

Jordi PALAFOX (coord.): *Curso de Historia Económica*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2.^a ed., 1999, 423 pp.

Más allá de la polémica que generalmente suscita entre los especialistas de una determinada materia la publicación de un manual e, incluso, de la controversia que provoca entre los propios educadores el debate sobre la conveniencia o no de utilizar en el aula un libro de referencia, el texto que justifica esta reseña nace con la clara intención de facilitar la enseñanza de Historia Económica Mundial e Historia Económica de España en los módulos teóricos del primer ciclo universitario. La obra no pretende, por tanto, minimizar el trabajo del investigador o suplantar la figura del profesor, sino complementar la docencia de una disciplina que, a diferencia de otras, carece de tradición en la elab-

boración de manuales. Su capacidad para cumplir con tan explícito propósito, desde la óptica de un nuevo maestro y desde la perspectiva de un viejo aprendiz, es la que básicamente orienta a quien suscribe en los párrafos que siguen.

Por lo que respecta a la selección y a la distribución de los contenidos, el libro se ajusta adecuadamente al esquema que, hoy por hoy, inspira el desarrollo de los programas de Historia Económica en la mayor parte de las universidades españolas. Dividido en diez «lecciones» y estructurado en torno a dos grandes temas (Historia Económica Mundial e Historia Económica de España), el texto analiza las etapas más importantes de la economía interna-

cional desde el feudalismo tardío de los siglos XVI, XVII y XVIII hasta la desaceleración del crecimiento económico durante los años ochenta del siglo XX. Quedan así recogidos en un solo volumen los principales períodos históricos que actualmente componen los temarios del primer ciclo en Licenciaturas de Economía o Empresa. Como, además, la extensión de cada bloque no supera el límite de lo razonable, el trabajo ofrece la posibilidad de servir como referencia en asignaturas impartidas durante un solo cuatrimestre o durante dos cuatrimestres complementarios. Desde esta doble perspectiva, el manual ofrece, sin lugar a dudas, una mayor adaptabilidad a los nuevos planes de estudio que la que presentan las obras tradicionalmente utilizadas con idénticos fines.

Menor flexibilidad presenta el nivel de profundidad con el que cada uno de los ocho autores del libro aborda los epígrafes en los que participa. En este sentido, la irregularidad es perfectamente visible, tanto por lo que respecta al análisis de las variables, como por lo que atañe a la concepción general del crecimiento económico. La existencia de una línea interpretativa común, asentada en la trascendencia de la productividad y en la importancia de la distribución de la renta, no presenta unos contornos tan claros a lo largo de la obra como los que quedan señalados entre las

líneas del prefacio. En un repertorio de ensayos, la diversidad resulta inevitable y, a veces, casi necesaria, pero en un trabajo de equipo, expresamente indicado para estudiantes de primer ciclo, parece razonable anteponer la uniformidad expositiva a la heterogeneidad argumental. Y no por ello tiene que disminuir la calidad científica del conjunto. Es más, entre las muchas otras virtudes que posee el manual, está justamente la de saber ofrecer con admirable honestidad intelectual las principales interpretaciones existentes acerca de los temas más polémicos.

El equilibrio entre las opiniones propias y las ajenas, sólo parcialmente resquebrajado por la visceralidad que transpiran los epígrafes dedicados a la economía franquista, viene acompañado, en la edición más reciente, por una serie de recuadros conceptuales (cambio técnico, ahorro social, costes comparativos, balanza de pagos...), en los que la vocación científica de los autores cede paso, de forma bastante clara, a la finalidad didáctica del libro. A ella contribuye, igualmente, la inserción de un material cuantitativo relativamente actualizado que, además de respaldar las principales argumentaciones del texto, permite subsanar la inadmisibles omisión de pasadas ediciones. No todos los epígrafes cuentan, por supuesto, con la información estadística necesaria para el desarrollo normal de los pro-

gramas de Historia Económica Mundial e Historia Económica de España. Aun así, la cantidad de cuadros y gráficos incluidos a lo largo de la obra resulta más que aceptable en comparación con la bibliografía básica recomendada. En este último punto, el libro reclama una pronta ampliación de los criterios utilizados para la selección del material o, cuando menos, una urgente contrastación de las lecturas citadas en cada epígrafe con las lecturas sugeridas al final de cada lección: autores profusamente invocados en el texto, como Maxine Berg, no aparecen anotados entre los registros bibliográficos.

Injustificable es también, en términos didácticos, la inexistencia de un índice general de cuadros y gráficos, la falta de un capítulo introductorio destinado a facilitar la comprensión de la terminología más elemental (producción, productividad, crecimiento, desarrollo, subdesarrollo, cambio estructural...) o la no inclusión de un solo mapa en todo el manual. Asimismo, para futuras ediciones, conviene revisar con cierto detenimiento el aspecto formal, máxime cuando el lector potencial, en este caso, ronda la veintena y adolece, generalmente, de alguna que otra carencia en el uso correcto de las normas gramaticales. El diseño de la cubierta, por ejemplo, apar-

te de aburrido e insípido, muestra tal parecido con el papel cuadriculado de la etapa colegial que difícilmente puede resultar atractivo para jóvenes adolescentes. Los errores tipográficos llegan a ser demasiado cotidianos y los puntos seguidos de minúscula irrumpen con bastante asiduidad en los primeros epígrafes del libro. Peor aún es la frecuencia con la que aparecen a lo largo del texto las frases mal construidas, cortadas o inacabadas, los tiempos verbales no concordantes, las tildes inapropiadas o las separaciones de sujeto y verbo en ausencia de subordinación.

Pese a todo, la obra no está exenta de magníficos pasajes en los que la claridad expositiva y la fluidez lingüística superan con creces las formalidades mínimas que ha de cumplir un manual. Junto a ellas, la coherente adaptabilidad de los contenidos a los nuevos planes de estudio, la encomiable integridad de los autores y la renovada frescura de los esquemas interpretativos empleados hacen del libro coordinado por Jordi Palafox un claro exponente de hacia dónde deben caminar en el futuro los textos destinados a facilitar la enseñanza universitaria.

Antonio Miguel LINARES LUJÁN
Universidad de Extremadura

José Miguel LÓPEZ GARCÍA (dir.): *El impacto de la Corte en Castilla. Madrid y su territorio en la época moderna*, Madrid, Siglo XXI, 1998, 535 pp.

Con este libro, el *Equipo Madrid* culmina el ambicioso proyecto de trazar una historia de la capital y su territorio en la época moderna. El resultado constituye un hito en la historiografía sobre Madrid. Primero, por su coherencia teórica y metodológica, que sirve al propósito de ofrecer una «explicación global» sobre la evolución histórica de la sociedad madrileña. Segundo, por el esfuerzo realizado para recoger, junto con la investigación propia, la parte más aprovechable de la ingente, pero tan desigual como dispersa, producción historiográfica disponible sobre Madrid y su entorno rural. Tercero, porque establece una estimulante discusión con otros trabajos, en especial los de David R. Ringrose, acerca del papel y la función desempeñados por Madrid en la economía castellana durante la época moderna, ofreciendo tesis y explicaciones alternativas a las de corte neoclásico.

El libro se estructura combinando tres criterios: el cronológico, el espacial y el temático. Atendiendo a los primeros, se distinguen dos ámbitos de análisis, la urbe y su entorno rural —y, por supuesto, las relaciones entre ambos—, y tres grandes periodos: el anterior a la fijación de la Corte en Madrid (del

siglo XI al XVI), la primera etapa cortesana (1561-1606) y la de consolidación de la capitalidad (1606-ca. 1760); las dos últimas separadas por el paréntesis vallisoletano, del que se ofrece una convincente «explicación estructural», más allá de las habituales apelaciones a los intereses y la capacidad de sugestión del duque de Lerma. En la trama temática destacan unos cuantos hilos conductores, fuertemente entrelazados. Son los que se refieren al abastecimiento urbano y al funcionamiento del mercado madrileño, a la evolución de las estructuras productivas y de los mecanismos de apropiación y distribución del excedente, y a las divisiones y conflictos sociales. Aspectos todos ellos mediatizados desde el siglo XVI por la presencia de la Corte en Madrid. El desarrollo de estos grandes ejes temáticos se interrumpe, de trecho en trecho, para acoger apartados en los que se procede al análisis pormenorizado de cuestiones concretas, siempre al hilo de la línea discursiva principal, pero a veces un tanto colaterales. Lo cual, aun sin romper la unidad de concepción de la obra, deja traslucir, ocasionalmente, sus costuras. Algunos de dichos apartados constituyen pequeñas monografías de gran brillantez, sus-

ceptibles de una lectura independiente ya que poseen consistencia propia, por más que su alcance y sentido sólo se revelen por completo en el contexto de la obra. Éste es el caso, por ejemplo, de las páginas que se dedican a las estrategias económicas del clero madrileño, al funcionamiento de las redes de abastecimiento de la Casa Real o de varios de los epígrafes que integran el último capítulo, volcado en el análisis de la segmentación y los conflictos sociales en el Madrid del siglo XVIII. Por otro lado, la compartimentación cronológica en el tratamiento de los grandes bloques temáticos hace que el texto se resienta, a veces, de discontinuidades y reiteraciones.

Pese a los indudables aciertos y logros del libro, finalizada su lectura, queda la impresión de que el título elegido, *El impacto de la Corte en Castilla*, resulta un tanto excesivo en relación con el contenido de la obra, mucho mejor descrito por el —sólo en apariencia— más modesto subtítulo: «Madrid y su territorio en la época moderna». En cualquier caso, ésta es sólo una muestra más de un fenómeno generalizado en la historiografía española, y que consiste en el recurso abusivo a la sinécdoque y la hipérbole en los títulos de obras dedicadas a ámbitos espacialmente restringidos, como si la historia local tuviera algo de vergonzoso, sólo confesable en un subtítulo.

Respecto al análisis del «impacto» de Madrid sobre la economía castellana durante la época moderna, los autores tratan de desplazar la carga explicativa desde la naturaleza del mercado madrileño —donde la habría localizado Ringrose— hacia las estructuras productivas y los mecanismos de extracción y distribución del excedente. Frente a la caracterización que de Madrid hace Ringrose como una ciudad parasitaria, como un «agujero negro» que engullía los excedentes agrarios y los recursos humanos de Castilla, desviados hacia la capital mediante mecanismos compulsivos, ajenos a los del mercado, y, por lo tanto, como un factor retardatario para la evolución de la red urbana y del tejido económico del interior peninsular, aquí se exculpa a la ciudad de estos efectos, trasladando la responsabilidad a las estructuras feudales.

Acerca de las pautas de funcionamiento del mercado madrileño, el estudio confirma y, si cabe, refuerza la caracterización del mismo como un mercado fuertemente intervenido y regulado, tanto por el concejo como por la administración central, con objeto de garantizar y controlar el abastecimiento de productos básicos, singularmente de pan, mediante mecanismos primaria aunque nunca exclusivamente compulsivos. Pero al mismo tiempo —y sobre todo— se subrayan las insuficiencias de unas

estructuras productivas caracterizadas, en el sector agrario, por métodos de cultivo incapaces de aumentar la producción salvo de forma extensiva y por la pervivencia —pe-se a un intenso proceso de concentración de la propiedad— de «la pequeña explotación campesina de carácter tradicional» (p. 255) dentro de comunidades rurales constituidas en «el principal baluarte del campesinado frente a la opresión ejercida por la clase dominante» (p. 461).

Uno de los principales factores explicativos del estancamiento económico castellano sería el desarrollo de un Estado cuyo crecimiento, a partir del siglo XVII, habría tenido como «objetivo básico» el «garantizar tanto la supervivencia como la hegemonía de los estamentos privilegiados» mediante la distribución «de la riqueza arrebatada a las clases productoras a través de la renta feudal centralizada» (p. 185). Así, el núcleo urbano madrileño —o su mercado— mal podía convertirse en fermento o en catalizador del cambio económico y social, cuando era, junto con su alfoz, el espacio más expuesto a la actuación «extractora» de dicho Estado y de los grupos sociales que se refugiaron a su sombra («las auténticas minas del Potosí no se encontraban en América sino a orillas del Manzanares», p. 321). Por otro lado, el capital mercantil, atraído por las numerosas oportuni-

dades de negocio que ofrecía el abastecimiento urbano y cortesano, no sólo compartió «la ideología social dominante» (p. 195) sino que tardó en dar el paso hacia el «dominio sobre el proceso productivo» (p. 192). Este modelo de extracción y distribución del excedente tendió, además, a reforzar estructuras e instituciones tradicionales contrarias al desarrollo del mercado. Así ocurrió con las comunidades aldeanas en el mundo rural y con «el sistema corporativo» —los gremios— entre el artesanado, en cuanto constituían «la[s] mejor[es] arma[s] del Estado absolutista para extraer una parte de sus recursos de los contribuyentes madrileños» (pp. 383-384).

La tesis de fondo que guía a los autores es que mal puede responsabilizarse al mercado madrileño del «estancamiento económico del interior peninsular» cuando el verdadero «mecanismo explicativo» de dicho estancamiento ha de radicar y buscarse en «las estructuras productivas» y en las «estructuras agrarias de clase imperantes en Castilla» (Introducción, p. XIV). Paradójicamente —y de acuerdo con dicha tesis—, como *no hay por qué* buscar en el mercado madrileño la explicación del cambio económico y social del interior peninsular (aunque no por esto falten alusiones a los «efectos estimulantes» de la demanda capitalina) tampoco cabe plantearse lo contrario. En definiti-

va, parece no haber «impacto», ni para bien ni para mal. Más bien se deberían invertir los términos. Al ser las insuficiencias de las estructuras productivas castellanas las que pueden y deben dar cuenta de las características y los límites del mercado madrileño, lo procedente sería hablar del «impacto» de Castilla sobre Madrid. Así, el mercado madrileño sería *inocente* de los «cargos» imputados por D. R. Ringrose porque no puede ser culpable. Y la inocencia no hay que demostrarla. A partir de aquí la mirada se vuelve hacia el interior de los límites del alfoz. De este modo, el análisis del «impacto de la Corte en Castilla» se reduce en buena medida a una declaración de principios derogatoria que no pasa de la Introducción, defraudando algunas de las expectativas que ésta levanta, como la de encontrar en las páginas que siguen un análisis de «las implicaciones que tuvo el desarrollo de esta urbe sobre la evolución social de ambas Castillas» y una comparación del «caso madrileño con el de otras ciudades cortesanas de la Europa precapitalista» (pp. XI-XII). Cuestiones que sólo tangencialmente se abordan.

Lo que el libro ofrece es un excelente estudio de la evolución económica y social de Madrid y su alfoz desde la Edad Media hasta el siglo XVIII, en el que Castilla no pasa de ser un mero telón de fondo. La base documental y los análisis sobre los

que descansa el texto se refieren casi exclusivamente al ámbito madrileño. Acerca de lo que pasa fuera de él sólo hay referencias tomadas de otros trabajos, sin que apenas se añada información original. El madrileño sería, en este sentido, un caso más a añadir a otros ya conocidos. Un caso, eso sí, con unas características diferenciales muy marcadas por el fenómeno de la capitalidad, aunque las distintas variables económicas y sociales parecen haberse comportado en Madrid y su alfoz guardando una notable sincronía con el resto del reino, siendo las diferencias más de nivel, de intensidad o de velocidad, que de dirección y sentido.

El primer capítulo, dedicado al Madrid precapitalino, gira en torno a la configuración y evolución de la primitiva comunidad medieval de villa y tierra como «señorío urbano», aplicando al caso madrileño el instrumental teórico puesto a punto, durante las últimas décadas, en el análisis de otras comunidades castellanas y que permite insertarlas en el mundo feudal en el que nacieron y se desarrollaron. En estas primeras páginas se dedica ya gran atención al funcionamiento del mercado madrileño, presentando, al menos en estado embrionario, algunos de los *dramatis personae*: unas estructuras productivas que sólo permiten un crecimiento extensivo (salvando los positivos efectos de algunos pro-

cesos de especialización en función de los costes de transporte), lo que obliga a desbordar, pronto, los límites del alfoz como área de aprovisionamiento; una demanda cuya expansión sólo puede ser satisfecha mediante la intervención y el control administrativo sobre los mecanismos de abastecimiento y el funcionamiento del mercado; y un concejo dominado por una oligarquía urbana, cuya composición se ve alterada por los cambios que se van produciendo en la distribución del excedente agrario.

Las consecuencias del primer establecimiento de la Corte se analizan en el segundo capítulo. Un crecimiento urbano alimentado por la afluencia masiva de campesinos empobrecidos; una expansión de las elites de la ciudad, en especial de sus componentes nobiliario y clerical; una alteración del tamaño y de la estructura de la demanda; una nueva ampliación del área de aprovisionamiento; y una intensificación del modelo de abastecimiento basado en la imposición de obligaciones al espacio rural y en los mecanismos burocráticos de control del mercado, ya no monopolizados por el concejo, al añadirse otras instancias como la Sala de Alcaldes de Casa y Corte. Se generan muchas oportunidades de negocio y nuevas fórmulas de participar en la distribución del excedente, como la deuda municipal.

El capítulo 3, dedicado a «la consolidación de la ciudad cortesana (1606-ca. 1760)», explora el desarrollo y las consecuencias sobre la capital y su entorno agrario de la crisis del siglo XVII. La principal clave explicativa radicaría en la estrategia seguida por «la clase dominante» —nobleza y clerecía— para aliviar sus crecientes dificultades económicas (visibles en la situación de las finanzas nobiliarias al iniciarse la recesión) mediante «un nuevo proceso de feudalización», valiéndose de «los aparatos centrales del Estado», lo que estimuló su «cortesianización», es decir, su aproximación física a la «fuente potencial de privilegios y rentas adicionales» (p. 158).

El capítulo 4 desarrolla dos de los temas vertebradores de la investigación que ha dado lugar al libro, referidos aquí al siglo XVIII: «la distribución de la renta» y «el abastecimiento de la capital». En el primer apartado es de destacar el estudio de la trayectoria de los salarios reales, a través de la evolución de los percibidos por los peones de albañil que trabajaron en las obras del Alcázar y del Palacio Real de Madrid entre 1580 y 1750. En cuanto al abastecimiento de la capital, vemos tambalearse y agrietarse el sistema de abastecimiento compulsivo, en medio de una tensión creciente entre la intensificación de la gestión administrativa y centralizada y la

extensión de las fórmulas privadas de abasto. Finalmente, en el capítulo 5 se abordan con solvencia diversos aspectos relacionados con la estructura y los enfrentamientos sociales.

A lo largo de los últimos capítulos asistimos a la aparición y afirmación de grupos (una «burguesía rural», por ejemplo), relaciones y pautas de comportamiento capitalistas, sin que queden siempre claros los mecanismos de fondo que conducen a ello. Parece que, finalmente, es el papel disolvente del capital mercantil y financiero el que, respondiendo a los estímulos del mercado, aprovechando los intersticios y vacíos en

la regulación del mismo, o las insuficiencias y contradicciones de la política intervencionista, acaba debilitando, aunque con un limitado potencial transformador, las estructuras feudales.

En definitiva, estamos ante un libro denso en información de primera mano, rico en ideas y sugerencias, fértil en aportaciones, y que debiera suscitar más de un debate sobre cuestiones centrales para el conocimiento de la Castilla moderna.

Emilio PÉREZ ROMERO

Universidad Alfonso X El Sabio

Sergio SOLBES FERRI: *Rentas reales de Navarra: proyectos reformistas y evolución económica (1701-1765)*, Pamplona, Gobierno de Navarra, Departamento de Educación y Cultura, Dirección General de Cultura-Institución Príncipe de Viana, 1999, bibliografía e índice.

Debe celebrarse la publicación de este nuevo y valioso trabajo de historia de la hacienda, que permite proseguir en la dirección establecida hace algunos años, consistente en afrontar el estudio de esta importante parcela de la Historia económica desde una perspectiva de análisis regional, que facilita una aproximación adecuada para conseguir captar las múltiples vertientes de una realidad espacial sumamente rica y heterogénea. En nuestro caso,

además, al interés que suscitan tales singularidades se une el hecho de constituir el territorio navarro el área que durante más tiempo consiguió preservar, en el marco de un régimen foral, instituciones soberanas en el terreno fiscal que, pese a los embates del centralismo borbónico, mantuvieron plena identidad a lo largo del siglo XVIII.

En correspondencia con la relevancia de su peculiaridad institucional y fiscal, la historiografía navarra

cuenta con excelentes trabajos, publicados en los últimos años, que han permitido profundizar en el conocimiento de la fiscalidad y la Hacienda de este territorio, y sobre su contribución a las arcas de la Monarquía, desde el Antiguo Régimen a la Revolución liberal. Existen asimismo detallados trabajos e investigaciones sobre la evolución de los ingresos fiscales y las transformaciones sufridas por la fiscalidad en el seno de unas instituciones exclusivas, adaptadas a las características económicas del territorio navarro, en tanto enclave decisivo en el tránsito de mercancías entre Francia y la Península.

El libro de Solbes Ferri permite en buena medida completar trabajos anteriores, extendiendo el conocimiento de la Hacienda de este territorio al período 1700-1765, centrándose en el análisis de los principales componentes del cargo y la data de las cuentas de valores del reino y particulares de los principales ramos de rentas. Supone también una buena aportación al conocimiento de los hitos más notables de la tradicional confrontación del reino y sus Cortes con los organismos de gobierno de la Hacienda de la Monarquía, en una etapa decisiva en la que se plantean además los más firmes intentos de supresión de las formas de gestión privadas, en aras del establecimiento de la administración directa

de las principales rentas de la Corona.

El autor plantea, acertadamente, el estudio de la evolución hacendística en cuatro fases, con rasgos específicos propios, tanto en el comportamiento de los ingresos, como en el relieve que alcanzan cada una de las tres principales fuentes estatales de captación de renta fiscal en este territorio: el Servicio de las Cortes (alcabalas y cuarteles y reparto por *fuegos*), la Renta de Tablas (aduanas navarras) y el Estanco del Tabaco. Atendiendo a la insuficiencia tradicional de los ingresos y a los permanentes descubiertos de las cajas provinciales, que arrastraban los procedimientos de gestión heredados de los Austrias, la administración borbónica trata, durante la primera mitad del siglo XVIII, de encontrar alternativas, con mayor o menor empeño, atendiendo especialmente a las urgencias de mayores gastos que planteaba la participación en las guerras.

Salvado el caso de los territorios de la corona aragonesa, en los que por algún tiempo pudieron primar motivos revanchistas en la implantación por la fuerza de figuras y fórmulas recaudatorias que les eran ajenas, la administración borbónica, aunque siempre acuciada por la debilidad de sus recursos, fue incapaz de ir más allá de la aplicación de meras iniciativas reformistas de corte administrativo, en aras de una

mayor suficiencia, con resultados mediocres. Únicamente, tras la llegada de Ensenada a la Secretaría de Hacienda, al acentuarse los desajustes presupuestarios, trató de ponerse en marcha un ambicioso plan de reformas (desprivatización de la gestión de las rentas, reforma tributaria, inicio de averiguaciones catastrales, etc.) que, al entrañar alteraciones del equilibrio alcanzado, se saldaron con un fracaso.

Tras un largo capítulo introductorio, en el que se recogen ordenadamente los rasgos fundamentales de la Hacienda real en Navarra a comienzos del siglo XVIII, haciéndose las acotaciones oportunas sobre el significado de las peculiares instituciones de este territorio (Vínculo, Cámara de Comptos, Tablas, Ley de Mejora, etc.), se va pasando revista, en los cuatro capítulos siguientes, a cada uno de los pasos dados por la administración central en la búsqueda de remedios a la crisis en que se debaten las aportaciones del reino a la Hacienda central. Según se expone, la aplicación de los decretos de Nueva Planta en la corona aragonesa coadyuvó al reforzamiento de actitudes uniformadoras en otros territorios. El reino de Navarra, pese a su apuesta por los Borbones, no fue ajeno a estas tendencias, abriéndose paso diversas iniciativas: extensión del régimen de estanco para el tabaco, regularización de las entregas por Servicios de Cortes, sujeción

de los mercaderes navarros al pago de derechos de entrada, institución de la Intendencia, etc. No obstante, entre las novedades dispuestas en aquellos años destaca, sobre todo, el primer ensayo de traslado de las aduanas navarras a la frontera francesa (1718-1722), abortado poco después en lo fundamental debido a la caída de las recaudaciones.

Desde entonces, se entra en una larga fase en la que la preocupación fundamental de la administración consiste en poder alcanzar el equilibrio presupuestario. Ello llevará a una continua búsqueda de procedimientos alternativos de gestión que permitiesen acabar con el déficit de las principales rentas, haciendo innecesarias las habituales remisiones de fondos a cargo de la Real Hacienda. Dentro de un proceso que guarda un gran parecido con lo sucedido en otras áreas peninsulares, se van abriendo paso, a partir de los cuarenta, sucesivos ensayos de adaptación de las fórmulas tradicionales contributivas a las peculiares características del reino de Navarra, tratando de preservar los equilibrios internos, así como el mantenimiento de los pactos forales. De este modo, al arrendamiento y a la administración directa se suman otras formas de gestión indirecta a través de las instituciones particulares de este territorio. No obstante, la experiencia que cabe extraer del período analizado es que tampoco

en el caso del reino de Navarra el reformismo administrativo logró resolver los problemas de fondo de una Hacienda que demandaba soluciones de otra naturaleza, que pasaban necesariamente por la reforma del sistema de impuestos del Antiguo Régimen.

En definitiva, el libro constituye una valiosa aportación al conocimiento de la Hacienda española en el siglo XVIII, que incorpora elementos específicos propios al análisis de una realidad ya de por sí heterogénea. Independientemente de los muchos paralelismos encontrados en relación a otros territorios peninsulares investigados hasta la fecha, la Hacienda real en Navarra preserva durante estos años rasgos muy particulares que la hacían merecedora de un estudio riguroso, como el que ha llevado a cabo el autor. Con ello, se va abriendo cada vez más la posibilidad de ir estableciendo criterios comparativos, no sólo cuantitativos, entre la fiscalidad de las distintas áreas de la Península. Deben resaltarse especialmente las páginas dedicadas al estudio del frustrado traslado de las aduanas a la línea pirenaica, que permite profundizar en el conocimiento de los intereses en juego en el seno de la sociedad navarra de la época, subrayando el peso representado por los sectores mercantiles, si bien se echa en falta un análisis sectorial pormenorizado.

Cabe señalar también otras sugerencias, que, en algún caso, son más bien meras reflexiones en voz alta al hilo de una obra digna, concisa y oportuna. En primer lugar, abundando en lo señalado más arriba, resulta extraña la ausencia de referencias explícitas a los elementos constitutivos de la fiscalidad navarra en aquellos años. Quiere esto decir que por detrás de las principales contribuciones existentes, fundamentalmente Tablas y Servicio de Cortes, sin pretender ir demasiado lejos en el análisis de la fiscalidad, se encontrarían artículos, actividades, sectores agremiados... y, también, repartimientos, capitaciones e individuos. Sorprende que estas importantes vertientes de la fiscalidad hayan quedado veladas en el texto, si bien pudieran estar recogidas en la investigación doctoral que abrió paso a esta publicación. La contribución de la historia de la Hacienda al análisis de la fiscalidad en el Antiguo Régimen no puede limitarse exclusivamente al cómputo de cargos y datas, por muy importantes que sean los datos presupuestarios. La investigación en este campo puede y debe sacar a relucir otras muchas informaciones de naturaleza económica (consumos, actividades, mercaderías en tránsito, etc.) que resulta de gran interés analizar en sus principales componentes. Hubiera sido deseable por ello haber pasado de los valores mone-

tarios recogidos en las cuentas generales al detalle de las partidas componentes de los ingresos. Algunos de estos datos particulares habrían resultado fundamentales para comprender, por ejemplo, el peso específico de los sectores afectados por el traslado de las aduanas y el de los que se vieron favorecidos por esta u otras iniciativas.

En segundo lugar, salvadas las posibles exigencias de la edición, no queda claro el motivo que ha llevado al autor a elegir el año 1765 como punto final de la obra. Las razones expuestas en el libro acerca de que por aquellos años se cerraba una etapa, marcada por la exclusión de Navarra del grupo de territorios favorecidos por los decretos de libre comercio con América, no parecen plenamente convincentes. No acaba de entenderse que un libro de historia de la Hacienda, centrado en el análisis de las principales rentas —entre ellas la de Tablas—, no extienda la investigación precisamente hasta el período en el que se materializarían los efectos de dicha iniciativa gubernamental. Hubiera sido aconsejable, por ello, ampliar el estudio al menos hasta los años ochenta, período a partir del cual la crisis de finales del siglo y los cambios administrativos y fiscales que introdujo la reforma de Lerena, aconsejan un tratamiento diferente de las informaciones de naturaleza tributaria. Recurrir a argumentos

mercantiles, como es la exclusión de Navarra, cuando se presta tan poca atención a estos aspectos en el conjunto de la obra, resulta cuanto menos sorprendente.

En tercer lugar, resulta discutible la opinión relativa a la naturaleza indirecta del sistema de tributos que constituían las rentas de la corona en el reino de Navarra, cuando las referencias a los procedimientos recaudatorios son, sin embargo, muy escasas. Si bien es cierto que el arrendamiento de las rentas a particulares oculta casi siempre la forma y el momento del pago de las contribuciones, las etapas de gestión directa abren mayores posibilidades a este respecto. Un conocimiento más depurado de la «microfiscalidad» en el siglo XVIII puede deparar algunas sorpresas, que acaben haciendo inaplicables tipologías fiscales contemporáneas (como es la división entre impuestos directos e indirectos), ya que con frecuencia las cantidades que no alcanzaban a cubrir los gravámenes sobre la actividad mercantil (recaudadas mediante la venta «en exclusiva» de los artículos sujetos, a través del devengo de derechos de entrada a las poblaciones u otras formas indirectas) acababan siendo repartidas mediante capitaciones, principalmente en las localidades de tamaño intermedio.

Por último, hubiera sido deseable prestar una mayor atención a la evo-

lución de la Hacienda central en estos años, insertando las transformaciones administrativas introducidas en Navarra en el marco de las tendencias generales del conjunto de la Monarquía. No se trata de restar importancia a los rasgos específicos de aquel territorio, ni por supuesto deberá interpretarse como una crítica fácil desde una óptica centralista y estrecha. Nada más lejos. Se trata simplemente de poner de relieve que algunas facetas de la marcha de la Hacienda en este territorio encuentran difícil explicación situándolas fuera de contexto. Por poner algunos ejemplos, el mayor relieve que alcanzan las Tablas a partir de mediados de los cuarenta

concuera plenamente con la evolución de las Rentas Generales por aquellos mismos años y lo mismo ocurre con el Estanco del Tabaco, que pasa a convertirse poco después en la principal partida de los ingresos ordinarios. En lo referente a los cambios en las formas de gestión de las rentas reales en Navarra a partir de Campillo y, sobre todo, en el periodo de Ensenada, la concordancia resulta asimismo evidente. En definitiva, deberían haberse tenido en cuenta éstos y otros paralelismos, lo que a lo sumo hubiera requerido una ampliación de la bibliografía.

Juan ZAFRA
Universidad Complutense

Eva PARDOS: *La incidencia de la protección arancelaria en los mercados españoles (1870-1913)*, Banco de España-Servicio de Estudios, Estudios de Historia Económica, núm. 37, 1998, 159 pp.

El libro de Eva Pardos contiene, en su nudo central, uno de los trabajos de historia cuantitativa española más innovadores y rigurosos entre los publicados en esta última década. En los párrafos siguientes se va a argumentar que a pesar de la calidad y rigor de su estudio la evidencia y los resultados que ofrece son contradictorios con sus presupuestos de partida y con las conclusiones a las que llega. La autora par-

te del presupuesto de que la protección española fue moderada, aporta evidencias inequívocas de que la protección afectó de forma creciente a la competitividad de la economía española y concluye que la responsabilidad no fue de la protección sino de que ésta se ejerciera sobre una economía poco desarrollada. Esta contradicción es, probablemente, consecuencia de que este trabajo no haya tenido una discusión

y difusión más extensa en documentos de trabajo o seminarios nacionales e internacionales antes de la publicación en su actual formato de libro. Por esta razón, quizás, se me deberá perdonar que use este inadecuado formato de recensión como plataforma de discusión. Espero, a pesar de todo, poder cumplir con parte de mi cometido al suscitar la curiosidad del lector e incentivar la lectura de este contradictorio pero excelente ensayo.

La incidencia... está basado en la tesis doctoral que la autora presentó en la Universidad de Zaragoza en el año 1997. Comienza con una introducción en donde aclara la relevancia del trabajo dentro del debate historiográfico español y avanza el contenido de los diversos capítulos y secciones que leeremos a continuación. El primer capítulo lo dedica, en primer lugar, a exponer los términos del debate e introducir una descripción cualitativa de la evolución de la política comercial española e internacional en la segunda mitad del largo siglo XIX. En segundo lugar, a contrastar los diferentes cálculos de protección nominal existentes para el caso español, tanto los comparativos elaborados por organismos internacionales para comienzos del siglo XX como las más recientes estimaciones. Las primeras hipótesis de partida de su trabajo las plantea por primera vez en las conclusiones de este capítulo. En su

opinión, la imagen global que muestra la protección nominal en España, si se siguen los más recientes estudios cuantitativos y cualitativos, es la de una protección moderada y alejada de los valores extremos que ofrecen los clásicos estudios del Board of Trade, League of Nations y Liepman. Las contradicciones que muestran las diferentes mediciones de la protección ponen de relieve, en opinión de Eva Pardos, la limitación de este tipo de estudios para esclarecer en profundidad los efectos que tuvo el arancel sobre el bienestar y la competitividad de la economía española.

El nudo central del libro lo componen los capítulos segundo, tercero y las conclusiones. Los tres, junto con los apéndices técnicos, componen un original ensayo cuantitativo sobre las consecuencias de la política comercial española durante el período de la Restauración que va de 1870 a 1913. Su materia prima es el comportamiento relativo de los precios de los principales sectores de la economía española: sustitutivos de las importaciones, no comercializables y exportables. Su principal herramienta analítica es un sencillo pero sólido modelo de equilibrio general, que deja fuera explícitamente los efectos estáticos sobre el bienestar y centra su foco en los efectos dinámicos sobre la asignación de recursos y la competitividad del sector exportador. Es decir, la

mayor o menor incidencia sobre los incentivos para trasladar recursos de un sector a otro. A diferencia del modelo de Heckscher-Ohlin, de dos sectores (importables y exportables), este tipo de modelos incorpora el de bienes no comerciados. La principal hipótesis del modelo de «incidencia de la protección» (como en la de los de incidencia fiscal) es que los efectos de la protección afectan principalmente a aquellos sectores que no pueden trasladar a sus precios finales los efectos inflacionarios en cadena recibidos sobre sus insumos intermedios y factores de producción. Es decir, si los bienes importables o sustitutivos de las importaciones y los bienes no comercializables (principalmente servicios) son perfectos sustitutos, toda la carga de la protección recaerá sobre los sectores exportadores o susceptibles de exportación.

Los resultados ofrecidos por Eva Pardos muestran que en el caso español existen indicadores inequívocos de que el sector exportador absorbió la gran mayoría de los costes de la protección (algo más de un 80 por 100, podría decirse) dada la significativa y creciente disminución de sus precios relativos con los otros sectores de la economía española. Sus indicadores son más «robustos» para el largo plazo que para el corto. Lo que viene a demostrar que «el traslado de la carga de la misma [protección] sobre los pro-

ductores de exportables va aumentando con el tiempo» (p. 92). En este sentido, aunque identifica períodos de moderación, dentro de la tendencia alcista, en la década de 1880, y de acentuación de esta relación en la segunda mitad de la década de 1890, la autora afirma que las leyes arancelarias no permiten identificar cambios agudos en los precios relativos. Es decir, la autora reconoce que el efecto acumulativo sobre las exportaciones impide evaluar el mayor o menor impacto de las diferentes leyes arancelarias durante el período de la Restauración previo a la guerra mundial. Por tanto su estudio ofrece resultados sobre el impacto global de la protección a lo largo de todo el período analizado. Sus resultados son: *a)* que el impacto de la protección en España sobre el sector exportador antes de la Primera Guerra Mundial fue, como podría esperarse, mucho más importante que para los otros sectores; *b)* que la carga que le impuso la protección al sector exportador fue creciente a lo largo del tiempo, y *c)* que este gran impacto sobre el sector exportador es la consecuencia de que tanto el sector de importables como el de servicios fueran capaces de trasladar los incrementos de sus insumos y factores de producción sobre el precio de compra de los consumidores nacionales de manera muy parecida (es decir, los importables y los no

comercializables fueron casi perfectos sustitutos).

Hasta aquí el método y los resultados; mucho más difíciles de entender son las conclusiones que extrae la autora de ellos en su afán por integrarlos dentro de la intrincada historiografía española justificativa de la protección comercial. Que los sectores de bienes importables y los servicios sufrieran el incremento de precios de insumos y factores de forma parecida tiene implicaciones sobre la ineficiencia de la economía y el coste pagado por los consumidores, pero no sobre el hecho de que algunos sectores de bienes importables consiguieran ventajas a costa de otros sectores de bienes importables o no comercializados. Para entrar en una polémica de este tipo es necesario estudiar el *ranking* de protecciones efectivas o en su defecto las nominales. Tampoco se puede concluir, en un modelo de equilibrio general como el planteado, haber descubierto una de las premisas de partida del mismo. Es decir, que la responsabilidad de las cargas que sufrieron los exportadores no se puedan achacar a la política arancelaria sino a la estructura productiva existente en España («el quebranto provenía de la estructura productiva existente en España», p. 122). Obviamente la incidencia de la protección depende del tamaño y estructura de los mercados y sectores productivos de un país. El

modelo de «incidencia de la protección» sólo permite evaluar la política comercial en relación con su mayor o menor incidencia sobre el sector exportador. La autora obtiene coeficientes entre 0,81 y 0,86 para el coeficiente w (el modelo permite valores entre 0 y 1). Cuanto más cerca de 1 mayor es la carga sobre el sector exportador (y mayor el grado de sustitución entre importables y no comerciables), es decir, menos esperada y más dañina es la protección, ya que afecta en mayor medida a aquellos sectores más competitivos. Sus resultados ofrecen una tendencia creciente de esta carga, por lo que parecería más lógico concluir que la protección tuvo una creciente responsabilidad en el lento crecimiento de la economía española antes de la Primera Guerra Mundial. La autora, por el contrario, en un intento desesperado por justificar la protección, concluye con un circunloquio poco comprensible del tipo: «Todo ello sin negar la probabilidad de que la propia estructura de la protección aplicada contribuyese en gran parte del período —especialmente a partir de la protección de los años noventa, hasta el primer Arancel del nuevo siglo— a mantener las cosas tal y como estaban, aunque según lo expuesto aquí, no a alterarlas en conjunto» (pp. 122-133). Para terminar, por reconocer lo obvio, en el párrafo siguiente de las conclusiones y últi-

ma frase del libro se afirma: «El único resultado claro es el perjuicio a la exportación, y de ello puede derivarse que los aumentos de protección fueron un factor más de impedimento a la transformación de la economía española» (p. 123).

El estudio de Eva Pardos no es un estudio interpretativo sobre las intenciones de la política comercial. Tampoco permite resolver la pregunta de si la protección en España fue alta o baja, u ofrecer resultados sobre cuáles fueron los sectores empresariales industriales o agrarios que se beneficiaron. Sin embargo, los resultados de su trabajo tienen algunas implicaciones sobre estos temas que la autora no recoge en sus conclusiones. En primer lugar, los más recientes estudios sobre las intenciones u objetivos de la política comercial española insisten en que éstos fueron la reserva del mercado nacional y el fomento de las exportaciones. Los resultados que ofrece Eva Pardos son inequívocos: la mejor forma de conseguir el segundo de ellos hubiera sido a través de la liberalización de las importaciones, y no dejándose implicar en guerras comerciales. En segundo lugar, las limitadas series de precios necesarias para calibrar un modelo de este tipo (tres series de precios, en su modelo más básico), lo hacen un candidato perfecto para su

extensión a un estudio comparativo con otras economías de nuestro entorno (me atrevería a decir también para su publicación en una revista internacional). Puesto que el objetivo del modelo es medir los efectos de la protección sobre los sectores más competitivos de una economía, sus resultados permitirían evaluar de forma comparativa si los efectos de la política comercial en Europa fueron más o menos severos que en España. Es decir, aclarar si la protección en España fue alta o baja.

En este sentido la aportación del libro de Eva Pardos trasciende el debate español sobre la protección al introducir una herramienta nueva, poco intensiva en el uso de datos, y por tanto de gran utilidad en estudios de historia económica comparativa. Su principal aportación es la de permitirnos medir los efectos dinámicos de las políticas económicas, y recordarnos que los efectos a largo plazo son siempre los más interesantes para la historia económica. Mis felicitaciones a su autora por apuntar en esta dirección y hacerlo con la maestría y rigor de una historiadora cuantitativa de valía.

Antonio TENA JUNGUITO
Universidad Carlos III

M.^a Gloria QUIROGA VALLE, *El papel alfabetizador del Ejército de Tierra español (1893-1954)*, Madrid, Ministerio de Defensa (Colección Adalid), 1999, 240 pp., bibliografía y tres apéndices: legislación, estadística y gráficos.

En 1883, la Institución Libre de Enseñanza suscitó ante la Comisión Informativa de Reformas Sociales la conveniencia de aprovechar los veinticuatro meses efectivos que obreros y jornaleros permanecían en el cuartel para devolverlos a la sociedad «en mejores condiciones de las que, como hijos de la clase obrera, tenían antes de ingresar en las filas».

La propuesta, aunque fue desestimada por la Comisión, se hacía eco de las diversas iniciativas pedagógicas que, a título particular, los militares profesionales comenzaron a poner en práctica nada más iniciarse la Restauración. Por ejemplo, a partir de 1879, las imprentas de varios regimientos editaban folletos «redactados con estilo sencillo y ameno, al alcance de la inteligencia del soldado», para que la tropa se aficionara a la lectura; diez años después, casi todos los cuarteles contaban con un «cuarto-escuela» y la prensa militar se ufanaba de la aportación del Ejército «al aumento de la instrucción pública», y, a principios del siglo xx, la jerarquía castrense había asumido que alfabetizar al soldado era otra más de las misiones institucionales, y el ministro de la Guerra la dio rango oficial en 1905.

El libro de Gloria Quiroga pretende desentrañar qué efectividad real tuvieron aquellas campañas de alfabetización, las cuales estuvieron en vigor hasta los años finales del franquismo. El texto consta de cuatro capítulos temáticos, introducción y conclusiones. La introducción y el primer capítulo determinan el estado de la cuestión, analizan las fuentes disponibles y establecen la terminología utilizada en la obra. El primer gran bloque temático revisa la legislación militar sobre la materia; el segundo expone el nivel de alfabetización de los reclutas en el momento de su incorporación al Ejército, y el tercero casa los datos obtenidos en el anterior con los ofrecidos en los censos decenales de población, al objeto de determinar la influencia del servicio militar sobre dicha tasa.

La obra se completa con un apéndice documental, que reproduce once disposiciones relevantes reguladoras del papel educativo del Ejército, fechadas entre 1905 y 1932. Siguen dos series de gráficos indicativos de la tasa de alfabetización de la muestra manejada durante el período 1893-1953: una confeccionada con criterio territorial, en

función de las actuales Comunidades Autónomas, y otra clasificada en ocho grupos ocupacionales. También se incluyen otros tantos gráficos representativos del nivel cultural de la muestra, deducido éste de la calidad grafológica de la firma existente en los respectivos formularios de alistamiento.

La investigación se basa en una muestra de 50.000 expedientes personales de soldados reclutados entre 1893 y 1954, y de cada uno de ellos se han entresacado 21 datos: filiación, profesión, experiencia laboral, nivel cultural, entre otros (p. 93). Al exponer su metodología, la autora pone de relieve que los expedientes ofrecen otras informaciones, ajenas al objeto de la obra, pero de gran interés para el especialista en historia social, como son los datos antropométricos, los referentes al aspecto físico, enfermedades crónicas, mutilaciones, malformaciones, etc.

Gloria Quiroga llega a la conclusión de que el Ejército realizó un «gran esfuerzo por alfabetizar y educar a sus reclutas durante el cumplimiento del Servicio Militar» (p. 165), y también que ello redundó en una disminución de cinco puntos porcentuales de media en la tasa de analfabetos de la población masculina a lo largo del período contemplado (p. 168).

Ambas conclusiones son discutibles. La primera no queda suficientemente probada en el texto, y de

la documentación manejada —normativa para la implantación y dotación de academias regimentales y para la regulación estadística de la tasa de alfabetización de la tropa— no se deduce que la mera publicación de unas cuantas órdenes ministeriales presuponga que se acometió con decisión la alfabetización efectiva del soldado. Para poder afirmar que se realizó un «gran esfuerzo» sería conveniente investigar la situación real de dichas academias, lo que probablemente no esté a nuestro alcance con los medios hoy disponibles.

Respecto al segundo aserto, la propia autora matiza su total fiabilidad (pp. 142 y ss.) y admite que sólo ha podido contrastar la información obtenida en los censos correspondientes a 1920, 1930 y 1940 (p. 136). Pero, aun dando por buena la referida cifra del 5 por 100, hubiera sido conveniente haber puesto de relieve que nunca se llegó a alcanzar el ambicioso objetivo marcado en cuantas leyes de reclutamiento se dictaron a partir de 1912: «Los reglamentos proveerán a la instrucción primaria del soldado, en términos que no salga de filas en estado analfabeto.»

Un último apunte. Probablemente lo más trascendental de esta monografía no sea el detallado análisis estadístico del nivel cultural de los quince millones y medio de jóvenes que se incorporaron al servicio

militar durante la primera mitad del siglo que ahora finaliza, sino que su principal mérito se derive de haber desvelado a la comunidad científica el potencial y posibilidades que ofrecen sus expedientes personales, depositados en la Sección de Tropa

del Archivo General Militar de Guadalajara, para los estudios de historia social y económica.

Fernando PUELL DE LA VILLA
Instituto Universitario General
Gutiérrez Mellado, UNED

José Luis GARCÍA DELGADO (dir.): *España, economía: ante el siglo XXI*, Madrid, Espasa-Calpe, 1999, bibliografía orientativa en cada capítulo, índices de cuadros, gráficos, mapas y autores, 4.900 pesetas.

España, economía: ante el siglo XXI es la esperada actualización de una obra de obligada referencia para cualquier estudioso de la evolución y perspectivas de la economía española a lo largo de las últimas décadas. Heredera de ediciones anteriores de títulos homónimos, la presente obra es, a la vez, enteramente nueva, puesto que cada capítulo ha sido cuidadosamente reescrito por especialistas, en su mayoría coautores de la obra desde su primera aparición en 1988. La obra conserva lo mejor de sus predecesoras: la ambición al abordar los temas, la consistencia analítica y la claridad expositiva. Asimismo, mantiene la fórmula de la «orientación bibliográfica» general al término de cada capítulo, en lugar de la más rigurosa cita pormenorizada, asumiendo el coste de adecuarse más a las necesidades del alumnado que de los docentes.

Entre las novedades principales de la nueva edición cabe destacar las siguientes: una mayor concisión. Los autores han perseguido extenuar la claridad expositiva, sacrificando para ello un recurso exhaustivo a la información estadística; una perspectiva expositiva novedosa: la recapitulación de contenidos anteriores y la superación de las etapas inmediatamente posteriores a la integración en la economía europea han permitido trasladar el énfasis expositivo de los aspectos transitorios al ámbito de las realidades, los efectos y las perspectivas. Dicho cambio de enfoque se ha traducido en un sensible acortamiento en el número de capítulos, puesto que los de carácter ya histórico, como la incorporación al proceso de Unión Económica y Monetaria, no se reiteran en la nueva edición. Asimismo se han omitido las referencias a la

dinámica espacial de la economía española en una obra que aspira, sobre todo, a proporcionar una visión global. Por último, es destacable la realización de una meritoria labor de revisión editorial, que ha dado como resultado una afortunada coordinación y articulación de los diversos capítulos en varias partes diferenciadas, abordables por separado, pero, a la vez, hilvanadas con referencias cruzadas que tienen la virtud de amplificar la coherencia del conjunto de las aportaciones individuales.

La obra comienza aunando el estudio de los tres aspectos infraestructurales básicos de conocimiento imprescindible para la comprensión de cualquier economía, es decir, el análisis histórico comparado del crecimiento económico moderno y las bases físicas y humanas. Entre las conclusiones obtenidas pueden destacarse la definitiva desagrarización experimentada por la economía española; el doble proceso de apertura, interior, en forma de liberalización y flexibilización económicas, y exterior, desde un modelo cerrado hasta otro de relaciones exteriores perfectamente normalizadas y la actual convergencia demográfica española con los países de su entorno socioeconómico. El trabajo prosigue con un análisis de las principales actividades productivas del que se desprende la profunda transformación estructural experimenta-

da a lo largo del siglo recién clausurado. Los cambios factoriales y tecnológicos y, consiguientemente, en la productividad, así como las alteraciones en los patrones de oferta y demanda, moduladas por las exigencias de una creciente integración europea, están siendo afrontados con mayor o menor éxito competitivo por los sectores agrarios, industriales y energéticos, además de por unas actividades terciarias ampliamente diversificadas, entre las que empiezan a sobresalir las prestaciones avanzadas a la industria.

A continuación se profundiza en la renovación institucional y organizativa de las últimas décadas, destacando la definitiva mutación de la secular debilidad de las relaciones con el exterior en un grado de apertura similar al promedio europeo. Prosigue el trabajo resaltando, entre otros aspectos, la profunda transformación protagonizada por un poderoso y hasta fechas recientes endogámico sector financiero, convertido hoy en meritorio punto de referencia de un mercado altamente globalizado y competitivo, el notable progreso experimentado por el Estado de bienestar, tanto en la consolidación y universalización de las prestaciones como en el esfuerzo inversor en infraestructuras, los efectos sobre el mercado de trabajo de la rigidez salarial y sus apoyaturas en factores institucionales y funcionales

y, finalmente, señalando la necesidad de la intervención pública en el ámbito de la política tecnológica a causa de la existencia de diversos «fallos de mercado».

En su ecuador la obra considera aspectos anteriormente «residuales» y hoy sobresalientes en la explicación del desenvolvimiento económico, como son la necesidad de la concertación social en las relaciones laborales y la consideración de la gestión y de la estrategia empresarial como condiciones indispensables para que las empresas aborden y experimenten con éxito la imparable globalización de la economía mundial. La utilización y distribución de la renta, su reparto entre el consumo y el ahorro y la vinculación de este último con la inversión son también objeto de análisis en este trabajo. Se examina asimismo el recurso habitual a la financiación exterior motivado por la insuficiencia del ahorro interno, subrayando la coincidencia de dicho fenómeno con un déficit recurrente por cuenta corriente y la agudización de tal desequilibrio en los momentos de máxima aceleración del crecimiento económico, lo que le convierte en una restricción al mismo. En el ámbito normativo, se pone en evidencia la coexistencia de una creciente convergencia entre los Estados miembros de la Unión Europea con el registro de paulatinas disparidades interregionales intranacionales, lo que conduce a la

pertinencia de la puesta en marcha de medidas de cohesión territorial. Por otra parte también se presta atención al papel de los restantes instrumentos de la política económica en la corrección de los principales desequilibrios macroeconómicos, analizándose, entre otros, los efectos del tránsito de la gestión independiente de la política monetaria a la cesión de competencias a la Unión; el nuevo escenario inaugurado por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento que limita el campo de actuación al respeto de la disciplina presupuestaria; la necesidad de una eventual reforma en el Estado de bienestar y en los sistemas de protección social y las implicaciones de los procesos de privatización, desregulación y liberalización sobre los mercados.

La obra concluye mostrando una perspectiva panorámica de la economía española en la que se examina el devenir económico contemporáneo a la luz de las ideas que han guiado el quehacer de los economistas y se reflexiona sobre los grandes retos económicos y políticos afrontados por España en la segunda mitad del siglo xx. Para finalizar este comentario sobre *España, economía: ante el siglo XXI* cabe citar, para sus potenciales lectores, las palabras de uno de sus coautores: «La responsabilidad social de los economistas actuales es tal vez mayor que nunca, ante

una economía globalizada y competitiva que sólo genera el círculo virtuoso de la inversión y el empleo si se demuestra la eficiencia en el uso de los recursos, el gran mandato que impone su escasez. Un mandato que ha acompañado a nuestra ciencia desde sus orígenes

y ha legitimado el ejercicio de nuestra profesión» (p. 754). Pues bien, este trabajo, sin duda, aporta la virtud de ayudar a afrontar más dignamente tal responsabilidad.

Montserrat CABELLO MUÑOZ
Universidad San Pablo-CEU

Rosemary THORP: *Progreso, Pobreza y Exclusión. Una historia Económica de América Latina en el siglo XX*, Washington D. C., BID-UE (Banco Interamericano de Desarrollo-Unión Europea), 1998.

En este fin de milenio encontramos diversas síntesis de siglo, en algunos casos futuristas y en otros revisionistas. Ambas pretenden un cambio de interpretación frente a una «trayectoria de dependencia», aunque se mantengan encadenadas en concepciones tradicionales. Este libro pretende cierto «balance» y, tras Bulmer-Thomas (1994), será la segunda contribución británica a la Historia Económica de América Latina de la década pasada, si bien este libro es sólo una mínima parte de un proyecto más amplio que incluye tres volúmenes complementarios.

Este proyecto surgió del deseo del presidente del BID, y ex secretario de la CEPAL, de encargar una historia económica «equilibrada» de América Latina del siglo XX, que contó con el apoyo adicional de la

Comisión Europea. El denominado *Progreso, pobreza y exclusión* dotó a la autora con suficientes fondos para encargar estudios preliminares (trabajos de consultoría) a especialistas regionales y colaboradores, principalmente, centrados en el Latin American Centre-St. Antony's College de Oxford. Resulta interesante que el proyecto fuera encargado en un momento crítico de la década. Tras el auge del denominado consenso de Washington y cuando el papel del Estado se encontraba, si no en el corredor de la muerte, al menos, «en capilla»; sin embargo, tras los efectos de la crisis mexicana (resaca) surgieron dudas, en las que se apoya el libro.

Ante las críticas radicales a la intervención del Estado, se pretendía que el libro encontrara un «relato histórico equilibrado», que

retomara un debate que la mayoría consideraba superado. Se trataba, así, de poner el papel del Estado en su contexto histórico, considerando el esfuerzo por el desarrollo, las estrategias, las decisiones, los éxitos y los fracasos de los distintos gobiernos y países. Aunque se afirme que no se pretendía revisar «radicalmente» los enfoques teóricos, la descripción histórica confronta el paradigma del fin de siglo. El trabajo se nutrió de múltiples contribuciones de grupos de trabajo encargados al Comité Asesor del BID. Buena parte de dichas contribuciones ha dado lugar a «volúmenes complementarios» sobre «La era exportadora» y «La industrialización y el Estado» (Thorp, Cárdenas y Ocampo) que serían editados por Macmillan-St. Antony's College y Fondo de Cultura Económica.

El libro se estructura en nueve capítulos, si bien se reducen a siete si se excluye la introducción y las reflexiones finales. El segundo capítulo muestra las tendencias cuantitativas y cualitativas del crecimiento, entre las que destaca la pobreza y la desigualdad. Dada la relevancia del desarrollo humano se examina su evolución sobre la base de los datos de Barbara y Shane Hunt, se observa que los principales avances se han dado desde la Segunda Guerra hasta los años setenta, sin embargo la exclusión económica y

en el empleo se habrían perpetuado, generando discriminación.

La narración cronológica se inicia en el capítulo tercero con una descripción de algunas experiencias nacionales en la última parte del largo siglo XIX que culminó con la Primera Guerra. Los países son tratados muy desigualmente, además de los tres principales reciben especial atención Colombia (gracias a Ocampo y Botero) y Cuba (Santamaría); mientras que Chile, Perú, Venezuela y Bolivia son clasificados como economías mineras y al resto se les agrupa como economías pequeñas. La descripción define al crecimiento impulsado por las exportaciones primarias como un modelo extensivo en factores, en el que el tamaño del mercado y el tipo de producto resultaban relevantes en el funcionamiento del sistema y, excepto en México, habrían reforzado la posición de las elites y la configuración de las instituciones.

El capítulo cuarto es más corto que el anterior y, paradójicamente, habría que esperar más, dado los conocimientos acumulados por la autora desde *América Latina en los años treinta* (1983), cuya segunda edición de 1998 constituyó el segundo «volumen complementario del proyecto» (Macmillan-St. Antony's y FCE). En éste se presentan algunos de los cambios acontecidos en entreguerras y, también, las tendencias más generales de la economía

mundial, como la pérdida de hegemonía británica frente a Estados Unidos; el impacto de la Gran Depresión de 1929 o la evolución general del comercio, los términos del intercambio y el proteccionismo. Aunque se discute sobre la cuestión del tamaño y la reacción de política económica propuesto por Díaz-Alejandro y rechazado por Bulmer-Thomas, el argumento del libro favorable al primero no resulta convincente. La descripción sobre las políticas reactivas de América Latina no considera los diversos regímenes cambiarios, ni las instituciones financieras establecidas a partir del nuevo patrón oro, ni su repercusión sobre la estabilidad internacional, que tienen relevancia en el funcionamiento de los diferentes bancos centrales, el endeudamiento y los controles de cambio. Finalmente, durante la segunda, se enfatiza que la industrialización habría sido el resultado de la intervención de Estados Unidos para garantizar sus fuentes de suministros y recursos estratégicos (metalúrgicos), mientras las exportaciones de manufacturas, como las textiles, se habrían diversificado regionalmente, permitiendo llegar a un final feliz: al aumentar las reservas y pagar las deudas. A partir de 1945, la relación idílica entre exportaciones e industrialización fue alterada por la intervención del Estado en las relaciones industriales.

El capítulo quinto cubre un período similar al anterior (1945-1973) y narra la expansión del Estado y la industrialización en la «edad de oro». La descripción pretende justificar las políticas adoptadas por algunos gobiernos ante el nuevo orden económico internacional que surgió tras Bretton Woods ante el fracaso de la OIC y un limitado GATT; los instrumentos de ajuste del FMI y la financiación del Banco Mundial o un eventual Plan Marshall regional. Bajo estas condiciones, en 1949 la «tesis de Prebisch» propuso desde la CEPAL la industrialización impulsada por el Estado a través de capital público exterior, que emprenderían las transnacionales en las economías de mayor tamaño. El modelo habría planteado conflictos de política industrial, comercial y cambiaria; pero la autora destaca la ausencia de un sistema tributario progresivo como el principal síntoma de la estructura de poder que limitó la formulación de políticas. Un apartado especial ocupan las experiencias de algunos bancos nacionales de desarrollo, cuya funcionalidad no se fundamenta en principios económicos, sino en la política de la Alianza para el Progreso que, al igual que el BID, surgen tras la revolución cubana. Aunque no se examina detalladamente la Alianza (sistema fiscal, planificación o inversión social) se presta atención a la inte-

gración regional y a la reforma agraria, que resultan trascendentes.

El capítulo sexto examina los resultados y los desequilibrios acumulados durante el mismo período 1945-1973. En la descripción se combinan narraciones de experiencias e interpretaciones de otros autores (Katz y Kosacoff o FitzGerald). El siguiente apartado explica el modelo de las tres brechas, es decir, los desequilibrios en el sector exterior, entre ahorro-inversión y fiscal, que se manifiestan en una crítica detallada a los programas de estabilización del FMI. Más interesante resulta el examen de los desequilibrios que han afectado a la gente, tanto en términos de empleo, generando sector informal (OIT-PREALC), como en términos de género, creando la exclusión de la mujer. Finalmente, la autora toma distancia de sus generalizaciones regionales y clasifica a los países en cuatro categorías: Cuba y el Caribe son considerados dos casos especiales, su principal grupo sería el de industrialización orientada al mercado interno (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Uruguay) y, finalmente, el resto de la región. Dicha industrialización habría dado lugar a una «leyenda negra» que es uno de los temas centrales que intenta desenmascarar, descartando la tesis del agotamiento de la ISI o el vínculo establecido por O'Donnell entre este modelo y los

regímenes burocrático autoritarios. De hecho frente a las críticas sobre distorsiones, ineficiencias y oportunidades perdidas, se confrontan las transformaciones institucionales y en las infraestructuras, la acumulación de capacidades empresariales y tecnológicas, es decir, una defensa de la ISI por el lado de oferta. Además, se indican las reformas estructurales fundamentales, como la tributaria, que sigue en la lista de esperar, y, finalmente, se defiende contracorriente que el principal problema habría sido político más que la orientación «hacia adentro» del modelo.

Los dos últimos capítulos cronológicos cubren el último cuarto de siglo. El séptimo trata el modelo de crecimiento basado en endeudamiento. La evolución del período habría estado determinada por cuatro aspectos: la globalización financiera, la reacción del sistema ante la crisis de la deuda; los esfuerzos regionales por superarla y el cambio de enfoque de política económica «neoliberal» ante la necesidad de adoptar medidas. De acuerdo a esta interpretación «la historia de los veinte volvió a recrearse» en los setenta, y la «Gran Depresión» de 1982 fue previsible. Como es bien conocido, en cada caso se experimentaron diferentes políticas, desde la liberalización comercial y financiera con un incremento del sector público en Chile, Uruguay y Argen-

tina; hasta medidas de financiación de la inversión mediante controles de capitales en Brasil y Colombia. Mientras las estrategias de ajustes reflejaron la falta de cooperación frente a los acreedores. Tras el fracaso de los experimentos heterodoxos, los programas de estabilización se habrían acordado bajo la condición de liberalización comercial y privatización para la reprogramación de deuda. Las privatizaciones fueron una panacea que permitieron cubrir los desequilibrios fiscales y dieron fundamento doctrinal, aunque retrasaron reformas como la tributaria. El proceso se reforzó con el Plan Brady y los mercados emergentes definieron las nuevas tendencias que se reforzaron en los noventa con participación europea. La integración económica, también, habría cambiado su significado ante el nuevo paradigma y la influencia europea. Finalmente, se plantean la propuesta de crecimiento con equidad, heredera de Fajnzylber, que constituye el paradigma del neoestructuralismo de la CEPAL.

El capítulo octavo recoge reflexiones sobre el desempeño de algunos de los países bajo el nuevo paradigma económico y político neoliberal. El relato se centra en los «seguidores del nuevo paradigma», principalmente el cono sur y México; un segundo grupo lo ocupan los «convertidos renuentes» (Brasil, Colombia y Costa Rica); mientras el

resto de los países son considerados «de tamaño medio o pequeño con escasos antecedentes o desarrollo institucional para aprovechar las oportunidades o evitar los peligros» (incluidos Venezuela, Ecuador o Paraguay). También resulta mínima la atención que se le presta al resto de los 26 países del Caribe y, en particular, a economías tan importantes como Cuba, República Dominicana o Haití.

Las conclusiones ocupan las últimas ocho páginas del último capítulo. Estas reflexiones distinguen dos períodos de expansión, el que va del siglo XIX a la Gran Depresión y desde entonces hasta la crisis de la deuda; los avances en ambos períodos habrían estado acompañados de la extrema desigualdad que ha tenido consecuencias de economía política. Aunque se considera a Costa Rica y Uruguay, los países más grandes seguirían siendo modélicos para el resto de los países pequeños con menor capacidad institucional y política. Sin embargo, el «balance histórico» resulta alentador ya que, siguiendo a Hirschman, junto al movimiento del péndulo hacia las medidas orientadas al mercado y la privatización que restauran la «confianza empresarial», se vislumbra que las nuevas democracias tienen una mayor sensibilidad ante el desarrollo humano, mientras en los treinta no se manifestó un movimiento en este sentido.

Finalmente, una de las contribuciones adicionales más importantes de este libro corresponde al trabajo cuantitativo desarrollado por Pablo Astorga y Valpy FitzGerald, que en parte se recoge en el Apéndice Estadístico, y que como la propia autora reconoce, podría haber sido publicado como un volumen separado.

En síntesis, esta obra constituye un clásico de la historia económica y es imprescindible para cualquier persona interesada en América Latina.

Daniel DÍAZ FUENTES
Universidad de Cantabria

Timothy J. HATTON y Jeffrey G. WILLIAMSON, *The Age of Mass Migration. Causes and Economic Impact*, Nueva York, Oxford University Press, 1998, 300 pp., tablas de datos, gráficos, bibliografía e índice de materias.

El trabajo que reseñamos, titulado *La edad de la emigración masiva* y subtítulo *Causas e impacto económico*, viene a llenar un vacío existente en la historiografía sobre los movimientos migratorios internacionales y pretende dar una visión global del fenómeno migratorio, intentando analizar de manera simultánea causas y consecuencias tanto en los lugares de origen como en los lugares de destino. Se trata de un trabajo de carácter recopilatorio, aunque la mayoría de los estudios que lo integran han sido mejorados y completados, y que presenta planteamientos que sin duda fueron originales en el momento de su publicación, como los difundidos en revistas tan prestigiosas como *Population and Development Review*, *International Economic Review*, *Journal of Economic History*, *European*

Economic Review y otras, así como en volúmenes editados por los autores y publicados en Routledge Publishers y Springer-Verlag.

En el primero de los capítulos de *The Age of Mass Migration* los autores plantean con suma claridad sus objetivos académicos, lo cual no siempre ocurre. Manifiestan, ya al comienzo, que intentarán no sólo describir los desplazamientos humanos de la época de la emigración masiva, sino también abordar causas y efectos de los mismos. Optan, asimismo, por una aproximación metodológica claramente cuantitativa dentro del marco de la economía neoclásica, aunque reconocen (en una actitud intelectual muy positiva) que no aspiran en absoluto a minar o rechazar el microanálisis de los historiadores. En las 300 páginas se utilizan sobre todo instrumentos

estadísticos y análisis econométricos potentes que presentan una considerable sofisticación técnica, pero una capacidad explicativa relativamente menor.

Ofrecen también una relación exhaustiva de las principales cuestiones que intentan resolver: ¿por qué algunos países generan más emigrantes que otros? ¿Por qué los países muy pobres envían fuera menos emigrantes que los países desarrollados, pero aún pobres? ¿Por qué la tasa de emigración aumenta habitualmente con la primera industrialización? ¿Por qué las tasas de emigración son tan volátiles en el corto plazo? ¿Cómo se insertan los grupos de inmigrantes asimilados en los países de destino y qué desventajas tienen comparados con los nativos? ¿Cómo escogen los inmigrantes su destino y por qué regresan? ¿Existen mercados de trabajo internacionales segmentados? ¿Roban los inmigrantes los puestos de trabajo a los locales? ¿Qué impacto tienen los inmigrantes en la evolución de la tasas y los niveles de vida de los países de recepción? ¿La emigración mejora la suerte de aquellos que se marchan después? Como podemos ver, los objetivos suenan enormemente ambiciosos, ya que en realidad se trata de las grandes cuestiones que, con mayor o menor éxito, han intentando responder los estudios migratorios.

La obra se completa con otros once capítulos. En el segundo se plantean los aspectos más importantes en los cuales resulta necesario centrarse con el fin de avanzar hacia el cumplimiento de los objetivos propuestos al principio, tanto los debatidos en profundidad como aquellos que han sido obviados. Este epígrafe comienza poniendo un especial énfasis en los aspectos demográficos de la emigración, sobre todo en la relación entre crecimiento de la población y emigración europea (R. Easterlin). Sin embargo, en el desarrollo posterior se abandonan estas cuestiones de forma insuficientemente explicada.

El tercer capítulo intenta responder a una de las preguntas cruciales de los estudios sobre la emigración de Europa: ¿por qué se marchan los ciudadanos de este continente? Los autores ofrecen explicaciones de las tendencias seculares y diferencias entre los distintos países. Para ellos, en las primeras fases de la emigración y del desarrollo moderno, la transición demográfica, la industrialización y el impacto de los emigrantes ya residentes en el exterior fueron más importantes que el impacto de la convergencia de los salarios reales, pero a medida que avanza el siglo XIX aumenta el peso explicativo de las diferencias salariales.

En el cuarto capítulo se aborda el debate historiográfico y económico acerca del papel que han jugado

los cambios en la actividad económica sobre la decisión de abandonar el país, y por lo tanto sobre la intensidad de los flujos migratorios, construyendo y aplicando un nuevo modelo sobre las fluctuaciones en el corto plazo. Con los casos de Gran Bretaña y Escandinavia en las manos, los autores constatan cómo las variaciones en la actividad económica y en el empleo juegan un papel relativamente modesto en las variaciones de las tasas de emigración.

En los capítulos quinto y sexto se estudian los casos irlandés e italiano. El primero de ellos se trata de un caso típico en el cual una grave perturbación económica y social provocó un enorme éxodo de población en las décadas siguientes y además esta avalancha, concluyen los autores, fue el factor central que ha contribuido a la convergencia a largo plazo de los niveles salariales irlandeses. En el sexto se analiza la trayectoria de los italianos desde la perspectiva de la teoría de los mercados de trabajo segmentados, ya que los diferentes niveles de alfabetización y educación, relacionados con la pobreza y con las limitaciones en la información, conducen a la consolidación de diferentes zonas dentro del país en relación con sus destinos.

En el séptimo apartado cambiamos de escenario y nos situamos en un lugar de destino. Los autores

hacen referencia a los mecanismos y proceso de asimilación del destino mundial por excelencia, los Estados Unidos de América, un proceso de asimilación que ha llevado a ese país a convertirse en un auténtico crisol racial y cultural. Insisten en la rapidez de integración de los diferentes grupos nacionales, distinguiendo entre los viejos y nuevos inmigrantes, en una dinámica en la que poco a poco disminuye la calidad y también la cantidad de éstos.

Estos siete primeros capítulos conforman un conjunto relativamente homogéneo en el que se plantean nuevas intuiciones de carácter económico sobre las distintas causas del movimiento de la población en los lugares de partida y sobre las consecuencias de la asimilación en los de llegada. En lo que podría considerarse la segunda parte del libro, los cinco últimos epígrafes, se tratan desde distintas perspectivas las consecuencias de estos movimientos migratorios en diferentes aspectos de la vida económica de los lugares de llegada, los ciclos económicos, el empleo, la desigualdad y los niveles de vida. De estos cinco bloques, los tres primeros van a centrarse en el impacto de la inmigración en masa sobre los ciclos, el empleo y otras variables del mercado de trabajo.

En el octavo capítulo (primero de esta segunda parte, por lo tanto), Hatton y Williamson estudian los procesos de configuración de esta

sociedad crisol a través de diferentes medidas legislativas y explican cómo los inmigrantes son absorbidos por el mercado de trabajo americano y su repercusión en las condiciones de empleo, los niveles de vida y los salarios. Concluyen que la inmigración de finales del siglo XIX tiene una importante trascendencia sobre todo en los niveles salariales de la mano de obra no cualificada. En el noveno vuelven de nuevo a los lugares de partida y, estudiando los casos de Irlanda y Suecia, investigan la influencia que los grandes movimientos al exterior tuvieron en los mercados laborales de los puntos de origen. En el caso de Irlanda, como quedó apuntado antes, la emigración contribuyó a la convergencia de los salarios reales y los niveles de vida del país con los destinos. En el de Suecia, el impacto de la emigración en masa en el rápido acercamiento entre los salarios británicos y suecos ha sido pequeña, mientras que con los Estados Unidos ha resultado significativa.

En los tres últimos capítulos los autores, abandonando el análisis econométrico, nos ofrecen una visión agregada de los efectos de estos grandes movimientos de población relacionados con la emigración en masa, e intentan responder a la pregunta fundamental que subyace en toda la obra: en qué medida la emigración en masa ha sido dirigida por las fuerzas del mer-

cado, tanto en los orígenes como en los destinos.

En el décimo van a combinar los enclaves de salida y de llegada, estudiando qué sucedió en los mercados de capital y de trabajo locales tras recibir ese flujo de mano de obra, y analizan si estas fuerzas económicas han adelantado o retrasado la convergencia entre el viejo y el nuevo mundo. Afirman que la emigración en masa ha favorecido la convergencia económica y la integración del mercado de trabajo global entre los países participantes. En el capítulo once exponen la conexión migración/desigualdad entre los distintos Estados y observan una cierta correlación globalización/convergencia. Constatan el aumento, en muchos casos, de la desigualdad en los receptores (ricos), ocurriendo lo contrario en los emisores (pobres).

En el epígrafe doce se despliega una serie de conclusiones generales. Reconocen aquí que debajo de los grandes movimientos migratorios contemporáneos existieron importantes corrientes económicas y demográficas, aunque de forma general Hatton y Williamson sólo hacen referencia al ámbito económico. Para ambos, la emigración en masa ha redistribuido de forma global la fuerza de trabajo de aquellas zonas en las que sobraba a aquellas en las que hacía falta, y esta redistribución parece haber sido efectiva puesto que los desfases salariales

retrocedieron y los niveles de vida comenzaron a converger.

En este conjunto de objetivos verdaderamente amplio y ambicioso existen, en mi opinión, aspectos muy interesantes y quizás ciertas lagunas. En un primer momento se manifiesta la necesidad de investigar la emigración exterior de cada país como un caso más dentro del fenómeno general europeo que representaba la ruptura de los mercados de trabajo tradicionales, frente a los enfoques nacionales que muchas veces impiden una visión general del problema. Se opta clara y explícitamente por el análisis a nivel macro, lo cual ofrece unas enormes posibilidades explicativas pero deja fuera todo el potencial de la «New Economic of Labor Migration» (O. Stak), próxima a los modelos de elección racional, donde la unidad de análisis no sólo es el emigrante individual sino la unidad familiar; y no sólo maximizando los ingresos, sino reduciendo los riesgos que el traslado puede suponer.

Frente a este enfoque se prefiere, como señalé antes, la visión macro, siempre dentro de la economía neoclásica, de la cual aparece como paradigma la teoría de los mercados de trabajos segmentados (M. Piore), no sólo a nivel retributivo, sino también por las largas distancias, los altos costes de la migración y la problemática circulación de la información relacionada con el nivel de for-

mación. Para los autores a que me refiero, la época de las grandes migraciones intercontinentales de finales del siglo XIX y primer tercio del XX surge por la demanda de factor trabajo de las modernas sociedades industriales, mientras que profundizan menos en las explicaciones basadas en factores de expulsión. Tampoco se olvidan de estudiar las dificultades existentes con el fin de cubrir los últimos escalones del mercado de trabajo, como la inflación estructural, los problemas de motivación y la cambiante demografía de la oferta de empleo (mujeres, jóvenes, ingresos suplementarios, *status* derivados, etc.). Es aquí precisamente donde se sitúan los logros más interesantes del libro: en el estudio de los efectos a largo plazo sobre los sistemas productivos de los lugares de llegada; de hecho, la arribada de esas masas humanas va a cambiar la organización de la producción (dualismo en el mercado) y el descenso de los salarios va a permitir una importante acumulación de capital, lo cual a su vez posibilitará nuevas contrataciones e importantes cambios tecnológicos.

Otro de los méritos importantes es que se introducen aspectos demográficos, algo por otra parte que debería aparecer siempre que se estudia el mercado laboral y los movimientos migratorios. Aunque si bien casi todos los autores reconocen de forma explícita que la emi-

gración puede ser una respuesta al descenso de la mortalidad y al crecimiento demográfico (K. Davis), muy pocos abordan el asunto en profundidad. En el caso que nos ocupa, el tener en cuenta únicamente la variable del tamaño de la población y el retraso de veinte años significa que se pierde precisión, sobre todo al estudiar los lugares de partida, sociedades de carácter agrario donde la marcha del hogar era una estrategia demográfica más. La consideración de aquella dentro del conjunto de estrategias demográficas de una sociedad representaría un importante avance en los estudios de la primera.

Hay dos cuestiones, en mi opinión, que posiblemente pudiesen mejorar el estudio de Hatton y Williamson. Una de ellas es la revisión y reconstrucción de las series estadísticas utilizadas: los grandes problemas de la cuantificación del flujo migratorio, la distinción entre pasajero y emigrante, las confusiones entre lugar de origen y de embarque, y la emigración clandestina. Se utilizan abundantes estadísticas, pero en casi todos los casos de forma acrítica, lo cual, a la hora de su uso en modelos econométri-

cos, puede ampliar el número de problemas presentados.

En suma, los autores ofrecen una relación de observaciones generales y desmontan tópicos sobre la relación entre historia económica y emigración que me parecen absolutamente necesarios para analizar con rigor el asunto. Quizá el hecho de buscar en las cadenas migratorias, en los efectos de continuidad y difusión de la información y, en consecuencia, en la propia cualificación de los emigrantes una explicación de la conformación de los fenómenos migratorios resulta muy interesante. Por lo tanto, frente a buena parte de los trabajos realizados sobre la emigración, donde se consideraba ésta como una variable prácticamente exógena explicada en torno a generalidades y lugares comunes, este trabajo presenta una aportación fundamental, desarrollando el papel jugado desde el siglo XIX por los movimientos migratorios en las modificaciones que se han producido tanto en el marco institucional como en el económico.

Abel F. LOSADA ÁLVAREZ
Universidad de Vigo

Derek H. ALDCROFT y Michael J. OLIVER: *Exchange Rate Regimes in the Twentieth Century*, Cheltenham, Edward Elgar, 1998, XIII + 210 pp.

El siglo xx empezó con un orden monetario internacional bien establecido, el patrón oro, y acaba en medio del caos generalizado, aunque con la notable excepción del proceso de la unidad monetaria europea. En medio, todo tipo de situaciones y variantes. Parece, por tanto, un laboratorio bien equipado para que los historiadores económicos contrasten el funcionamiento y los resultados de las distintas alternativas: tipos de cambio fijos *versus* tipos de cambio flotantes, con o sin intervención cambiaria. Presentar el material y realizar algunos ensayos es el objetivo del libro de Derek H. Aldcroft y Michael J. Oliver que ahora comentamos, siendo el primero de los citados autor también de otras conocidas y reputadas síntesis históricas.

Siguiendo un criterio estrictamente cronológico, la primera mitad del libro está dedicada a los años previos al acuerdo de Bretton Woods (1944), mientras que la segunda incide de manera especial en la Unión Monetaria Europea, aunque sin olvidar en todo momento la perspectiva mundial. Esta amplia perspectiva incluye el Tercer Mundo, lo que es de agradecer dado el desconocimiento que existe a este nivel. La multiplicidad de experien-

cias se ofrece con orden y rigor, y contribuye, como es natural, a hacer que las conclusiones sean más matizadas —también más débiles— que si se hubieran escogido muestras pequeñas. En algún momento, la complejidad hallada lleva a preguntarse a los autores si alguna vez han existido tipos de cambio verdaderamente libres.

La necesidad de aplacar la inflación desencadenada por la Primera Guerra Mundial hizo que después del Tratado de Versalles se pensara inmediatamente en la restauración del patrón oro. Los procesos de estabilización y fijación de nuevas paridades oro se extendieron durante toda el decenio de 1920, y fueron muy diversos incluso en Europa: Dinamarca, Japón, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza y el Reino Unido volvieron a la paridad de preguerra; Italia, Francia, Bélgica, Checoslovaquia y Finlandia devaluaron fuertemente sus monedas; Austria, Alemania y Hungría tuvieron que crear nuevas unidades monetarias. Aldcroft y Oliver ofrecen un detallado análisis de las estabilizaciones, que incluye también factores y consecuencias políticas y sociales, concluyendo que se hicieron sin la debida coordinación internacional y, en muchos casos, a niveles inapropia-

dos, lo que encerraba una bomba de relojería.

Montagu Norman, gobernador del Banco de Inglaterra, extendió los procesos de estabilización por la Commonwealth y la Europa del Este, mientras el profesor de Princeton E. W. Kemmerer impulsaba la creación de bancos centrales en Perú, Colombia, Uruguay, Chile, Guatemala, Ecuador y Bolivia. Pocos países se apartaron de esta tendencia, aunque los hubo, como China, que siguió un patrón plata, o España, que mantuvo la flotación de su moneda. Precisamente, es el caso español el que más llama la atención de los autores al analizar su paso por la crisis y desintegración del sistema en los años treinta (capítulos 2 y 3 del libro). El caso español ha sido tratado por los expertos, dentro (p. ej., J. Palafox) y fuera de España (p. ej., P. Temin), como ejemplo de país que escapó a la crisis gracias a su relativo aislamiento comercial y monetario. Pues bien, los cuadros 3.4 y 3.5 del libro no dejan lugar a dudas de que España fue el país más afectado por la caída en la renta y la producción industrial de todo el mundo occidental.

Con datos de Leandro Prados de la Escosura, que son los que usan Aldcroft y Oliver, España habría tenido antes de 1932 un comportamiento negativo, pero mejor que algunos otros países. Sin embargo, su evolución posterior nos dice que

España no participó de la recuperación, paulatina pero generalizada, de las economías a partir de ese momento, sino que se vio envuelta en un proceso recesivo, agravado, como es lógico, por la Guerra Civil. Hay que reconocer que en la presentación de los datos que hacen los autores del libro hay un sesgo, pues en el caso español la situación de conflicto bélico se adelantó a la Segunda Guerra Mundial, y esto le perjudica. Pero incluso excluyendo esos terribles años, no es posible encontrar rastro de la aludida recuperación, sino de estancamiento.

Si las estadísticas son bastante elocuentes, no lo es tanto la explicación que ofrecen Aldcroft y Oliver. Señalan erróneamente que el control de cambios se inició en España con la Segunda República y pasan por alto la importante referencia que constituyó para la política monetaria española el «bloqueo oro», impulsado por Francia desde julio de 1933. En este sentido es desconocedor el desconocimiento que muestran de la obra de Juan Sardá y Pablo Martín Aceña, autores que han hecho aportaciones trascendentales —aunque, a veces, contradictorias y polémicas— sobre el tema. A Aldcroft y Oliver les interesa revisar la evolución española para contraargumentar a los enemigos de los sistemas monetarios, pues, como queda patente más adelante, ambos

son firmes partidarios del «orden monetario internacional».

Otra propuesta de interés gira en torno a las consecuencias del abandono del patrón oro durante los años treinta. Para Aldcroft y Oliver, los tipos de cambio fueron entonces mucho menos inestables que durante los primeros años veinte, y ello se explica porque hubo una intervención que resultó eficaz, a pesar de tener dos notas características poco habituales: 1) fue flexible; 2) no la guió ninguna hegemonía clara. Una prueba de que los planteamientos simplistas y basados sólo en la teoría económica no sirven. Una buena política puede, a veces, hacer que funcione un dudoso planteamiento económico.

Más convencional es el análisis del sistema que emergió de la Conferencia de Bretton Woods (1944) y de sus instituciones, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Espigando, sin embargo, se apuntan algunas ideas novedosas, como que el FMI surgió de la insistencia del Plan Keynes en la cooperación y como alternativa a su propuesta de unión monetaria en torno al «bancor» (p. 97), o que Robert Triffin se equivocó en 1960 al predecir que, durante la crisis del sistema, habría conversiones masivas de dólares en oro y que esas conversiones podrían ser a la postre deflacionarias por agotar las principales reservas internacionales

(p. 108). El final del sistema se contempla con pesar, e incluso se sugiere que en los últimos veinticinco años del siglo xx muchos políticos han vuelto sus ojos con nostalgia a este viejo sistema. Me parece que Aldcroft y Oliver se dejan llevar aquí por, digamos, su propia situación emocional. Sin embargo, también es cierto que después de 1971, como se recoge con mucho interés en el capítulo 5, los tipos de cambio trataron de ser conducidos a través de acuerdos intergubernamentales. Ocurrió como en los años treinta, cuando al abandono del patrón oro le siguió una corriente de control de cambios y numerosas intervenciones en el mercado de divisas. La diferencia es que ahora la economía internacional se ha visto sometida a perturbaciones de gran intensidad (crisis del petróleo, movimientos erráticos de capitales, desenfrenada especulación en bolsas internacionalizadas) y la inestabilidad cambiaria ha sido —y sigue siendo— enorme, con grave daño para los países del Tercer Mundo que no pueden permitirse pagar los elevados costes de los seguros de cambio.

Una excepción importante a la regla de tipos de cambio flexibles generalizados han sido los países de la Unión Europea que, desde el Informe Werner de 1970, han estado empeñados en su integración monetaria. Aldcroft y Oliver introducen una reflexión de interés al

ligar esta política con la Política Agrícola Comunitaria (PAC), la que siempre ha absorbido más recursos de los fondos comunitarios. La conveniencia de que las subvenciones y primas agrícolas no se viesan perjudicadas por los movimientos en los tipos de cambio habría sido una motivación poderosa para ir hacia la unidad monetaria. En este capítulo del libro hay cierta precipitación: no se discute en absoluto la pertinencia de la Unión Monetaria Europea a la luz de la «teoría de las áreas monetarias óptimas» (Mundell, McKinnon, Kenen, etc.), ni tampoco las funciones del Banco Central Europeo, pieza fundamental en este debate.

En suma, estamos ante un libro muy recomendable para tener una visión de conjunto de lo que han significado los tipos de cambio en la historia mundial más reciente. La bibliografía es muy amplia (aunque, como es habitual, con graves lagunas en idiomas distintos del inglés) y apta para el debate, al presentar ideas y razonamientos contrapuestos con rigor y claridad. Además, su lenguaje ha sido cuidadosamente preparado para que un público de no economistas o estudiantes universitarios de primer ciclo pueda también tener acceso a uno de los grandes temas del siglo xx.

José Luis GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense

Milton y Rose FRIEDMAN: *Two Lucky People. Memoirs*. Chicago, University of Chicago Press, 1998, 660 pp., 35 dólares USA.

No es habitual que una autobiografía tenga dos autores. Las circunstancias en las que cada uno ha vivido y ha desarrollado sus ideas y en las que se ha formado su carácter son siempre tan personales y específicas que, incluso en casos de muy larga y estrecha convivencia, resulta casi imposible que dos seres humanos presenten a otras personas sus recuerdos de forma conjunta. Milton y Rose Friedman lo intentaron...

y no lo consiguieron, pese a haber compartido su vida familiar durante más de sesenta años, haber escrito libros en colaboración y, lo que seguramente es aún más importante, haber coincidido durante todo este tiempo en profesión, gustos e ideas. El resultado ha sido que lo que estaba inicialmente proyectado como un libro redactado conjuntamente ha quedado convertido en una curiosa autobiografía, en la que cada época

y cada episodio son explicados por Milton y Rose desde su propio punto de vista en páginas diferentes.

El libro puede así ser objeto de diversas lecturas. Los aspectos más personales y los relacionados con la vida familiar son, sin duda, mejor tratados por Rose. Pero supongo que a poca gente le interesará especialmente la vida particular de los Friedman que, por cierto, nunca fue muy aventurera o apasionada. Para un economista lo más importante de esta obra es, ciertamente, que le permite conocer con mayor detalle el origen y la evolución de la obra científica de uno de los grandes economistas del siglo xx, sin cuyas aportaciones resulta difícil entender algunos de los aspectos más relevantes de la teoría económica —y del pensamiento económico, en el sentido más amplio de este término— de nuestros días. Y en este sentido el libro no defrauda. No todos los capítulos tienen, desde luego, el mismo interés; y la obra habría ganado seguramente si Milton, por ejemplo, hubiera dedicado menos páginas a explicarnos todo lo que hizo para ayudar a ganar la Segunda Guerra Mundial. Pero cuando se termina la lectura se comprende mucho mejor la importante herencia intelectual que de Friedman hemos recibido.

A diferencia de otros economistas muy conocidos en el mundo académico, pero casi totalmente igno-

rados para el público en general, la figura de Milton Friedman ha sido familiar para mucha gente durante largo tiempo. Y he evitado, a propósito, utilizar el término «popular» porque la opinión dominante sobre nuestro personaje ha sido la de defensor del capitalismo salvaje, la de un eficiente colaborador en la explotación del Tercer Mundo y, sobre todo, la de quien asaltó, del brazo de su compadre el general Pinochet, el palacio de la Moneda en Santiago de Chile. Todos estos aspectos de su vida «pública» ocupan, desde luego, muchas páginas del libro. En ellas Friedman expone su visión de los hechos y, con frecuencia, se muestra perplejo por las reacciones que sus ideas o su propio comportamiento han despertado en el mundo. Nada resume mejor este aspecto de su vida que los comentarios que él mismo hace sobre dos de sus viajes, que fueron recibidos de manera muy diversa por la opinión pública. No entiendo lo que sucedió —viene a decirnos—; viajé una vez a Chile y una vez a China. En ambos sitios dije lo mismo sobre las reformas económicas y políticas que consideraba convenientes. Fui duramente atacado por mi viaje a Chile. Sin embargo, nadie dijo nada en contra de mi estancia en China.

Pero Friedman no sólo fue criticado por sus ideas sobre algunos de los grandes problemas mundiales. Al ser uno de los pocos econo-

mistas de renombre internacional que ha colaborado regularmente en la prensa durante muchos años y que no ha dudado en defender sus ideas en favor del mercado libre en todos los medios de comunicación, sin excluir la televisión, su figura ha sido también objeto de polémica en su propio país. En cierto sentido, nuestro autor ha personificado como pocos la figura del economista profesional, con todos y cada uno de los estigmas que la gente suele atribuirnos a los del oficio. No es sorprendente, por tanto, que cuando Breit y Elzinga —escribiendo con el seudónimo Marshall Jevons— buscaron un personaje para su detective-economista Henry Spearman no dudaran en elegir a Friedman como su modelo.

Una cuestión que a la mayoría de los economistas interesará, seguramente, cuando lean este libro, es la siguiente: ¿tiene mucho o poco que ver este Friedman habitual de los medios de comunicación con el autor de las obras sobre la teoría de

los precios, la función de consumo, la política monetaria o la historia monetaria que todos hemos leído —o, al menos, que hemos visto citadas tantas veces—? Si algo queda claro en esta autobiografía es que sólo existe un Milton Friedman. Y la razón es bastante simple: nuestro personaje nunca ha sido un economista refugiado en su torre de marfil; e incluso en sus trabajos de mayor nivel teórico su objetivo ha sido siempre la resolución de problemas reales, entendiendo la economía como ese estudio de la humanidad en los negocios ordinarios de la vida, del que hablaba Alfred Marshall. Desde este enfoque es posible dar el salto desde la alta teoría a la explicación comprensible para el hombre de la calle. Algunos de los grandes economistas han sabido hacerlo con aparente facilidad. Milton Friedman ha sido, sin duda, uno de los más destacados.

Francisco CABRILLO
Universidad Complutense