones de la Gran Depresión recoge un ciclo de tres conferencias, pronunciadas por Peter Temin en 1989, que fueron organizadas por el Lionel Robbins Memorial Trust. La primera se dedicó a las causas del fenómeno; la segunda, a su propagación; y la tercera, a la salida de la crisis. Cabe advertir que Temin no contempla en ellas la Depresión en una perspectiva verdaderamente mundial, pues su análisis se centra casi exclusivamente en Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y, en menor medida, Francia. A pesar de ello, las conclusiones que extrae pretenden tener una aplicación universal, lo que puede constituir un primer punto conflictivo.

En realidad, todo el libro es profun-

damente polémico —quizá con exceso—, pues Temin no deja títtere con cabeza en su repaso de la historiografía. Así, al iniciar su análisis de las causas, el autor no duda en suscribir la temprana interpretación de J. M. Keynes (1931), en sus *Harris Lectures*, para quien la crisis fue provocada por el negativo efecto que sobre la inversión tuvieron las políticas monetarias restrictivas de finales de la década de 1920. Sin embargo, Temin se opone a Friedman y Schwartz (1963), quienes hicieron recaer toda la explicación sobre la inoportuna muerte en 1928 del enérgico Benjamin Strong, presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York; a Kindleberger (1986), quien acusó a la falta de un prestamista internacional de último recurso, sin que hubiese un banco central hegemónico; a la escuela de las expectativas racionales por menospreciar la influencia de las políticas económicas; a Galbraith (1961), pues la quiebra de la Bolsa de Nueva York en 1929 no fue en sí misma un factor importante e independiente; a Lewis (1949), porque la caída en la demanda de exportaciones, provocada por las políticas proteccionistas, pudo verse compensada con el aumento de la demanda interna resultante de los aranceles; a Bernanke (1983), ya que los resultados estadísticos no probaban que las quiebras bancarias hubieran perjudicado más a las industrias

dominadas por pequeñas y medianas empresas, como cabría esperar de ser muy relevantes los llamados «costes de intermediación crediticia».

¿Cuál es, entonces, la explicación de Temin? Pues bien, Temin cree que la verdadera causa de la Gran Depresión está en las propias limitaciones del pensamiento económico. En su opinión, el primer error está en suponer que los agentes económicos piensan como economistas: «no cabe ninguna duda de que los políticos y la mayoría de los líderes particulares de las finanzas y la industria de hoy día no han recibido cursos recientes de macroeconomía»; el segundo, en la persistencia de los viejos paradigmas económicos frente a los que se necesitan en cada momento. Durante las décadas de 1920 y 1930 el empeño por mantener el patrón oro fue nefasto; por eso, sus mayores diatribas se dirigen a los contemporáneos que no vacilaron en sostener el sistema monetario internacional. Sólo los socialistas o filosocialistas parecieron darse cuenta de ello y apoyaron con rotundidad políticas expansionistas, poniendo de manifiesto la interacción entre economía y política. Como el mismo autor reconoce, esta interpretación es algo diferente a la que propuso en su obra maestra, *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* (Nueva York, Norton, 1976) —inexplicablemente nunca traducida al castellano—, donde insistía en la importancia de los factores reales para explicar la caída de la de-

manda agregada; ahora se pone el acento en los perjuicios que pudo acarrear el mantenimiento de una exasperante ortodoxia monetaria y financiera. Temin trata de conciliar ambas interpretaciones, pero no está claro si lo consigue.

Las últimas consideraciones de Temin van dirigidas a extender sus reflexiones a la situación de la economía contemporánea, y ahí es donde se pone de manifiesto la «antigüedad» del libro (la edición es traducción —sólo bastante correcta— sin actualizar de la realizada en 1989 por el Massachusetts Institute of Technology), pues se pierde una magnífica oportunidad de juzgar los pros y contras de la implantación de la Unión Monetaria Europea en la coyuntura actual. El libro finaliza con dos apéndices que recogen los modelos de teoría económica subyacentes y algunas regresiones. Me parece que la idea de su presentación explícita es muy oportuna, pero es una pena que ambos aspectos, teórico y estadístico, queden desvinculados, pues las regresiones no se refieren a los modelos expuestos. En realidad, este es un problema que se puede generalizar a todo el libro, pues la tesis de Temin, bastante novedosa, requeriría un análisis más detallado de la evolución del pensamiento económico en el primer tercio del siglo xx e, igualmente, se hace necesario introducir mayores dosis de historia política si se quieren justificar plenamente las relaciones entre economía, ideología y decisiones gubernamentales.

mentales. ¿Estas observaciones restan interés al libro? En absoluto, este trabajo sólo es lo que pretende ser: la transcripción de unas conferencias pronunciadas por un brillante profesor. Su lectura es sumamente sugerente, está preñada de originalidad en sus

planteamientos y abre nuevas vías a la investigación sobre uno de los fenómenos clave en la historia económica. ¿Se puede pedir más?

José Luis GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense

Klaus GALLO: *De la invasión al reconocimiento. Gran Bretaña y el Río de la Plata, 1806-1826*, Buenos Aires, A-Z Editora, 1994, 252 pp., bibliografía.

Las relaciones angloargentinas no pudieron empezar peor. El 27 de junio de 1806 sir Home Popham desembarcó en Buenos Aires con 1.600 hombres y tomó la ciudad. Una milicia local luchó contra la invasión y recuperó Buenos Aires en agosto. Casi exactamente un año después de sir Home, el 28 de junio de 1807, el general John White-locke volvió a intentarlo y a fracasar. Tales los primeros contactos que tuvieron los rioplatenses con el poder británico y el punto de partida de este excelente trabajo de Klaus Gallo, traducción de la tesis doctoral que bajo la supervisión de Malcolm Deas presentó en la Universidad de Oxford en 1993.

El profesor Gallo, que es hijo del distinguido historiador argentino, y también doctor oxoniense, Ezequiel Gallo, tiene la habilidad de transmitir desde la primera página la complejidad característica de períodos tan turbulentos como el que atrajo su atención. Baste recordar como muestra que los líderes de las dos invasiones inglesas fueron sometidos a sendas cortes mar-

ciales en su país por haber actuado sin autorización expresa del gobierno. Las autoridades de Londres, en efecto, tuvieron marcadas vacilaciones acerca de la rentabilidad económica y política de invadir las aún colonias españolas. No obstante, reflejaron un interés creciente por ellas ya en el siglo XVIII, interés especialmente acentuado cuando un triunfante Napoleón promulgó el decreto de Berlín de noviembre de 1806, que cerraba al comercio inglés los puertos bajo su control. Por otra parte, el caos institucional de la madre patria estimuló sin duda los movimientos independentistas en América. No es de descartar que el triunfo de los criollos sobre los ingleses en 1806 y 1807 les haya afianzado la confianza en sus fuerzas para independizarse de una metrópoli invadida. Y el Río de la Plata inició su carrera hacia la independencia el 25 de mayo de 1810. Muchos de sus protagonistas habían sido héroes, pocos años antes, en la lucha contra el invasor británico.

El momento político no podía ser

más delicado para los bonaerenses. El control sobre su propio territorio estaba lejos de ser claro y el final eventual de las guerras napoleónicas podía dar lugar a un intento español de recuperar sus colonias. De ahí la urgencia con que fueron enviados desde Buenos Aires ilustres emisarios a Londres, con objeto de asegurar el reconocimiento inglés. Pero no por azar el duque de Wellington lo es también de Ciudad Rodrigo: Inglaterra, efectivamente, se había aliado con España frente a Napoleón, lo que dejaba en una incómoda posición al gobierno de Londres a la hora de negociar con los sudamericanos. En ese contexto, no es de extrañar que las relaciones diplomáticas fueran complicadas y que el reconocimiento inglés, ansiado por los argentinos, se demorara muchos años, a pesar de la presión de los comerciantes británicos, que eran conscientes de que un marco político estable entre Londres y Buenos Aires garantizaría el libre comercio con un mercado que había sido durante siglos monopolio español. Finalmente, después de que la victoria de Sucre en Ayacucho zanjara la cuestión militar, y bajo el decidido impulso del ministro George Canning, Inglaterra reconoció a la Argentina independiente en 1825. Gallo cierra entonces su investigación, en los albores de unos años en donde las relaciones

entre Londres y Buenos Aires serían intensas, pacíficas y prósperas.

Con amplio despliegue de fuentes manuscritas e impresas, Klaus Gallo se adentra en las maniobras políticas y diplomáticas tanto en Inglaterra como en el Río de la Plata y traza un vivo retrato de personajes cruciales para su historia, como Canning y Bernardino Rivadavia, el primer presidente argentino y autor de importantes reformas económicas y políticas en la década de 1820. Con referencia a los personajes, la profusión de los mismos puede desorientar incluso a un lector familiarizado con la historia argentina, y se echa gravemente en falta un índice onomástico.

Aunque las cuestiones económicas y comerciales sólo aparecen tangencialmente en este libro, la importancia sobresaliente de la dimensión política y diplomática en los veinte años que estudia lo vuelve un indispensable complemento a cualquier estudio de historia económica angloargentina. Un aspecto de interés para la historia de las ideas es apuntado en el libro y merecería quizá un estudio más detallado: las relaciones entre Rivadavia y Jeremy Bentham, el activo jurisconsulto y economista inglés que tan amigo fue, a la vez, de España e Iberoamérica.

Carlos RODRÍGUEZ BRAUN
Universidad Complutense

James K. J. THOMSON: *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona*, Barcelona, Edicions 62, 1994, 412 pp., 4.990 pts., contiene bibliografía e índices de mapas, cuadros y nombres.

Con este título se presenta la traducción al catalán del libro de James Thomson *A Distinctive Industrialization. Cotton in Barcelona, 1728-1832* (Cambridge, 1992), trabajo que fue merecedor del premio *Catalunya 1992*, otorgado por la Societat Catalana d'Economia. El autor ha culminado con él una investigación que había ido desgranándose con anterioridad en diversas contribuciones más breves. El libro ha tenido como principal virtud la de llenar el vacío que existía sobre la industrialización catalana en el universo de las publicaciones en lengua inglesa. De todos modos, la edición catalana presenta alguna ligera variación con respecto al original, sobre todo en lo que respecta a la bibliografía, a la que se han añadido títulos que, incomprensiblemente, no figuraban en la primera versión.

Se trata de un trabajo ambicioso que pretende ser, en palabras del propio autor, una «historia general de la industria». Por ello, el libro se sitúa en algunos pasajes a medio camino entre la síntesis y la investigación de primera mano. En este sentido, Thomson busca, por un lado, integrar la gran cantidad de estudios *parciales* que sobre el sector algodonero catalán se han llevado a cabo en una obra que contribuya a explicar globalmente la evolución de esta actividad industrial, y, por otro, estudiar la manufactura algodonera bar-

celonesa del siglo XVIII en el contexto del desarrollo de este sector en otros lugares de Europa durante la misma época. Además, el autor trata de alejarse de planteamientos positivistas, buscando de forma permanente la explicación de los hechos, las estructuras y los cambios. Para ello recurre explícitamente al marco teórico que le ofrece el estudio de la protoindustrialización, así como los trabajos clásicos de Maurice Dobb y, muy especialmente, de Pierre Vilar.

El estudio adopta, básicamente, una estructura cronológica. En primer lugar, se sintetizan los principales rasgos de la evolución de la industria (textil lanera) catalana, desde sus orígenes hasta el siglo XVIII. Se trata de analizar las características de esta industria, así como sus fluctuaciones y cambios, para establecer posteriormente un patrón general de comportamiento propio de la manufactura textil catalana preindustrial. En este sentido, el libro tiende a presentar de forma implícita al sector algodonero como la continuación más o menos «natural» de la tradición textil catalana. Sin embargo, de la lectura no se desprende que la aparición de la indianería sea el resultado de una reconversión de la industria lanera urbana, cuya crisis (en el XVII) había promovido su traslado hacia áreas semiurbanas o rurales más interiores. Los inicios de la

manufactura de estampación de indianas se encuentran ligados a la actividad emprendedora de tres personajes que no tienen ninguna relación aparente con la pañería: Josep Sala, Bernat Glòria y Esteve Canals. Si, para Thomson, fue claramente la legislación proteccionista de los primeros borbones la que dejó el mercado expedito para la aparición de esta industria, también otro acontecimiento extraño al desarrollo industrial iba a propiciar su expansión a partir de la década de los 40 del siglo XVIII. En este caso, Thomson contrasta la tesis de Vilar, para quien las dificultades del comercio exterior durante las guerras de Asiento y de Sucesión austríaca forzaron al capital comercial a buscar alternativas de inversión rentable, entre las que destacó muy pronto la manufactura de indianas. Desde este momento, y apoyándose fundamentalmente en el mercado interior (según Thomson el comercio colonial jugó casi siempre un papel de segundo orden), la industria irá creciendo hasta alcanzar su máximo desarrollo hacia la primera mitad de la década de los 80.

Thomson describe detalladamente el origen de los capitales invertidos y de los inversionistas, así como las dimensiones y la estructura interna de las empresas. De la misma manera, señala la importancia de los conocimientos técnicos y su difusión. La descripción de la industria y de su localización en la ciudad de Barcelona es, asimismo, muy minuciosa. A través de una explora-

ción sistemática de las fuentes disponibles (y muy especialmente de los contratos y los inventarios de las compañías) nos dibuja con trazos seguros y firmes los rasgos más sobresalientes de la manufactura algodonera en los años centrales del siglo. La madurez alcanzada por la industria en el período de su apogeo (1768-1786) se traducirá en una creciente tendencia a la reglamentación y en la aparición, junto a la gran manufactura característica del sector, de un tipo de empresa más pequeña y menos capitalizada, de orígenes artesanos en buena medida. La atención dedicada al factor empresarial, sin embargo, no se ve compensada con un estudio más detenido del factor trabajo y un análisis de las relaciones de producción, a los que se dedican muy escasas páginas.

El período subsiguiente, marcado muy especialmente por la Guerra del Francés, es calificado por el historiador británico como de crítico. De las características del período cabe destacar la extensión progresiva de la hilatura y su mecanización, las permanentes dificultades de los mercados y la crisis de las grandes empresas. Todo ello conducirá a una notable reconversión, tanto estructural como geográfica. Por un lado, la manufactura algodonera subsistirá hasta la «industrialización» (iniciada definitivamente con la fundación de la fábrica Bonaplata en 1832) sobre la base de unas minúsculas empresas, débilmente mecanizadas, y un proceso de producción fuertemente

segmentado. Por otro, será el período en el que la industria dejará de ser «barcelonesa» para pasar a ser «catalana», puesto que sufrirá una fuerte dispersión territorial, con un desplazamiento de la industria hacia comarcas más interiores. Thomson parece identificar (aunque no de forma explícita) a este período, asimilable, según él, a los procesos de ruralización que conoció la pañería catalana tras las crisis del xv y del xvii, como el de la «protoindustrialización» de la manufactura algodoneira.

De todos modos, la solidez de la investigación empírica que caracteriza el estudio de las primeras etapas (hasta la década de 1780) se pierde notablemente en los períodos posteriores. A partir de estos momentos la sólida base factual desaparece para dejar paso a una investigación que cada vez se apoya más en las investigaciones de otros. La obra, pues, deja sin respuesta a toda una serie de interrogantes que se van planteando a lo largo de las páginas dedicadas al período de 1732 a 1786 (211 frente a 60 dedicadas al de 1787-1830). Hay que destacar como excepción, con todo, el minucioso estudio del proceso de nacionalización y, desde 1790, de progresiva mecanización del hilado. La descripción de la industria durante los difíciles años de finales del xviii y las primeras décadas del xix, no resuelve satisfactoriamente los problemas planteados al inicio del libro, especialmente en lo que se refiere al papel del capital comercial y, más aún, del indus-

trial en el momento decisivo de la industrialización.

Dos grandes ideas recorren la explicación que despliega Thomson a lo largo del libro. Por un lado, el papel de la política económica en el desarrollo industrial, y, por otro, las relaciones entre el capital comercial y la industria. El primer aspecto ha sido el que más críticas ha suscitado entre los especialistas. En su propuesta, el papel del Estado resulta crucial para entender el desarrollo del sector, gracias a una política que, salvo algún breve momento de indecisión, lo promovió y lo protegió con distintas leyes desde 1717 hasta 1802 y más allá. Los efectos positivos de este proteccionismo se habrían visto reforzados por la concesión de privilegios a determinadas fábricas que fueron generalizándose con el tiempo. La actitud intervencionista habría ayudado, incluso (con el reglamento de 1768), a configurar el tamaño medio (grande dentro de su contexto) de las *protofactorías* algodoneiras. Frente a la actitud poco favorable al desarrollo de la manufactura de algodón de los distintos gobiernos europeos (prohibicionismo británico o francés, inhibición permisiva en Holanda o Suiza), en el caso español nos hallamos, según Thomson, con una intervención gubernamental decididamente impulsora de la actividad. Así pues, el que la Corona española no discriminase al algodón en su política de fomento industrial (como ocurrió en el caso francés y británico) ha podido llevar a Thomson a magnificar su

papel. Por contra, el aspecto más brillante del libro es el análisis de las relaciones entre el capital industrial y el comercial durante el período de formación de la manufactura. Como ha señalado Torras, en la obra de Thomson el capital comercial no tiene el sentido vago al que estamos normalmente acostumbrados, sino que se convierte en una nómina de inversores de orígenes muy claros en casi todos los casos. Con ello consigue determinar en numerosas ocasiones la procedencia del capital invertido y las

razones de la inversión. Sin duda la principal contribución del libro reside en la caracterización de los períodos iniciales del sector, los más desconocidos hasta el momento. Se trata, por lo tanto, de una obra imprescindible por sus aportaciones y por su esfuerzo de síntesis para conocer y comprender los primeros pasos del que fue el principal sector de la industrialización catalana.

Lluís TORRÓ GIL
Universitat d'Alacant

Jeremy EDWARDS y Klaus FISCHER: *Banks, finance and investment in Germany*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, 252 pp., bibliografía, índice de autores y materias.

La literatura ha otorgado un papel esencial a la banca en el desarrollo económico experimentado por Alemania desde finales de la segunda guerra mundial hasta nuestros días, tanto por la actividad crediticia realizada por la misma como por su destacado papel en el control y gestión de una gran parte del sector empresarial. En ese sentido, dado que la estructura de los bancos alemanes es la de bancos mixtos, se ha atribuido el éxito de países como Alemania o Japón, en contraste con el relativo fracaso del Reino Unido, al papel desempeñado por la banca mixta, es decir, por bancos que no sólo se dedican a la actividad comercial, sino también a la de inversión. El principal objetivo del libro que nos ocupa es

obtener evidencia empírica que permita contrastar hasta qué punto estas afirmaciones son ciertas. Según los autores de esta investigación, es difícil aceptar que el crecimiento económico alemán fuese una consecuencia de su sistema bancario y no de otra serie de factores tales como su sistema de formación del capital humano. Así pues, este libro trata de recopilar información cuantitativa con la finalidad de valorar cuál fue la contribución de la banca al «éxito» de la economía alemana.

Una de las principales dificultades con las que se encuentran los autores es la falta de datos. Aunque el objetivo del libro es analizar el papel de la banca desde finales de la segunda guerra mundial hasta mediados de los ochenta

ta, gran parte de la información que ofrecen Edwards y Fischer se refiere al período 1970-1985. Por esa razón, la principal crítica que se puede hacer a este libro es el hecho de que en muchos casos se extrapolan los resultados que se han obtenido para períodos muy recientes, con un mayor nivel de competencia dada la internacionalización de los mercados y el propio desarrollo tecnológico, a toda la etapa que en teoría se pretende analizar. Teniendo en cuenta esta observación, debemos destacar algunas de las conclusiones obtenidas en esta investigación y que, bajo mi punto de vista, ponen en tela de juicio muchas de las afirmaciones realizadas sobre la contribución de la banca al crecimiento alemán. En teoría, los bancos de carácter universal o banca mixta tienen un efecto positivo sobre la economía por varios motivos. En primer lugar, porque al aumentar la relación entre los bancos y las empresas disminuyen los problemas de información asimétrica entre el banco y sus clientes. Este aumento de la información se traduciría en una mayor oferta de créditos y en un incremento de los préstamos a largo plazo. En segundo lugar, la estrecha conexión entre bancos y empresas permite que los bancos participen en la gestión de estas últimas. La principal crítica a este sistema de banca universal es la posibilidad de que los bancos puedan explotar su poder de monopolio y, por tanto, no ser tan eficientes en la concesión de créditos.

El primer resultado que se destaca en este libro es que no es posible aceptar sin reservas que el papel de los préstamos bancarios en la financiación de la empresas fue mayor en Alemania que en otros países como el Reino Unido. Además, tampoco podemos afirmar que aquellas empresas que tenían a los bancos en sus consejos de administración obtenían ventajas en términos de una mayor cantidad de préstamos. Los autores muestran cómo la decisión de un banco de conceder o no un crédito era independiente de que tuviesen o no un representante en el consejo de administración de dicha empresa. De hecho, la mayor parte de los créditos se concedían en función de criterios tradicionales y, especialmente, de las garantías de que dispusiesen los demandantes del mismo.

Con respecto a la madurez de los créditos, los autores parten de la consideración de que no existe ningún elemento que permita afirmar que este tipo de créditos es más favorable para el desarrollo de un país, cuestión que podría ser discutible si tenemos en cuenta que la obtención de créditos a largo plazo puede permitir a las empresas acometer proyectos de inversión de mayor envergadura y, además, concede mayor independencia a las empresas con respecto a los bancos al no estar condicionadas en la toma de decisiones al hecho de que un determinado banco decida renovarles un crédito o no. Los resultados de Edwards y Fischer indican que los grandes bancos

alemanes concedían una mayor cantidad de créditos a largo plazo que los bancos ingleses. Sin embargo, si tenemos en cuenta que el sistema bancario alemán no estaba muy concentrado, especialmente en lo que a la actividad crediticia se refiere, y que el porcentaje de créditos a largo plazo que concedían los bancos de menor tamaño y otros intermediarios financieros no bancarios no era muy elevado, el resultado final no permite aceptar que el papel de los créditos a largo plazo en la economía alemana fue superior al de otros países. Finalmente, y contrariamente a lo que se ha venido defendiendo, no es cierto que los bancos alemanes tuviesen un papel decisivo en los consejos de administración de las empresas no financieras. Sí que podría hacerse esta afirmación para los tres grandes bancos, pero aun aceptando este hecho no hay evidencia empírica de que estos bancos estuviesen claramente involucrados en la gestión de las empresas en las que participaban. De hecho, en los casos en los que los bancos se veían en la necesidad de intervenir, su colaboración se limitaba a los aspectos estrictamente financieros.

La principal contribución de este libro se centra en poner de manifiesto que la simple correlación de dos hechos (en este caso, crecimiento económico de Alemania desde 1945 y carácter universal de sus bancos) no permite establecer relaciones de causalidad. Así pues, los autores afirman que los méritos que tradicionalmente se han asociado a la banca alemana, en particular las ventajas en términos de mayor oferta de créditos, aumento en el período de madurez de los mismos e incremento de la eficiencia derivado de su participación en la gestión empresarial, no pueden ser aceptados desde un punto de vista empírico. Por tanto, para analizar si la banca contribuyó al crecimiento económico de Alemania es necesario buscar otros mecanismos distintos a los que tradicionalmente se han considerado. En cualquier caso, este resultado debe ser valorado con cautela, ya que la información que suministran los autores es limitada y, por tanto, puede estar sujeta a revisión con la aportación de nuevos datos.

M.^a Ángeles PONS BRIAS
Universidad de Oxford

ÍNDICE DEL VOLUMEN XIV

ÍNDICE

AÑO XIV (1996)

PREMIO RAMÓN CARANDE 1994

- HERRANZ LOCAN, Alfonso y TIRADO FÁBREGAT, Daniel A.: *La restricción exterior al crecimiento económico español (1870-1913)* 11

ARTÍCULOS

- FLYNN, Dennis O. y GIRÁLDEZ, Arturo: *China and the Spanish Empire* 309
- FRANCH BENAVENT, Ricardo: *Los negocios de una gran empresa sedera en la Valencia del siglo XVIII: la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados* 557
- FRAX ROSALES, Esperanza y MATILLA QUIZA, M.ª Jesús: *Los seguros en España: 1830-1934* 183
- GALLEGO MARTÍNEZ, Domingo y PINILLA NAVARRO, Vicente: *Del libre-cambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935* 371
- GARCÍA RUIZ, José Luis: *Luis María Pastor: un economista en la España de Isabel II* .. 205
- LÓPEZ ORTIZ, Inmaculada: *Los efectos de la autarquía en la agricultura murciana* .. 591
- MÉNDEZ IBISATE, Fernando: *Alfred Marshall y el Banco Central: política monetaria* .. 641
- MIGUEL LÓPEZ, Isabel: *El censo de manufacturas de 1784. Una nueva fuente para el análisis de la industria catalana* 125
- O'BRIEN, P. K.; GRIFFITHS, T. y HUNT, P. A.: *Theories of Technological Progress and the British Textile Industry from Kay to Cartwright* 533
- PÉREZ ROMERO, Emilio: *Trashumancia y pastos de agostadero en las sierras sorianas durante el siglo XVIII* 91
- SCHWARTZ GIRÓN, Pedro: *El arbitrio en su marco institucional: las Cortes de Castilla del siglo XVII ante los erarios y montes de piedad* 53
- TORRERO MAÑAS, Antonio: *Empresas y empresarios en el Reino Unido. La visión de Marshall y de Keynes* 421
- VALLEJO POUSSADA, Rafael: *El impuesto de consumos y la resistencia antifiscal en la España de la segunda mitad del siglo XIX: Un impuesto no exclusivamente urbano* 339

NOTAS

DE CASTRO MONSALVE, Concepción: <i>Campomanes. Un ilustrado en el Consejo de Castilla</i>	457
FELIU MONFORT, Gaspar: <i>El milagro español o el mito del fracaso</i>	673
NEWLAND, Carlos y PARRADO, Emilio: <i>Cultivos y crecimiento de la población esclava: el caso de Guyana en el siglo XIX</i>	683
ROJAS FRIEND, Antonio y FUENTES, Juan Francisco: <i>Una nota sobre el gasto de timbre de correo a mediados del siglo XIX</i>	231

RECENSIONES

ARENAS POSADAS, Carlos (ed.): <i>Industria y clases trabajadoras en la Sevilla del siglo XX</i> . Por Ricardo M. Martín de la Guardia	256
ARENAS POSADAS, Carlos: <i>Sevilla y el Estado. Una perspectiva local de la formación del Capitalismo en España (1892-1923)</i> . Por Andrés Moreno Menjíbar	727
ATIENZA, Ángela: <i>Propiedad y Señorío en Aragón. El clero regular entre la expansión y la crisis (1700-1835)</i> . Por José Manuel Latorre Ciria	484
BENAU, Josep M.; CALVET, Jordi y DEU, Esteve: <i>Indústria i ciutat Sabadell, 1800-1980</i> . Por José Antonio Miranda Encarnación	252
BERNABÉU MESTRE, Josep: <i>Enfermedad y población. Introducción a los problemas y métodos de la epidemiología histórica</i> . Por Abel F. Losada Álvarez	277
BERNECKER, Walther L.: <i>De agiotistas y empresarios. Entorno de la temprana industrialización mexicana (siglo XIX)</i> . Por Carlos Sola Corbacho	283
CÁRCELES DE GEA, Beatriz: <i>Fraude y administración fiscal en Castilla. La comisión de millones (1632-1658): Poder fiscal y privilegio jurídico-político</i> . Por Juan Zafra Oteyza	477
CARMAGNANI, Marcello: <i>Estado y Mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911</i> . Por Juan Carlos Sola Corbacho	283
CRUZ ARTACHO, Salvador: <i>Caciques y campesinos. Poder político, modernización agraria y conflictividad rural en Granada, 1890-1925</i> . Por Luis Garrido González	508
CRUZ, Jesús: <i>Political Change and Cultural Persistence Among the Spanish Dominant Groups, 1750-1850</i> . Por Concepción de Castro	729
DÍAZ FUENTES, Daniel: <i>Crisis y cambios estructurales en América Latina. Argentina, Brasil y México durante el período de entreguerras</i> . Por Antonio Santamaría ...	702
DÍEZ SANZ, Enrique: <i>La tierra de Soria. Un universo campesino en la Castilla oriental del siglo XVI</i> . Por Alfonso Rodríguez Grajera	272
EDWARDS, Jeremy y FISCHER, Klaus: <i>Banks, finance and investment in Germany</i> . Por M.ª Angeles Pons Briás	742
FOREMAN-PECK, James: <i>Historia Económica Mundial. Relaciones Económicas Internacionales desde 1850</i> . Por R. Sicotte	695
GALLO, Klaus: <i>De la invasión al reconocimiento. Gran Bretaña y el Río de la Plata, 1806-1826</i> . Por Carlos Rodríguez Braun	737
GRICE-HUTCHINSON, Marjorie: <i>Ensayos sobre el pensamiento económico en España</i> . Por José Luis García Ruiz	519

HERNÁNDEZ BENÍTEZ, Mauro: <i>A la sombra de la Corona. Poder local y oligarquía urbana</i> . Por Miguel Ángel Melón Jiménez	263
HOBBSBAWN, Eric: <i>Historia del siglo xx, 1914- 1991</i> . Por Gabriel Tortella	514
KLEIN, Herbert: <i>The American Finances of the Spanish Empire: Royal Income and Expenditures in Mexico, Peru and Charcas, 1680-1809</i> . Por Carlos Marichal	280
KOMLOS, John (ed.): <i>Stature, Living Standards, and Economic Development: Essays in Anthropometric History</i> y John Komlos (ed.), <i>The Biological Standard of Living on Three Continents: Further Explorations in Anthropometric History</i> . Por James Simpson	526
LANGLOIS, Richard N., y ROBERTSON, Paul L.: <i>Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions</i> . Por Jesús María Valdaliso ..	522
LLORDEN MIÑAMBRES, Moisés: <i>Desarrollo económico y urbano de Gijón en los siglos XIX y XX</i> Por Carlos Larrinaga Rodríguez	502
MARTÍN ACEÑA, Pablo, y GÁRATE OJANGUREN, Montserrat: <i>Economía y Empresa en el Norte de España. Una aproximación histórica</i> . Por Stefan Houpt ...	697
MARTÍN ACEÑA, Pablo, y SIMPSON, James: <i>The Economic Development of Spain since 1870</i> . Por Vera Zamagni	719
MARTÍNEZ NEIRA, Manuel: <i>Revolución y fiscalidad municipal. La hacienda de la villa de Madrid en el reinado de Fernando VII</i> . Por Hilario Rodríguez de Gracia	723
MELGAREJO, Joaquín: <i>La intervención del Estado en la cuenca del Segura, 1926-1986</i> . Por Salvador Calatayud	716
MIRO LIAÑO, M. ^a Lourdes: <i>Sociedades mercantiles de Huelva, 1886-1936</i> . Por Carlos Larrinaga	706
MONTERO, Manuel: <i>La California del hierro. Las minas y la modernización económica y social de Vizcaya</i> . Por Antonio Escudero	505
MUÑOZ RUBIO, Miguel: <i>RENFE (1941-1991) Medio siglo de ferrocarril público</i> . Por Francisco Javier Vidal Olivares	511
NADAL, Jordi y CATALAN, Jordi (eds.): <i>La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)</i> . Por Miguel Martorell Linares	241
PAN-MONTOJO, Juan: <i>La bodega del mundo (1800-1936)</i> . Por José Pujol Andreu ..	500
PASTOR REY DE VIÑAS, Paloma: <i>Historia de la Fábrica de Cristales de San Ildefonso durante la época de la ilustración (1727-1810)</i> . Por Juan Helguera Quijada	492
ROBLED0, Ricardo: <i>Economistas y reformadores españoles: La cuestión agraria (1760-1935)</i> . Por Juan Carmona Pidal	497
RODRÍGUEZ DE GRACIA, Hilario: <i>Vivir y morir en Montilla. Actitudes económicas y sociales en el siglo XVII</i> . Por Carlos Larrinaga Rodríguez	270
SAAVEDRA, Pegerto: <i>La vida cotidiana en la Galicia del Antiguo Régimen</i> . Por Amparo Bejarano Rubio	260
SÁNCHEZ ALONSO, Blanca: <i>Las causas de la emigración española, 1880-1930</i> . Por Alan M. Taylor	244
SARASUA, Carmen: <i>Criados, nodrizas y amos. El servicio doméstico en la formación del mercado de trabajo madrileño, 1758-1868</i> . Por Esmeralda Ballesteros Doncel	268
SCHOLLIERS, P. y ZAMAGNI, Vera (eds.): <i>Labour's Reward. Real Wages and Economic Change in 19th-and 20th- century Europe</i> . Por Guillermo A. Pérez Sánchez	291

TEDDE DE LORCA, Pedro y MARICHAL, Carlos (eds.): <i>La formación de los bancos centrales en España y América Latina</i> . Por Antonio Cubel	248
TELLO I ARAGAY, Enric: <i>Cervera i la Segarra al segle XVIII. En els orígens d'una Catalunya pobra, 1700-1860</i> . Por Tomás Peris Albentosa	480
TEMIN, Peter: <i>Lecciones de la Gran Depresión</i> . Por José Luis García Ruiz	735
THOMSON, James K. J.: <i>Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona</i> . Por Lluís Torró Gil	739
TONINELLI, Angelo Pier: <i>Nascita di una nazione. Lo sviluppo economico degli Stati Uniti (1780-1914)</i> . Por Gabriel Tortella Casares	294
WARD, W. Peter: <i>Birth Weight and Economic Growth. Women's Living Standards in the Industrializing West</i> . Por José M. Martínez Carrión	708
ZAPATA BLANCO, Santiago: <i>La industria de una región no industrializada: Extremadura, 1750-1990</i> . Por Josep M. Benaul	713
ZYLBERBERG, Michel: <i>Une si douce domination. Les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808</i> . Por Joan Carles Maixé Altés	488



HISTORIA INDUSTRIAL

7

1995



A. SÁNCHEZ PICÓN,

Modelos tecnológicos en

la minería del plomo andaluza

durante el siglo XIX. G. NÚÑEZ

ROMERO-BALMAS, Empresas de

producción y distribución de electri-

cidad en España. M. SABATÉ SORT, La

impronta industrial de

la reforma arancelaria

de 1906. I. BARTOLOMÉ, Los lími-

tes de la hulla blanca en vísperas

de la Guerra Civil. E. SAN ROMÁN,

El nacimiento de la SEAT: autar-

quía e intervención del INI.

DIÁLOGOS Y ENTREVISTAS: LOUIS BERGERON, *Arqueología Industrial, pasado y presente*. Por G. DOREL - FERRÉ. • NOTAS DE INVESTIGACIÓN • RECENSIONES



MARCIAL PONS LIBRERO

Información bibliográfica

Exposición de libros
españoles y extranjeros

Cuenta de librería

Libros Jurídicos	Humanidades y C.C. Sociales	Economía y Gestión
Bárbara de Braganza, 8	Pl. Conde del Valle de Suchil, 8	Plaza de las Salesas, 10
28004 MADRID	28015 MADRID	28004 MADRID
Tel.: 319 42 50	Tel.: 448 47 97	Tel.: 308 56 49
Fax: 319 43 73	Fax: 593 13 29	Fax: 308 60 30

Agencia de suscripciones:

Publicaciones nacionales y extranjeras
Números sueltos
Colecciones atrasadas

c/Tamayo y Baus, 7
28004 MADRID
Tel.: 319 42 54
Fax: 319 43 73

ALIANZA

EDITORIAL

ECONOMÍA

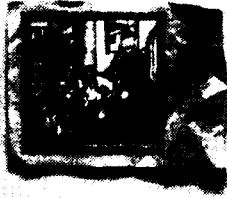
Jordi Canals
BANCOS UNIVERSALES
Y DIVERSIFICACIÓN
EMPRESARIAL
AE 22

**Servicio de Estudios
del Banco de España**
LA POLÍTICA
MONETARIA Y LA
INFLACIÓN EN ESPAÑA
AE 23

Servicio de Estudios del
Banco de España

ALIANZA

**La política monetaria
y la inflación en España**



Carles Boix
PARTIDOS POLÍTICOS,
CRECIMIENTO E
IGUALDAD

Estrategias económicas
conservadoras y
socialdemócratas en la
economía mundial
AU 860

Burton G. Malkiel
UN PASEO ALEATORIO
POR WALL STREET
Nueva edición
revisada y ampliada
LS 244

CIENCIAS SOCIALES

David S. Reher
LA FAMILIA EN
ESPAÑA, PASADO Y
PRESENTE
AU 864

**Paloma Aguilar
Fernández**
MEMORIA Y OLVIDO
DE LA GUERRA CIVIL
ESPAÑOLA
LS 231

HISTORIA

Theodore Zeldin
HISTORIA ÍNTIMA DE
LA HUMANIDAD
LS 242

Josep Padró
HISTORIA DEL EGIPTO
FARAÓNICO
AU 857

**Roland Oliver y
Anthony Atmore**
ÁFRICA DESDE 1800
AU 868

**F. J. Gómez
Espelosín y
A. Pérez Largacha**
EGIPTOMANÍA
LB 1822



Juan Ignacio Luca de Tena, 15
28027 Madrid
Tf.: 393 88 88

REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS

(NUEVA ÉPOCA)

DIRECTOR: Pedro DE VEGA GARCÍA
SECRETARIO: Juan J. SOLOZÁBAL ECHAVARRIA

SUMARIO DEL NÚM. 93 (julio-septiembre 1996)

Número monográfico sobre
«El Parlamento y la vida política en la España contemporánea»

1. VISIONES GENERALES

Artículos de: MARCELLO y PÉREZ LEDESMA, SOLOZÁBAL, ARAGÓN e YRAOLA.

2. EL PERSONAL PARLAMENTARIO

Artículos de: LORENTE, URQUIJO, BURDIEL, CARASA y DEL REY REGULLO y MORENO LUZÓN.

3. EL PARLAMENTO Y LA VIDA POLÍTICA

Artículos de: DE LA GUARDIA, MARCELLO, CABRERA, FLAQUER, HIANO, PÉREZ NÚÑEZ, CARNERO, ARRANZ y CABRERA, MARTORELL, CABRERA y ÁLVAREZ CHILLIDA.

4. EL PARLAMENTO Y LA POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL

Artículos de: MATILLA, TOBOSO, RODRÍGUEZ LÓPEZ-BREA, GARCÍA GARCÍA, DEL MORAL RUIZ, PAN-MONTOJO, VERDOY y GUILLEM.

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.850 ptas.
Extranjero	61 \$
Número suelto España	1.600 ptas.
Número suelto Extranjero	22 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Fuencarral, 45, 6.º
28004 MADRID

REVISTA DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Director: Eduardo GARCIA DE ENTERRIA
Secretaria: Carmen CHINCHILLA MARÍN

SUMARIO DEL NÚM. 140 (mayo-agosto 1996)

ESTUDIOS

- F. GARRIDO FALLA: *La administrativización de la gestión de la Seguridad Social. (Con una alusión al «Estado de bienestar»).*
- S. MARTÍN-RETORTILLO BAQUER: *Reflexiones sobre la «huida» del Derecho administrativo.*
- J. AROZAMENA SIERRA: *Comentario al Capítulo Primero, del Título VII de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre (arts. 102 al 106).*
- J. C. CASSAGNE: *El resurgimiento del servicio público y su adaptación en los sistemas de economía de mercado. (Hacia una nueva concepción.)*
- J. PRIETO DE PEDRO: *La exigencia de un buen lenguaje jurídico y estado de derecho.*

JURISPRUDENCIA

I. Comentarios monográficos

- E. ARIMANY LAMOGLIA y E. PICH FRUTOS: *Las Diputaciones Provinciales y su función como entes de auxilio a los municipios. Confirmación jurisprudencial. (Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 29 de noviembre de 1995).*

II. Notas

Contencioso administrativo

- A) *En general* (T. FONT I LLOVET y J. TORNOS MAS).
- B) *Personal* (R. ENTRENA CUESTA).

CRÓNICA ADMINISTRATIVA

DOCUMENTACIÓN Y DICTÁMENES

BIBLIOGRAFÍA

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.800 ptas.
Extranjero	61 \$
Número suelto España	2.100 ptas.
Número suelto Extranjero	22 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Fuencarral, 45, 6.ª
28004 MADRID

REVISTA DE INSTITUCIONES EUROPEAS

Directores: Manuel DIEZ DE VELASCO, Gil Carlos RODRIGUEZ IGLESIAS
y Araceli MANGAS MARTÍN

Directora ejecutiva: Araceli MANGAS MARTÍN

Secretaria: Nila TORRES UGENA

SUMARIO DEL VOLUMEN 23, NÚM. 2 (mayo-agosto 1996)

ESTUDIOS

Antonio ORTIZ ARCE: *La configuración de la responsabilidad civil en el ámbito comunitario europeo de la competencia entre empresas y de las ayudas de Estado.*

Nicole STOFFEL VAILLON: *Interpretación «estricta» o «restrictiva» del artículo 36 TCE. Las «exigencias imperativas» como interpretación del artículo 36.1.*

Carmen OTERO GARCÍA-CASTRELLÓN: *El instrumento de defensa comercial comunitario tras la conclusión de los acuerdos de la Ronda Uruguay.*

NOTAS

José FERNÁNDEZ MARTÍN: *El principio de responsabilidad patrimonial del Estado por daños causados por el incumplimiento de las normas de derecho comunitario (Comentario a las sentencias de 5 de marzo de 1996, Brasserie du Pêcheur a RFA y Factoriamme III, as/ac.*

F. Jesús CARRERA HERNÁNDEZ: *El deber de asistencia diplomática y consular de los pescadores comunitarios por la Comisión Europea (comentario a la sentencia Odigitria AAF, del TPI de 6 de julio de 1995).*

JURISPRUDENCIA

Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

CRÓNICA

Consejo de Europa

BIBLIOGRAFÍA

REVISTA DE REVISTAS

DOCUMENTACIÓN

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.500 ptas.
Extranjero	59 \$
Número suelto: España	2.000 ptas.
Número suelto: Extranjero	20 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Fuencarral, 45, 6.ª
28004 MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Plaza de la Marina, 9
28071 MADRID

REVISTA ESPAÑOLA DE DERECHO CONSTITUCIONAL

Presidente: Luis SANCHEZ AGESTA
Director: Francisco RUBIO LLORENTE
Secretario: Javier JIMÉNEZ CAMPO

SUMARIO DEL AÑO 16 NÚM. 47 (mayo-agosto 1996)

ESTUDIOS

- CHRISTIAN STARCK: *Raíces históricas libertades religiosas.*
MANUEL ATIENZA y JUAN RUIZ MANERO: *La regla de reconocimiento.*
JOSE LUIS MEILAN GIL: *La Administración Pública a partir de la Constitución de 1978.*
ALFONSO RUIZ MIGUEL: *La objeción de conciencia a deberes cívicos.*
FRANCISCO CAAMAÑO DOMINGUEZ: *El recurso de amparo y la reforma peyorativa de derechos fundamentales.*

NOTA

ANDONI PÉREZ AYALA: *La reforma constitucional de Chirac.*

JURISPRUDENCIA

Actividad del Tribunal Constitucional. Relación de sentencias dictadas durante el tercer cuatrimestre de 1995 (Departamento de Derecho Constitucional de la Universidad Carlos III).
La doctrina del Tribunal Constitucional durante el primer cuatrimestre de 1996.
Estudios Críticos.

CRÓNICA PARLAMENTARIA

Por NICOLAS PÉREZ-SERRANO

CRÍTICA DE LIBROS

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

Noticias de libros
Revista de Revistas

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.500 ptas.
Extranjero	59 \$
Número suelto España	2.000 ptas.
Número suelto Extranjero	20 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES
Fuencarral, 45 - 6.º
28004 MADRID

EL TRIMESTRE ECONOMICO



COMITÉ DICTAMINADOR: Alejandro Castañeda, Pablo Cotler, Raúl García, Raúl Livas, Rodolfo de la Torre. CONSEJO EDITORIAL: Edmar L. Bacha, José Blanco, Gerardo Bueno, Enrique Cárdenas, Arturo Fernández, Ricardo French-Davis, Enrique Florescano, Roberto Frenkel, Ricardo Hausmann, Alejandro Hernández, Albert O. Hirschman, David Ibarra, Felipe Larraín, Francisco Lopes, Guillermo Maldonado, Rodolfo Manuelli, José A. Ocampo, Joseph Ramos, Luis Ángel Rojo Duque, Gert Rosenthal, Francisco Sagasti, Jaime José Serra, Jesús Silva Herzog Flores, Osvaldo Sunkel, Carlos Tello, Sweder van Winjberger.

Director: Rodolfo de la Torre. Subdirector: Raúl Livas
Secretario de Redacción: Guillermo Escalante A.

Vol. LXIII (4)

México, Octubre-Diciembre de 1996

Núm. 252

ARTÍCULOS

- Elies Furió Blasco** *Enlaces, estímulos y plasticidad. Un recorrido por la obra de Albert O. Hirschman*
- Raúl García Heras** *La Argentina y el Club de París: Comercio y pagos multilaterales con la Europa Occidental, 1955-1958*
- Pedro Reyes Ortega** *Competitividad de la carne de bovino en México. Ganadores y perdedores*

NOTAS Y COMENTARIOS: Aldo Ferrer, *Desarrollo y subdesarrollo en un mundo global: Los problemas de la América Latina*. DOCUMENTOS: *Comunicado Oficial del Consejo InterAcción*. COMENTARIOS BIBLIOGRÁFICOS: Aldo Ferrer, *Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial*, por Francisco Suárez Dávila y por Víctor L. Urquidí

EL TRIMESTRE ECONÓMICO aparece en los meses de enero, abril, julio y octubre. La suscripción en México cuesta N\$100.00. Número suelto N\$35.00. Disquetes con el índice general (por autores y temático) de los números 1-244, N\$26.00 (4.49 ds.).

Precio de suscripción por un año, 1997*

	España, Centro y Sudamérica (dólares)	Resto del mundo (dólares)
Personal	35.00	42.00
Número suelto	12.00	18.00
Universidades, bibliotecas e instituciones	42.00	120.00
Número suelto	30.00	42.00

* Estos precios serán modificados en enero de 1997. Aproveche los precios de 1996 y suscríbase hoy mismo.

Fondo de Cultura Económica, carretera Picacho Ajusco 227, Col. Bosques del Pedregal, 14200 México, D.F. Suscripciones y anuncios: teléfono 227 46 70, señora Irma Barrón.



RESPUESTA COMERCIAL
Autorización nº. 4.941
B.O.C. nº 20, de 17-4-80

A
franquear
en destino

ALIANZA EDITORIAL, S.A.

Apartado 27 - F.D.

MADRID

RESPUESTA COMERCIAL
Autorización nº. 4.941
B.O.C. nº 20, de 17-4-80

A
franquear
en destino

ALIANZA EDITORIAL, S.A.

Apartado 27 - F.D.

MADRID

TARIFAS DE SUSCRIPCIÓN (I.V.A. + gastos de envío incluidos)

España: 1 año (3 vols.).... 5.500 Ptas.
 Número suelto..... 2.200 Ptas.

Extranjero: 1 año.... US\$ 45
 Número suelto..... US\$ 18

REVISTA DE HISTORIA ECONÓMICA

Nombre y Apellidos..... DNI/NIF.....
 Dirección..... Nº.....
 C. P. Población.....
 Provincia..... País.....

Deseo suscripción/es por un año (tres números), que abonaré de la forma que señalo:

- Adjunto cheque a nombre de Alianza Editorial, S.A.
 Transferencia al Banco Popular Español, Ag. 6
 Cta. 60/08426/32 López de Hoyos, 67 28002 Madrid
 Giro Postal
 Domiciliación bancaria : Banco Caja de Ahorros.....

Nº sucursal Calle..... Nº.....
 C.P. Provincia.....

Ruego a Vds. se sirvan tomar nota de que hasta nuevo aviso deberán adeudar en mi cuenta Nº.....
 el recibo que anualmente y a nombre de.....
 les sea presentado por Alianza Editorial, S.A.
 (nombre y firma del titular) de de 199.....

El envío de esta información es voluntario, permitirá la inclusión de los datos facilitados en los ficheros de Alianza Editorial, S.A. para promoción y publicidad, pudiéndose ejercer los derechos de acceso, rectificación y cancelación en la C./Juan Ignacio Luca de Tena, 15 28027 Madrid. Telef. (91) 393 88 88 Fax. (91) 320 74 80

REVISTA DE HISTORIA ECONÓMICA

Nombre y Apellidos..... DNI/NIF.....
 Dirección..... Nº.....
 C. P. Población.....
 Provincia..... País.....

Deseo suscripción/es por un año (tres números), que abonaré de la forma que señalo:

- Adjunto cheque a nombre de Alianza Editorial, S.A.
 Transferencia al Banco Popular Español, Ag. 6
 Cta. 60/08426/32 López de Hoyos, 67 28002 Madrid
 Giro Postal
 Domiciliación bancaria : Banco Caja de Ahorros.....

Nº sucursal Calle..... Nº.....
 C.P. Provincia.....

Ruego a Vds. se sirvan tomar nota de que hasta nuevo aviso deberán adeudar en mi cuenta Nº.....
 el recibo que anualmente y a nombre de.....
 les sea presentado por Alianza Editorial, S.A.
 (nombre y firma del titular) de de 199.....

El envío de esta información es voluntario, permitirá la inclusión de los datos facilitados en los ficheros de Alianza Editorial, S.A. para promoción y publicidad, pudiéndose ejercer los derechos de acceso, rectificación y cancelación en la C./Juan Ignacio Luca de Tena, 15 28027 Madrid. Telef. (91) 393 88 88 Fax. (91) 320 74 80

PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Constitucionales)

Rafael Martínez Alés (Director Adjunto de Alianza Editorial)

Leandro Prados de la Escosura (Universidad Carlos III)

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

Julio Segura Sánchez (Director de la Fundación Empresa Pública)