

# **RESEÑAS DE LIBROS**



Marc FLANDREAU y Frédéric ZUMER. *The Making of Global Finance, 1880-1913*. Paris: OECD, 2004. Pp. 144.

En la última década, la preocupación por las causas y los resultados de la internacionalización de la economía que ha dado en llamarse globalización ha ocupado, de forma creciente, a múltiples historiadores económicos. La Historia Económica se ha concentrado en analizar el proceso de globalización de finales del siglo XIX y en discutir sus consecuencias sobre las naciones que participaron y las que quedaron excluidas. Singularmente, en este caso el éxito ha acompañado nuestro trabajo y la participación de los historiadores económicos en el análisis de la globalización ha permitido un fructífero intercambio entre éstos y los economistas y una creciente presencia en el terreno de la discusión económica.

Viene a cuenta esta reflexión porque el libro de Flandreau y Zumer sigue este camino. Los autores trabajan para centros de análisis de la coyuntura económica y su libro es publicado por la OCDE, lo que permite una difusión de sus ideas superior a la que gozan habitualmente los historiadores económicos. Su punto de vista podría resumirse en la importancia del buen gobierno para el acceso a los mercados internacionales de capital.

En la discusión acerca de la relevancia de la adherencia al patrón oro para disponer de acceso barato a los capitales que buscaban oportunidades para invertir, la opinión de los

autores es que los mercados eran indiferentes a si un país estaba adherido o no al oro. Esta conclusión es llamativa pues la práctica totalidad de los autores que han escrito sobre este tema han considerado la pertenencia al club de países del oro una garantía de estabilidad en los cambios y de seguridad en los pagos. Recuérdese el artículo de Bordo y Rockoff en el que denominaban a esta seguridad otorgada por el patrón oro «*A Good House-keeping Seal of Approval*».

Para llegar a esta conclusión Flandreau y Zumer realizan el análisis típico de regresión en el cual la variable dependiente es la diferencia entre el rendimiento de los bonos en un país y el rendimiento de los bonos británicos mientras que entre las variables independientes incluyen variables que clasifican como estructurales, de reputación y políticas, junto a una variable que refleja la pertenencia o no de un país al patrón oro. Las variables estructurales incluyen el peso de la deuda —definido como los pagos de intereses en relación con los ingresos gubernamentales—, las exportaciones en relación con la población, las reservas bancarias en relación con la emisión de billetes, el ratio entre el déficit público y el gasto público y la volatilidad del tipo de cambio. Las variables que miden la reputación incluyen si un país no ha pagado sus deudas y una variable que refleje la lenta recuperación después de un im-

pago. Las variables políticas incluyen el porcentaje de población que puede votar y una variable que refleje la existencia de crisis políticas.

El resultado principal es la no significatividad de la variable que refleja la pertenencia de un país al patrón oro cuando el conjunto de variables señaladas también están incluidas en la regresión. De lo cual los autores extraen la conclusión de que la adherencia al patrón monetario no era importante sino que el buen gobierno de las finanzas públicas es la variable que los inversores internacionales consideraban cuando valoraban el riesgo de prestar a uno u otro país, reflejado en unos mayores o más bajos tipos de interés.

Ante esta conclusión, al lector se le plantea una duda inmediata: los países que tenían sus monedas convertibles, ¿no cumplían los criterios de buen gobierno?, ¿por qué un país querría tener una situación financiera saneada y no participar en el patrón oro? En otras palabras ¿no están midiendo los autores lo mismo con la variable patrón-oro y con el conjunto de variables estructurales, especialmente con la relación entre la deuda y los ingresos públicos? Los países que adoptaban la convertibilidad de sus monedas no podían sostener continuos déficits, incrementos de la oferta monetaria, inflación y mantenerse dentro del patrón. Defender la cotización de la moneda era el objetivo principal de los bancos centrales y de los gobiernos. Y para alcanzar este fin, los instrumentos eran el mantenimiento de

unas finanzas internas saneadas y el control del crecimiento de la cantidad de dinero.

La interpretación de los autores de esta paradoja aparece en la página 56 –traduzco: «Que el régimen monetario no aparezca como significativo mientras que el peso de la deuda sí sugiere que en gran medida había una desconexión, incluso antes de la primera guerra mundial, entre el régimen de tipo de cambio y la globalización [...] La adhesión al patrón oro actuaba no como una señal de buenas políticas, sino como un seguro contra las llamadas *crisis gemelas*.» Cuando un país necesitaba acudir a los mercados internacionales de capital y tomar prestado en una moneda distinta a la suya –si las deudas estaban denominadas en divisas–, la fijación de un tipo de cambio estable era una solución a la inestabilidad de los cambios.

Otras alternativas eran posibles, desde luego, como el desarrollo de un mercado financiero interno, pero la solución del patrón oro era la más fácil. En cualquier otro caso, la adopción del patrón no suponía ventajas apreciables. Aun con esta interpretación no resulta fácil descartar la duda de si las dos variables, un bajo peso de la deuda y la pertenencia al patrón oro, no reflejan el mismo tipo de comportamiento.

Tomemos el caso de España. Como es conocido, España abandonó el patrón oro en 1883 en previsión de las dificultades financieras que el Banco de España hubiera tenido para pagar en oro en presencia de una crisis fi-

nanciera internacional. Una vez abandonada la convertibilidad, no se volvió a ella. Sin embargo, la prima que se pagaba por obtener fondos en los mercados de capital fue muy diferente a lo largo del tiempo. Paso de ser de cuatro puntos porcentuales en los años ochenta a un punto en los años previos a la Primera Guerra Mundial, según los datos que los autores presentan en el apéndice –Cuadro DB16. Puesto que España permaneció fuera del patrón durante todo el período de estudio, la convergencia de tipos de interés que se produjo debió de estar guiada por otras fuerzas diferentes a la influencia positiva sobre los inversores internacionales que se supone que tenía el patrón oro. La historiografía española ha aportado algunas explicaciones, de las cuales las más aceptadas son las políticas monetarias conservadoras que no aprovecharon la oportunidad de disponer de dinero fiduciario y las reformas fiscales de

Fernández Villaverde que consiguieron sanear la Hacienda estatal y obtener algunos superávit presupuestarios en los primeros años del siglo.

El caso español parece, así, un buen ejemplo de las conclusiones a las que llegan Flandreau y Zimmer. No fue tan importante la pertenencia al oro como el mantenimiento de unas políticas económicas que restauraron la confianza de los inversores internacionales en las finanzas públicas. Aun en este caso, queda la duda de la falta de capacidad de las autoridades españolas de retornar al sistema monetario mayoritario entre los países avanzados y de los costes que supuso esta opción. Según los autores de libro reseñado, los costes debieron ser mínimos. Sobre este tema la historia económica española todavía tendrá mucho que decir.

Antonio CUBEL  
Universidad de Valencia

Julio TASCÓN (dir.). *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*. Madrid: LID Editorial Empresarial, 2005. Pp. 215.

Los cambios tecnológicos acaecidos tras la segunda ruptura industrial han popularizado términos y conceptos que ya se conocían, pero que ahora parecen cobrar un nuevo significado, entre los cuales pueden destacarse de forma sobresaliente los de las redes –*networks*– y las economías de red –*network economies*–, vinculados sobre todo a nuevos sec-

tores relacionados con la economía de la información (Shapiro y Varian). Pero también se habla de «sociedad red» (Castells) y de «empresa red», «redes de empresas», «clusters», etc. (Castells, Langlois, Porter). La creciente popularidad de las economías de red está traducándose en la configuración de un paradigma o, si se prefiere, de una línea de investigación dentro de la

historia económica, de la que este libro es una buena prueba. Este cambio de paradigma en la investigación tiene facetas saludables: el estímulo a la reflexión, la necesidad de un aprendizaje permanente, las nuevas perspectivas de análisis que plantea. Pero también plantea algunos problemas de reconversión científica a los investigadores, sobre todo porque las modas también acaban influyendo en las asociaciones científicas, en los consejos de redacción de las revistas, en los comités científicos de los congresos y en los comités que asesoran a los organismos que conceden becas y proyectos de investigación. Algunos autores, conscientes de las ventajas que conlleva ser el primero *–first mover–* en mercados nuevos y emergentes, han optado por una reconversión más nominal que otra cosa, caracterizada, entre otros rasgos, por el uso y abuso de una semántica ambigua e imprecisa y por un débil, cuando no inexistente, respaldo teórico. Ahora bien, en un mercado competitivo y abierto –y la historia económica española lo es, en líneas generales, aunque esto no significa que no haya barreras de entrada y obstáculos a la competencia–, sólo aquellos autores que hagan un esfuerzo importante, duradero y sistemático de aprendizaje y reconversión serán los que acaben dominando el mercado, no los primeros en entrar. Volveré sobre esta cuestión más adelante.

El libro que nos ocupa, dirigido por Julio Tascón, reúne las ponencias de un curso de verano celebrado en

julio de 2003 en Oviedo sobre esta cuestión. La «finalidad estratégica» del libro, según su director, es doble: en primer lugar, se trata de «progresar en el conocimiento que actualmente tenemos de la empresa y de las redes» (p. 14), para lo cual ha recurrido a una perspectiva multidisciplinar, reuniendo en un mismo volumen a historiadores, historiadores económicos y economistas. Tascón se refiere al empleo de esta perspectiva recurriendo a un término acuñado por el autor del prólogo –bueno y breve, lo cual no siempre suele ser habitual en los prólogos–, Albert Carreras, el de «entrismo». De manera más concreta y a partir de los capítulos del libro, Tascón enumera cuatro objetivos del mismo: «explicar e interpretar la evolución de diversas redes, personales y de empresas, que resultan relevantes en el desarrollo económico español», clarificar «la formación, la organización, el funcionamiento y los resultados de esas redes», lograr un marco interpretativo teórico y contagiar a la academia «de la necesidad de una mayor precisión terminológica» (p. 16). El libro se estructura en dos grandes apartados. El primero, titulado «Teoría», cuenta con cinco capítulos: uno inicial de Terry Gourvish sobre «Historia empresarial e iniciativa empresarial»; le sigue otro de Montserrat Entrialgo sobre «Redes personales del empresario y creación y desarrollo de la empresa»; un tercero de Glicerio Sánchez sobre «Las redes de intereses en el franquismo», cuya primera parte es una versión muy

similar de un trabajo anterior publicado en el 2003; después, otro de Nuria López y otros sobre «La mano virtual: organización en red e innovación»; y, finalmente, un estudio de caso de Esteban García-Canal y Marta Vidal sobre Dupont en Asturias. El segundo apartado, denominado «Heurística», tiene cuatro capítulos, realizados por historiadores económicos y de la empresa: Nuria Puig sobre «Redes de oportunidad en la industria química y farmacéutica española» –que es una versión muy parecida a la de un artículo anterior publicado en *Información Comercial Española* en el 2004–, Francisco Comín y Lina Gálvez sobre «Reglas del juego, redes de oportunidad y nacionalizaciones de empresas extranjeras durante el franquismo», Julio Tascón sobre «La red yanqui desde los años treinta hasta los años del milagro», y Judith Clifton, Francisco Comín y Daniel Díaz sobre «Las transformaciones de las empresas públicas en red en la época de las privatizaciones globales», y un epílogo del gerente de Cajastur, Manuel Menéndez, sobre la gestión de la red de las Cajas de Ahorros en España. ¡Y todo ello en poco más de 200 páginas!

El hecho de que sea un libro de autoría colectiva y su decidida voluntad de emplear una perspectiva multidisciplinar hace que sea difícil realizar una valoración unánime del conjunto, ya que reúne capítulos de calidad y originalidad desigual, al menos a mi juicio. En cualquier caso, el libro ofrece lo que los ingleses –

recurramos al estilo del director– llaman *food for thought*, esto es, material muy interesante para reflexionar sobre la organización de las empresas, la historia empresarial y las redes de empresas en España. Para empezar, el artículo de Terry Gourvish introduce un nuevo concepto –tomado de E. T. Penrose– en el muy debatido tema del declive británico, el de la falta de adaptación. Lástima que una traducción deficiente oscurezca a veces el argumento y sus matices –como sucede en el segundo párrafo de la página 30. Los capítulos dos y cuatro ofrecen un estado de la cuestión de la literatura teórica –sobre todo de la sociología económica y de organizaciones y de la dirección estratégica– sobre las redes personales del empresario y las redes de empresa, muy útil para aquellos poco familiarizados con estas cuestiones. En cualquier caso, cabría destacar el importante papel que la perspectiva y la obra de historiadores empresariales como Chandler, Langlois y Robertson desempeñan en algunos de los debates sobre el presente y el futuro de las redes de empresas, como es patente en el capítulo cuatro. El estudio de caso de la organización de Dupont en Asturias es un buen ejemplo que permite examinar en la práctica algunos de los postulados de la teoría de redes. Por el contrario, cuesta entender la inclusión del trabajo de Glicerio Sánchez en este apartado teórico. La justificación del director es que el concepto de «red de interés» que acuña Sánchez para el franquismo tiene una «potencia explicativa» (p.

17) no sólo para este periodo sino para el conjunto del siglo XX. Sin embargo, el concepto, al menos tal y como es utilizado en este capítulo tres, es excesivamente ambiguo y, por lo tanto, muy poco operativo. El autor sostiene que en torno al nuevo régimen se creó una tupida red de intereses entre los políticos y los empresarios que luego, a partir de los años sesenta, con la tímida liberalización y apertura económica y la incorporación de una nueva generación a la dirección de las empresas y del Estado, se fue «relajando» (p. 58). Los argumentos manejados que, tal y como se presentan, son de imposible verificación por su excesivo generalismo, se basan en una bibliografía muy añeja que, salvo excepciones, no incorpora toda la ingente producción historiográfica reciente sobre el franquismo y en la que, además, hay clamorosas ausencias de trabajos clásicos, como los de M. J. González sobre la economía política del franquismo o diferentes artículos de Fuentes Quintana en los que hablaba de una «economía recomendada» en la España de los años sesenta en la que el empresario tenía que ser mitad gestor y mitad «conseguidor», artículos y visión que sí aparecen en otros trabajos de este mismo volumen, como el de Comín y Gálvez, por ejemplo. En éstos y en otras fuentes para el estudio de este régimen, como las memorias de numerosos protagonistas de aquella época, no utilizadas aquí, se advierte que, lo que en realidad sucedió, fue que se incorporaron nuevos actores a las

redes anteriormente existentes, se transformaron algunas de éstas y se tejieron otras nuevas, algo que, por lo demás, es coherente con los estudios cuantitativos que el autor cita, como los de Jerez Mir o Baena del Moral, que refutan por tanto, y no sustentan, su tesis. Por otra parte, no deja de sorprender tanto la afirmación de que «se puede suponer que una política autárquica resultará más favorable para la economía interior de un país», como su matización posterior «aunque conlleve, al mismo tiempo, el peligro de afectarla negativamente si se acompaña de otras medidas tendentes a aumentar el aislamiento» (p. 49).

Bastante más interesante y sugerente, aunque siga estando formulado en un estadio un tanto preliminar, es el concepto de «red de oportunidad» que acuña N. Puig en el capítulo que abre el segundo apartado de este libro. Puig insiste en la mayor virtualidad explicativa del concepto de redes de oportunidad frente al de grupos empresariales (p. 106), pero lo cierto es que su artículo gira alrededor de estos dos conceptos, que aparecen estrechamente relacionados, como se demuestra en las dos grandes redes y grupos de la industria química y farmacéutica española, Urquijo y Lipperheide. De hecho, Comín y Gálvez utilizan ambos conceptos teóricos —grupos de empresas y redes de oportunidad— para estudiar el proceso de nacionalización de compañías extranjeras durante la autarquía franquista. Para estos autores, este proceso se enmarca en uno más amplio de auge

y expansión de la empresa pública en Europa occidental. Lo diferente del régimen franquista fue su extrema arbitrariedad, lo que amplió el margen para la corrupción y las estrategias buscadoras de rentas de los empresarios privados. Entre éstos, destacan a los grandes bancos que, según los autores, «formaban parte del círculo más cercano del dictador» (p. 125) y que se convirtieron en el centro de las redes de oportunidad de la inversión y los intereses de las multinacionales extranjeras en España. El sucinto esquema teórico adelantado por estos autores podría ser plenamente aplicable al estudio de la «red yanqui» en España, que aborda Julio Tascón en el capítulo 8. En su lugar, Tascón opta por intentar conjugar el concepto de red de intereses con el de red de oportunidad, sin ofrecer resultados convincentes. Tampoco ayuda el estilo de redacción, a veces farragoso —especialmente en la introducción, véase por ejemplo el párrafo tercero de la página 138—, que dificulta su lectura y comprensión —el lector no acaba de entender, por ejemplo, la razón para separar el último párrafo de texto del trabajo, en la pág. 150, toda vez que la nota 39 es una referencia a una afirmación citada en el párrafo anterior—, ni el recurso excesivo a panfletos maoístas como el libro de Abraham Guillén, que no proporciona tantos nombres como el autor indica en la nota 4 —realmente, son muy pocos y todos conocidos: Franco, su primo y su yerno, Carceller, Arburúa, Girón y Villabragima—, ni tampoco la justifica-

ción en nota a pie del uso del término «yanqui». Dicho esto, también hay que destacar la importancia de la investigación realizada por Tascón en los últimos años sobre esta cuestión. En este trabajo ofrece una estimación de la importancia económica de la inversión directa norteamericana en nuestro país y una primera relación de empresas y directivos norteamericanos que, sin duda, será una fuente indispensable para realizar trabajos ulteriores sobre la materia. En la bibliografía final de este capítulo faltan algunas referencias que se citan en los cuadros, gráficos y apéndices (por ejemplo Campillo 1963, Angel 1956, Ruiz Morales 1945, Comín 1989, Martín Aceña 1989, Nicolau 1989). Los dos últimos trabajos del libro no hablan tanto de redes de empresas como de empresas que operan en negocios basados en economías de red. Clifton, Comín y Díaz, amparándose en su profundo conocimiento de la historia de la empresa pública en Europa, analizan en un magnífico trabajo de síntesis las privatizaciones de empresas públicas que operan negocios basados en economías de red —electricidad, transportes, comunicaciones—, que se han convertido en las multinacionales europeas más importantes de principios del siglo XXI. Los autores explican la mayor lentitud del proceso de privatización en estos sectores, frente a lo sucedido en la industria, como el resultado de la complejidad de las economías de red y la necesidad de regular la gestión y el acceso a las redes de los diferentes operado-

res. De su lectura parece inferirse la existencia de alguna conexión entre la experiencia de estas empresas en la gestión de las redes y su conversión en líderes globales, aunque los autores no hagan una afirmación tan tajante en el texto. El epílogo de Menéndez, a pesar de lo que indica su sugerente título «Gestión de redes», describe la situación actual de las Cajas de Ahorros, su papel en el sistema financiero español y los cambios experimentados en el marco regulador, pero no hace referencia alguna a las economías de red en el sector.

En conclusión, tenemos aquí al primero de una serie de libros, seguro que no el último, sobre el tema de las redes de empresas en España. Citando de nuevo al director de esta obra, el estado de la cuestión sobre las redes de empresas en España «es aún frágil» y, cabría añadir, lo sigue siendo después de la aparición de este libro, cuyo título promete más de lo que da, aunque algunas de sus contribuciones no sean en absoluto desdeñables. Honestamente, pienso que de los cuatro objetivos enumerados por su director en la introducción, sólo los dos primeros, y gracias a algunos capítulos, se consiguen parcialmente. En el apartado de teoría, yo destacaría los capítulos dos y cuatro por lo que tienen de estado de la cuestión de la literatura teórica más relevante, que puede ser de indudable interés para los no especialistas en la materia. En el apartado de heurística,

los capítulos seis, siete y nueve son los más relevantes, especialmente los dos primeros en lo que respecta a las redes de empresas, en los que se pueden encontrar algunas hipótesis muy interesantes sobre la estructura y evolución del tejido empresarial español en el siglo XX que seguro que tendrán continuidad en trabajos posteriores. Otros capítulos, por el contrario, me refiero en concreto a los de Sánchez y Tascón, evidencian algunos problemas que suelen aparecer en las reconversiones rápidas y/o superficiales, como el abuso de una semántica ambigua e imprecisa, una teoría inexistente –que contrasta con lo recomendado por el propio director del libro en la introducción, página 16, defendiendo una mayor precisión terminológica y tachando de ambiguos a autores como Mark Casson, que a mi modesto juicio han llevado a cabo un notorio y reconocido esfuerzo por dotar a las redes de una mayor concreción semántica y respaldo teórico– y, a veces, una metodología deficiente. En suma, en lo que al tema de redes de empresas respecta y volviendo a la analogía con los *first movers*, el lector puede formarse ya una opinión sobre cuáles de los autores aquí incluidos pueden reforzar su temprano liderazgo y cuáles necesitan realizar un mayor esfuerzo de reconversión.

Jesús M<sup>a</sup> VALDALISO  
Universidad del País Vasco

Enrique LLOPIS (ed.). *El legado económico del Antiguo Régimen en España*. Barcelona: Crítica, 2004. Pp. 331.

El primero de los muchos valores que encierra el libro que comentamos tiene que ver con la elección del tema de estudio, ése que desde su mismo título se proclama explícitamente. Al fin y al cabo, preguntarse, como hacen los diez autores que en él se dan cita, sobre hasta qué punto y de qué manera el legado del pasado condicionó los resultados obtenidos por la economía española en la Edad Contemporánea constituye en cierto modo una novedad dentro de una disciplina –la historia económica y, más aún, la historia general que se cultiva en nuestro país– demasiado dada –a menudo por simples razones administrativas y de ordenación de los estudios vigentes– a crear artificiales barreras cronológicas, cuando no claramente inclinada –y en este caso las razones han solido ser más bien de tipo teórico y metodológico– a buscar «rupturas» de la continuidad histórica allí donde lo que ha tenido lugar en realidad no es sino un proceso gradual de cambio constante cuyos orígenes por otra parte se remontan más o menos atrás en el tiempo. Concretamente, pues la afirmación anterior requiere de muchos matices, lo que dichos autores pretenden, como desde el mismo prólogo señala el editor de la obra, E. Llopis, incansable muñidor de empresas historiográficas colectivas de este género, es recuperar el protagonismo que dentro de las explicaciones del cambio socioeconómico que

condujo a la industrialización y el capitalismo pudiera haber tenido la herencia del pasado, tesis ésta barajada en nuestro ámbito hace ya tiempo pero que de modo inexplicable ha estado ausente de la mayoría de las investigaciones –muchas y de calidad– sobre el desarrollo económico español decimonónico aparecidas en las últimas dos décadas, en claro contraste con lo que ha sido ocupación historiográfica frecuente en otros países de nuestro entorno durante ese mismo período de tiempo. El estudio de los distintos elementos de la herencia del Antiguo Régimen y su incidencia sobre la trayectoria económica de nuestro país en la fase inmediatamente posterior a la Revolución Liberal deviene así en el principal empeño asumido por este escogido grupo de historiadores, a quienes más que el interés por ofrecer una obra cerrada les mueve el propósito, igualmente confesado, de plantear problemas apenas abordados o inéditos con el fin, a su vez, de promover nuevas investigaciones sobre un período –la primera mitad del siglo XIX en particular– especialmente necesitado de ellas.

El propio Llopis es autor de un capítulo liminar que sirve de marco a las restantes colaboraciones. En él la herencia del legado del Antiguo Régimen sobre el crecimiento económico de la España contemporánea es, obviamente, la principal cuestión que se plantea, tanto a escala general co-

mo sectorial; antes, sin embargo, Llopis se ocupa, y con mayor detenimiento si cabe, de trazar un balance «en perspectiva europea» –o sea, atendiendo a criterios comparativos– de los resultados alcanzados por la economía española en la Edad Moderna que se revela, a la postre, como uno de los apartados más interesantes del libro. Si bien las macromagnitudes susceptibles de ser utilizadas de cara a efectuar comparaciones entre los distintos países europeos son escasas para fechas anteriores a 1850, siendo además su grado de fiabilidad, como el propio Llopis señala, «relativamente reducido» –y, ciertamente, lo menos que se puede decir al respecto es que su estimación resulta muy difícil–, no cree nuestro autor que se deba renunciar a hacer uso de dicha información siempre que se complemente con la que arrojan otras macromagnitudes cuya reconstrucción no plantea *a priori* tantos problemas –en concreto alude a la población y la tasa de urbanización– o con la procedente de algunas reconstrucciones cuantitativas parciales, e incluso, por qué no, con datos diversos de tipo cualitativo. La advertencia desde luego parece pertinente, y son precisamente estas cautelas las que le permiten a Llopis comentar críticamente, siempre teniendo como punto de referencia el caso español, algunos de los indicadores macroeconómicos puestos sobre la mesa por la historiografía internacional, señaladamente las estimaciones del PIB por habitante (Maddison, Van Zanden y A. Carreras), la produc-

tividad del trabajo en la agricultura (Allen y Van Zanden y Horlings) o la evolución de los salarios reales (Allen, Van Zanden y Feliu). De su análisis se desprende un balance de la economía española y de su posición relativa en Europa durante la Edad Moderna bastante más rico y ajustado del que poseíamos, el cual, por si fuera poco, incorpora datos y argumentos apenas tenidos en cuenta hasta ahora. Más aún, sus conclusiones corrigen abiertamente, sin incurrir por ello en el catastrofismo de hace unas décadas, la visión demasiado optimista del crecimiento económico español en los siglos XVI-XVIII divulgada por algunos autores revisionistas en los últimos años desde presupuestos, ahora se aprecia con claridad, no siempre acordes con los de la ciencia histórica.

Es decir, más allá de la desconfianza que puedan suscitar tales estimaciones macroeconómicas, desconfianza que se acrecienta al comprobar las divergencias existentes entre las ofrecidas sobre una misma magnitud por distintos historiadores o al constatar la incompatibilidad de algunas de ellas entre sí cuando se las somete a confrontación, el balance que de la evolución de la economía española a lo largo de los siglos modernos traza Enrique Llopis –multiplicación por dos o por algo más de dos de su tamaño, escaso o nulo crecimiento del PIB por habitante, débiles progresos de la tasa de urbanización y de la protoindustria, intensa caída de los salarios reales, probable descenso de la productivi-

dad del trabajo en la agricultura, etc.– resulta bastante convincente. Lo son también, sin duda, las explicaciones que ofrece a la hora de dar cuenta de dicha evolución aun cuando muchas de ellas estén formuladas de manera esquemática y sin el oportuno –aunque imposible las más de las veces por la carencia de fuentes y la falta de la necesaria base informativa– refrendo estadístico. Ciertamente, se podrá discutir sobre la pertinencia, mayor o menor, de tal o cual planteamiento general –por ejemplo, si la observación del «cuánto» se produce o, incluso, del qué o del cómo, debe primar, a la hora de definir una economía y una sociedad, sobre el «cómo» se distribuye socialmente lo producido–; se podrá incluso cuestionar el mayor o menor peso explicativo concedido a este o a aquel factor –ya se trate de las restricciones que las condiciones medioambientales imponían al crecimiento de la productividad de la tierra y del trabajo en la agricultura, ya de las consecuencias directas e indirectas de la política imperial de los Austrias, ya de la consistencia de ese «frente antirroturador» al que se alude frecuentemente o de los progresos en la formación de un mercado nacional de granos en el que no se registran demasiados movimientos a larga distancia de dicho producto–; desde luego se podrá considerar si es correcto utilizar como indicador la evolución de los salarios reales en un país como España con un relativamente bajo nivel de asalarización y donde la desposesión del campesina-

do y la privatización del usufructo de una proporción no despreciable de los patrimonios territoriales públicos no producía necesariamente asalariados sino –y sobre todo– pobres; y, por supuesto, se podrá argumentar sobre si es más oportuno prestar atención a lo ocurrido *desde* 1500 a 1800 que a lo sucedido *entre* 1500 y 1800 habida cuenta de que no hubo un discurrir lineal de uno a otro jalón cronológico sino fuertes fluctuaciones –seculares e, incluso, de más corta duración– entre ellos, tanto a escala nacional como desde el punto de vista de las regiones –aparte de importantes cambios en la posición relativa de cada una de ellas respecto de las demás. Todo esto es susceptible de hacerse, se reiterará; pero no es menos verdad que el cuadro explicativo de conjunto que se propone resulta coherente y está muy bien trabado. Destaca, además, la voluntad de Llopis de huir de explicaciones monocausales, máxime si éstas se limitan a contemplar exclusivamente la actuación de los factores geográficos: es desde la «historia» sobre todo y no tanto desde la «geografía», insiste en ello reiteradamente, como se han de explicar los relativamente pobres resultados logrados por la economía española y las razones del desaprovechamiento de una parte del potencial de crecimiento de nuestro país durante el Antiguo Régimen.

La presentación de los restantes capítulos del libro, acompañada de interesantes comentarios *ad hoc* y de algunas afirmaciones conclusivas relativas al legado agrario en particular,

cierra este primero de Enrique Llopis. El que firma Emilio La Parra, dedicado al legado político, da por sentado que en España tuvo lugar un proceso revolucionario que desmanteló el sistema político del Antiguo Régimen; o por decirlo con otras palabras, se reconoce que hubo –y, por tanto, que se puede hablar de– una auténtica revolución liberal. Ahora bien, ese proceso revolucionario no se entiende bien en toda su complejidad si se explica como un choque frontal entre absolutistas y liberales, o sea, entre elementos que personificarían el Antiguo Régimen y que a la postre resultaron vencidos, y los representantes del nuevo régimen, finalmente vencedores. Por el contrario, La Parra insiste en la presencia en la España liberal de las herencias de los tiempos anteriores, presencia que si durante algún tiempo agudizó la tensión entre reformismo y revolución, de lo cual las alternativas políticas del período son un fiel reflejo, terminaría haciendo imposible, después de 1834-1836, la solución radical en la transición del Antiguo Régimen al liberalismo, aquélla en definitiva que se había contemplado en la Constitución de 1812.

No podía faltar en un libro como éste, siendo además un tema que sale a relucir repetidas veces a lo largo del mismo, un capítulo dedicado a ese «legado peculiar» constituido por la geografía, y más propiamente, a la influencia de los factores geográficos sobre el crecimiento económico. Su autor, Rafael Dobado, sin llegar a pro-

clamarse partidario de un determinismo geográfico que relegaría los avatares históricos más o menos predecibles a un papel secundario o marginal, reclama la inclusión de la geografía entre los factores que han influido en el comportamiento de la economía española en los siglos XIX y XX. Desde luego, los resultados del análisis que lleva a cabo para justificar la conveniencia de considerar la influencia del medio natural sobre la actividad humana no pueden ser más contundentes. Comprueba Dobado, en efecto, que ciertas diferencias geográficas entre provincias relacionadas con el acceso al mar, la insolación y la altitud habían creado ya a finales del siglo XVIII disparidades económicas importantes a ese nivel espacial, bien perceptibles por ejemplo en sus respectivas densidades de población. La división provincial de 1833 no haría sino reforzar tales disparidades, las cuales serían amplificadas después por factores dependientes de las mismas densidades demográficas y económicas alcanzadas en cada caso –obtención de economías de concentración–, de suerte que, por ejemplo, las diferencias interprovinciales del PIB per cápita en 1955 estarían reflejando la persistente influencia de factores geográficos, algunos de los cuales, insiste Dobado, pueden detectarse con claridad ya a finales del siglo XVIII. Pocas objeciones cabe oponer a unas conclusiones que vienen avalladas además por numerosos datos y un amplio despliegue de aparato estadístico. Empero, si nos proyectamos

más atrás en el tiempo se comprueba que en la segunda mitad del siglo XVI las densidades demográficas –y también económicas– de las distintas regiones españolas eran, en términos relativos, bastante diferentes de las de finales del siglo XVIII –en este caso a favor del interior–, lo que sugiere que esa supuesta «persistencia» en el tiempo de los condicionamientos geográficos no es en realidad tal. Antes bien, los cambios en la distribución de la población y la riqueza a escala peninsular indicarían que la actuación de aquéllos se ha combinado de manera diferente en cada etapa histórica con la de otros factores históricos para producir resultados –en lo demográfico, en lo económico, etc.– también diferentes. Es más, siguiendo la misma la argumentación de Dobado, la Galicia de los siglos XVII y XVIII proporciona numerosas evidencias de cómo las elevadas densidades de población no siempre constituyen un elemento capaz de propiciar procesos de desarrollo económico duraderos; por el contrario, los logros y avances conseguidos en esta parte del país a lo largo de más de una centuria y media de crecimiento, gracias a la introducción de nuevas plantas –maíz– y a los cambios en los sistemas de cultivo, apenas sirvieron para otra cosa que para incrementar la producción de autosubsistencia y de rentas y garantizar la reproducción del viejo sistema.

Puesto que la transición demográfica se retrasa en España hasta bien entrado el siglo XIX, es éste uno de

los terrenos donde las continuidades entre el Antiguo Régimen y la sociedad liberal se manifiestan con más nitidez. De hecho, el siglo XIX continúa las tendencias visibles ya en la segunda mitad de la centuria anterior, tanto por lo que hace a las modalidades regionales de crecimiento natural como en lo referente a las tendencias regionales del crecimiento y a la distribución espacial y otras características económicas de la población –índice de urbanización, distribución sectorial de la actividad, etc.–, cuestiones que Vicente Pérez Moreda analiza con el rigor y claridad que en él son habituales.

De los aspectos agrarios se ocupa José Antonio Sebastián Amarilla en un capítulo que recoge y amplía algunas de las propuestas ya formuladas por el editor en el capítulo inicial. Para este conocido especialista el legado del Antiguo Régimen constituye un factor clave para explicar el devenir de la agricultura española en el siglo XIX, lo cual, como advierte oportunamente, no implica «ni suponer la mera continuidad del antiguo régimen agrario ni minusvalorar el alcance del conjunto de cambios que trajo consigo la Revolución Liberal». Su exposición, que sigue unas pautas estrictamente cronológicas, comienza con el estudio de la herencia agraria del siglo XVIII, prosigue con una novedosa y clarificadora explicación de los cambios impulsados por muchas economías campesinas a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX en respuesta a los bloqueos y a las crisis que afec-

taron al sector durante esos difíciles años, para centrarse finalmente en las transformaciones acaecidas en el período 1815-1855, las cuales son examinadas con la mayor ponderación. Una cuestión en todo caso se me antoja merecedora de mayores precisiones, dado además la importancia que tanto el propio Sebastián Amarilla como antes Llopis la conceden: ¿cómo se llevó a cabo, en las décadas posteriores al fin de la Guerra de la Independencia, la «formidable expansión del área cultivada» que está en la base de los crecimientos productivos y poblacionales constatados, y, más aún, a qué tierras afectó?, ¿cuál era la titularidad de las mismas?, ¿se trataba esencialmente de terrenos concejiles como se insinúa, y, si esto fue así, de qué tipo –propios o comunes–?, ¿eran tierras que nunca antes habían sido cultivadas? Por otra parte, no creo que se me pueda atribuir ser uno de los defensores de la ley de los rendimientos decrecientes como explicación principal –si no única– de las dificultades por las que atravesó el sector agrario, especialmente del interior, en las décadas finales del siglo XVIII. De hecho, la cita que trae a colación Sebastián Amarilla para realizar tal atribución forma parte de un argumento mucho más largo que concluye en la dirección que él mismo defiende en su texto; es más, en el libro que la contiene, casi al comienzo del mismo, al analizarse las relaciones entre espacio y población, se deja afirmado con rotundidad que «realmente, y a nivel general, en ningún momento de ese

dilatado tracto histórico [los siglos modernos] hubo en España un problema de presión demográfica sobre la superficie cultivable; si alguna dificultad de este tipo existió, ésa fue más bien la contraria, o sea, la abundancia de espacio, lo que no quiere decir que el acceso al mismo estuviese abierto a todo el mundo o que pudiera ser aprovechado en todas sus posibilidades productivas[...].».

Josep María Benaul y Alex Sánchez son los autores de un sólido capítulo dedicado al legado industrial del Antiguo Régimen en el que, tras examinar el tratamiento que en manuales y obras de síntesis se ha dado a esta cuestión, ponen toda su atención en el estudio de cuatro subsectores industriales –el textil, la siderurgia, la industria papelera y la harinera– que desempeñaron un importante papel en la economía del Antiguo Régimen y en el ulterior proceso de industrialización. Relevante es además el enfoque adoptado por ambos autores para acometer su trabajo, al contemplar la manufactura preindustrial, no a partir de tipologías formuladas en términos antónimos o de conceptos que juzgan escasamente interpretativos –*Verlagssystem, Kaufsystem*–, sino en función de su capacidad o incapacidad de inducir cambios a partir del producto final, o sea, «de dar lugar o no a transformaciones que luego constituyeron un factor positivo en el desarrollo de la industria moderna». Claro que al privilegiar la observación de las innovaciones descuidan lo que ellos mismos califican como la otra cara de la

cuestión, esto es, la vinculación entre la inercia de la manufactura del siglo XVIII y algunos de los desiertos industriales del siglo XIX, lo cual es materia que no carece de interés y que por ello mismo debe ser también estudiada.

Un planteamiento en cierto modo diferente es el tenido en cuenta por José Ramón Moreno a la hora de analizar el comercio en el capítulo titulado «La articulación y desarticulación de regiones económicas en la España de la Revolución Liberal», pues su pretensión es «seguir las permanencias, señalar los rasgos del Antiguo Régimen que perduran, evidentemente remozados, desempeñando nuevas funciones, en la sociedad liberal», para lo cual el marco regional se revela más adecuado que el nacional, ya que, asegura, es el más apropiado para «remarcar las continuidades». Su propósito, sin embargo, no es insistir en los frenos y en los elementos retardatarios al cambio socioeconómico. Por el contrario, partiendo de la idea de que a mediados del siglo XVIII algunas áreas de España se habían desarrollado más de lo que se ha pensado, José Ramón Moreno analiza cómo el Antiguo Régimen se proyectó en la sociedad capitalista a través del mantenimiento de las regiones económicas preindustriales –y también hasta qué punto se produjo un cambio en las mismas–, destacando el papel que las especializaciones iniciales, las pautas tradicionales de crecimiento, la vitalidad de las tramas mercantiles preexistentes y la previa acu-

mulación de capital humano desempeñaron en dichos procesos.

Uno de los campos en donde las permanencias del Antiguo Régimen se constatan con mayor nitidez, incluso después de la reforma de 1845, es sin duda el de la Hacienda. Juan Zafra se encarga, en un capítulo cuyo título recoge precisamente esta afirmación, de delinear con tino los principales elementos institucionales de naturaleza tributaria en que se desarrolló la práctica fiscal en el siglo XIX –mantenimiento de una estructura impositiva desigual e insuficiente, utilización de procedimientos de asignación de cupos tributarios cuyo reparto recaía finalmente en ayuntamientos y corporaciones, persistencia de formas privadas de gestión tributaria, importancia de las contribuciones sobre el consumo y las actividades comerciales, y lenta modernización de la administración tributaria– y que, huelga decirlo, representan una gran continuidad respecto a las formas precedentes. Aprovecha además la ocasión Juan Zafra para referirse también, aunque con mayor brevedad, a las repercusiones derivadas del mantenimiento de estas prácticas fiscales, tanto directamente, sobre las propias cifras de recaudación tributaria y la entidad del presupuesto, como indirectamente, sobre la marcha de la economía en general.

En fin, si bien el cuadro de temas del libro se podría haber completado, como señala el propio Llopis en el prólogo, con sendos capítulos dedicados respectivamente al crédito público y privado y al comercio exterior,

no falta en él espacio para el tratamiento de otras dos cuestiones acerca de las cuales nuestros conocimientos se han ampliado de forma notable en los últimos años: el consumo y los niveles de bienestar social. Los dos capítulos resultantes de dicha dedicación, firmados respectivamente por José U. Bernardos y Rafael Domínguez, además de proporcionar un preciso estado de la cuestión a partir de la literatura reciente sobre estos temas –sin que se deje de aportar, por otro lado, información original–, tienen el mérito añadido de plantear de forma explícita un asunto que a modo de «bajo continuo» está presente en las restantes colaboraciones, en concreto el de las discordancias y/o los paralelismos entre la evolución del PIB por habitante y los niveles de vida de la población, o si se prefiere, entre el aumento y ampliación del mercado en términos absolutos y los niveles de bienestar social a lo largo de ese periodo que va desde la segunda mitad del siglo XVIII a mediados del siglo XIX. Es decir, no se aboga en ellos únicamente por estudiar la realidad económica atendiendo a «la otra cara de la moneda», o sea, de verla desde el lado del consumo, de la demanda. Se trata sobre todo, vienen a decirnos sus autores, de analizar la economía teniendo presente la distribución de lo producido y de ver cómo esa distribución afecta, no ya a las posibilidades de crecimiento de aquélla, que también, sino a los mismos niveles de vida biológicos de los individuos y de

bienestar del conjunto de la sociedad, esto es, a eso que llamamos, sin parar mientes muchas veces en su entero significado, desarrollo.

En definitiva, contiene este libro, a mi juicio, una importante reflexión colectiva sobre un tema que ha de seguir interesando a los historiadores en el porvenir inmediato pues remite en último término a una cuestión esencial: la del modo y el grado en que la herencia económica del Antiguo Régimen –sin que haya que circunscribir dicho concepto al Setecientos– influyó en el relativamente débil crecimiento de la economía española en el siglo XIX. Pienso por otra parte que sus autores, además de esa aspiración principal, han conseguido con creces los otros objetivos que se habían propuesto alcanzar, entre ellos, impulsar la inclusión de estos temas en los contenidos docentes, suscitar cuestiones y preguntas –las que formula Enrique Llopis en la «nota final» de su capítulo inicial, por ejemplo, encabezan todo un programa en este sentido– y promover nuevas vías de investigación para el futuro. Tienen, pues, los artífices de este volumen, empezando por su editor, sobrados motivos para sentirse satisfechos. Y no sólo ellos: cuantos se sumerjan en la lectura de sus páginas sacarán sin duda provecho de tal actividad y, de este modo, participarán también de esa misma satisfacción.

Alberto MARCOS MARTÍN  
Universidad de Valladolid

Fernando COLLANTES GUTIÉRREZ. *El declive demográfico de la montaña española (1850-2000). ¿Un drama rural?* Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2004. Pp. 364.

La teoría general de sistemas, las matemáticas del caos, la física cuántica, la biología molecular, las teorías de la conciencia, etc. apuntan al pensamiento científico del siglo XXI como un conocimiento «en red», donde el análisis dinámico de las relaciones es mucho más importante que el estudio individualizado de los distintos elementos, cuyas verdaderas propiedades sólo pueden descubrirse a través de su función en el conjunto del sistema. El análisis histórico del desarrollo de las sociedades también se resiste a ser descompuesto en componentes aislados. Quizás por eso, la historia económica ha salido mejor parada que otras áreas de los efectos del huracán reduccionista conocido como «corriente principal».

El libro que comento, escrito por el ganador del Premio Ramón Carande en el año 2003, es una adecuada muestra del interés por ofrecer visiones más integradas por parte de la nueva generación de historiadores de la economía. Publicado en la serie *Estudios* del Ministerio de Agricultura, claro ejemplo de que la administración pública es capaz de editar monografías de calidad, recoge una versión de la tesis doctoral dirigida por Rafael Domínguez. En él asistimos a la lenta, pero ineludible, transformación de las sociedades rurales de montaña, señalando los aspectos comunes y, asimismo, los distintos ritmos y singularidades de las comarcas, que el autor agrupa en cuatro grandes agregados que denomina Norte, Pirineo, Interior y Sur.

La dificultad de abordar una problemática tan dilatada en el espacio y el tiempo es solventada gracias a un hilo conductor que otorga una notable coherencia al discurso. El declive de las economías de montaña peninsulares se inserta en la evolución de sus economías campesinas, que a su vez es un aspecto del desarrollo económico español, que, en último término, responde «a la adopción de un modelo de desarrollo económico que tuvo consecuencias similares en otras partes de Europa. Prometeo liberado, montaña despoblada».

La orientación ganadera, el trabajo intensivo, la explotación de los montes comunes, la existencia de actividades complementarias y las emigraciones temporales –como también la emigración neta–, otorgaron una especial solidez a la economía campesina del Norte peninsular. La distinta proximidad a la costa y a las zonas industriales –a los que yo añadiría las peculiaridades de sus regímenes demográficos y sucesorios y su tradición cultural– provocan la existencia de notables diferencias entre sus subregiones, Galaico-castellana, Asturleonera y Cantábrica oriental.

Los efectos de polarización y difusión de la industrialización catalana

y vasca se hicieron sentir con mayor intensidad en los Pirineos. A la temprana emigración hacia los centros industriales cercanos siguió una reconversión ganadera y una diversificación industrial y, en las últimas décadas, fuertes inversiones en el sector turístico.

Es en la montaña interior, Sistemas Ibérico y Central, donde Collantes encuentra «la crisis rural en su versión más extrema». Las características climáticas dificultaron la especialización agrícola y la reconversión ganadera, y algunas zonas de tradición manufacturera no soportaron la expansión del mercado capitalista español, con lo que la despoblación se exacerbó. Sólo la proximidad a Madrid y otros núcleos urbanos posibilitó recientemente la recuperación de algunas áreas, basada en lo que se suele denominar contraurbanización o formas de residencia postindustrial.

La orientación agrícola de la Montaña Sur –cordilleras Subbética y Penibética– hacia la trilogía mediterránea –cereal, olivar y viñedo–, el alfabetismo, la menor propensión migratoria y su alejamiento de los centros más dinámicos, explica un declive demográfico y una transformación económica y social especialmente lenta, así como el mantenimiento de niveles de vida particularmente bajos.

Aun cuando el libro insiste en los condicionamientos geográficos, consigue convencer al lector de que los personajes del drama son hombres y mujeres que, si algo les trastorna, y al mismo tiempo les estimula, son las

consecuencias de un cambio que originalmente procede de fuera de su medio y su paisaje al que, a lo largo del tiempo, han aprendido a interpretar y modular de acuerdo con sus necesidades económicas y sus patrones culturales. La extensa base teórica en la que se mueve el autor le permite mostrarnos esta historia con brillantez. Economistas clásicos y neoclásicos, institucionalistas «viejos» y «nuevos», marxistas, economistas radicales, antropólogos, sociólogos e historiadores de distintas tendencias, contribuyen a la amenidad de la obra, y le ayudan, al ser utilizados con coherencia, a crear su trabazón.

Cuando el análisis económico es insuficiente, Collantes no duda en acudir a las metáforas, un recurso no ajeno al historiador y que, bien administrado, suele ser esclarecedor. Señalaré dos que me parecen especialmente expresivas. Una es la noción de tiempo del mundo, que irrumpe a través de la economía de mercado, como contrapunto al tiempo de la vida rural tradicional. La otra, la adaptación de los conceptos de «voz» y «salida» de Hirschman; la dificultad para hacerse oír políticamente invitaba a la emigración como la respuesta más eficaz al conflicto creado por el avance del nuevo modelo socioeconómico.

En el epílogo de la obra se hace una severa crítica de la actual política de montaña y, en general, de las estrategias de desarrollo rural. Independientemente de que sea discutible la recuperación de la noción de *Kulturstaat* de Kautsky como eje de la

actuación del Estado, el autor se alinea con una concepción de la historia que no sólo se ocupa de la reconstrucción del pasado, sino que permite extraer lecciones de este para ayudar a comprender el presente y concebir el futuro.

Un libro con una temática tan amplia ha de tener necesariamente sus carencias; señalaré las dos que me parecen más relevantes. En primer lugar, en ningún momento se hace la más mínima crítica de las fuentes empleadas. Es verdad que al final se nos remite a la tesis doctoral para que consultemos los supuestos sobre los que se ha construido el apéndice estadístico que cierra el volumen. La fragilidad de las estadísticas agrícolas y ganaderas en buena parte del período estudiado obligaría, sin embargo, a un amplio comentario sobre esta cuestión; no en vano una de las principales tareas del historiador en las Facultades de Economía es ayudar a crear una sensibilidad acerca de la necesidad de evaluar los datos que manejamos.

Por otra parte, el libro es una buena investigación acerca de la evolución de los sistemas productivos de montaña y su integración en la economía capitalista, pero, pese a su título, los componentes demográficos responsables del declive de la población no son sus protagonistas principales. Al no haber un estudio sistemático de la evolución de las variables vitales, el proceso de transición y modernización sufrido por las comar-

cas rurales de montaña queda desdibujado. Sabemos que en España –y esa fue también la tendencia en las comarcas montañosas– durante el período estudiado la esperanza de vida se multiplicó aproximadamente por dos y medio y el número de hijos por mujer se dividió por cinco. Y esto fue acompañado de cambios profundos en la estructura de los grupos domésticos, el sistema hereditario, las relaciones de propiedad y las estrategias económicas y sociales de las familias, que resultaron fundamentales al trazar su devenir.

La misma noción de economía de montaña no puede reducirse a criterios de relieve, sino que responde a un concepto modelado históricamente. El caso gallego es un buen ejemplo de cómo zonas de fuerte tradición campesina, que no entran en la definición de la ley de 1982, fueron consideradas montañosas hasta hace muy poco por sus escasos niveles de mercantilización y sus difíciles relaciones con el exterior debido al estado de las vías de comunicación. Por ello, el análisis integrado de los factores demográficos, económicos y culturales –como han hecho María Xosé Rodríguez Galdo y José Manuel Pérez García para Galicia y Antonio Macías para Canarias– posibilita una comprensión más profunda de la complejidad de las economías campesinas.

Fausto DOPICO  
Universidad de Santiago de  
Compostela

Fernando MÉNDEZ IBISATE. *Marginalistas y neoclásicos*. Madrid: Editorial Síntesis, 2004. Pp. 412.

Más de una vez, preparando mis clases, he evocado un delicioso y profundo chiste de Ortega sobre un caballero que debe partir hacia el frente de batalla, y que se despide así de su esposa: «¡Adiós, amor mío, me voy a la Guerra de los Treinta Años!».

El desfigurar la historia exhibiéndola de modo acartonado, en efecto, es una tentación poderosa siempre y virtualmente irresistible cuando se trata de enseñarla. De ahí la importancia de los buenos manuales, imprescindibles para que seamos mejores docentes. Y por eso conviene tener a mano este modelo de libro de texto sobre una etapa crucial de la historia de la economía: la revolución marginal y el neoclasicismo.

Es mérito de Fernando Méndez Ibisate, profesor de la Universidad Complutense, el presentar una historia complicada de modo accesible para los estudiantes, donde la inevitable esquematización no oculta ni la fértil variedad analítica en juego ni los desarrollos posteriores que enriquecieron, desde la crítica y la multiplicación de enfoques, el fundamento neoclásico.

Tras un primer capítulo luminoso y breve, que sitúa el problema en su complejidad y apunta los matices, el relato prosigue con dos capítulos antes de llegar a la ampulosamente llamada revolución. El capítulo 2, «Aproximaciones y menciones de la utilidad

marginal», revisa a Bernoulli, Lloyd, Longfield, Jennings, Hearn, Whewell, y Auspitz y Lieben. El capítulo 3, «Precursores destacados del marginalismo», hace lo propio con Cournot, Dupuit, Thünen –junto a Hotelling–, Gossen, Lardner y Jenkin. Cabe señalar que pocos historiadores españoles del pensamiento económico se han ocupado de estos relevantes nombres, y, asimismo, es difícil encontrar en los manuales de la asignatura un tratamiento de los mismos tan correcto como el que brinda Méndez Ibisate. Es una virtud particularmente reseñable en el caso de la historia de la ciencia económica el prestar atención a los precursores: un libro de unas 400 páginas no aborda a los protagonistas hasta la página 150, e incluso a partir de allí, como veremos, rescata otros ángulos.

El capítulo 4 entra en el marginalismo, con Jevons, Menger y Walras, a los que el autor añade con acertado criterio a Edgeworth. A continuación llega un largo capítulo sobre Marshall, economista sobre el que Fernando Méndez Ibisate es un reconocido experto y, debo añadir, admirador. La explicación de su pensamiento es honda y certera; hay que subrayar su análisis de dos cuestiones que preocupaban a Marshall: la profesionalización de la Economía como ciencia y como materia práctica, y el tratamiento del problema de la demanda

como instrumento de medición de la utilidad —apartado 5.6—, que inquietó al economista inglés como a algunos de sus predecesores —por ejemplo Dupuit o Jenkin, aunque no así Cournot.

Finalmente, el capítulo 6 se titula «La denominada Escuela de Cambridge». Aquí figuran Pigou, Chamberlin —que obviamente no se formó en el Cambridge inglés, pero encaja en la escuela—, Robinson, y por último la teoría monetaria de Cambridge, que enlaza a Marshall con Keynes, asunto que fue objeto de la tesis doctoral de Fernando Méndez hace algunos años, que obtuvo mercedamente el Premio Extraordinario de la Complutense.

El «paseo histórico» por el neoclasicismo y el marginalismo, como elegantemente lo llama el autor, tiene diferentes niveles de dificultad y comprensión, pero separados en digresiones o apartados específicos y claros. Esto es un manual, es decir, está pensado, y bien pensado, para estudiantes; cuenta con breves pero a menudo jugosas notas biográficas, y con una excelente bibliografía que incluye las más recientes referencias. De cuando en cuando aparecen pinceladas que ligan la actualidad con estos viejos economistas; un buen ejemplo es Thünen y la política agraria europea, a propósito del bloqueo de la capacidad distributiva de los impuestos en contextos proteccionistas que reducen la eficiencia en el uso de la tierra.

A los militantes entusiastas de la Escuela Austriaca —o sea, todos— no

les gustará ver a Schumpeter entre Mises y Hayek (pág. 178), y menos les gustará ver al profesor Méndez Ibitsate seguir fielmente a Stigler a la hora de evaluar —o sea, de devaluar— a Menger (pág. 185). Pero pocos austriacos podrán denunciar el sesgo intervencionista del neoclasicismo —usual y erróneamente identificado con el liberalismo— de modo más sintético y competente como queda expuesto en un sólo párrafo en la página 209. Nada de lo que he leído en este libro me ha chirriado, y sólo le haría, porque así somos los profesores, algunas apostillas. Dice en la página 88 que Dupuit introduce por primera vez en economía el concepto de excedente del consumidor en 1844; mi candidato es Longfield y su noción de «intensidad de la demanda», a la que el propio autor alude en la página 46. Se me antoja osado sugerir que un mejor conocimiento de las teorías bimetalicas de Walras y Marshall habría evitado el colapso del sistema de Bretton Woods (pág. 230).

La edición es muy cuidada, y sólo he localizado cuatro debilidades: página 55, donde se lee «Malthus» debe leerse «Ricardo»; página 57, donde se lee « $F < 0$ » debe leerse « $F > 0$ »; página 299, donde se lee «Cambridge» debe leerse «Oxford»; y página 303, donde se lee «punto de inflexión» debe leerse «punto mínimo».

Carlos RODRÍGUEZ BRAUN  
Universidad Complutense de  
Madrid

Alfred D. CHANDLER Jr. *Shaping the Industrial Century. The Remarkable Story of the Evolution of the Modern Chemical and Pharmaceutical Industries.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2005. Pp. 366; 37 euros.

Hace doce años, el historiador de la empresa más influyente de todos los tiempos, Alfred D. Chandler Jr., inició un nuevo proyecto de investigación. Consistía en estudiar la evolución de las industrias más dinámicas de la actualidad con las herramientas que él mismo había desarrollado para analizar las que protagonizaron la segunda revolución industrial. El infatigable Chandler, profesor emérito de la Harvard Business School, había cumplido 75 años. Los resultados de tan ambicioso proyecto serían dos volúmenes dedicados a las empresas líderes de las telecomunicaciones y de las industrias química y farmacéutica. El primero, *Inventing the Electronic Century. The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Science Industries*, vio la luz en 2001. El segundo, objeto de esta reseña, se ha publicado cuatro años después. Se trata, sin embargo, de una sola obra, la de un individuo –asistido en este caso por Takashi Hikino y Andrew von Nordenflicht– que ha dedicado su larga vida a la reconstrucción y formalización verbal de un modelo explicativo del éxito y del fracaso de la gran empresa moderna.

Los lectores familiarizados con la obra de Chandler reconocerán inmediatamente al autor en la estructura, conceptos y precisión que rigen el libro. Un trabajo inspirado en el estruc-

turalismo no marxista que tanta influencia tuvo en las ciencias sociales norteamericanas de la segunda posguerra mundial y que, en el área que nos ocupa, sirvió para que los historiadores se preocuparan no sólo del quién, cuándo y dónde de los acontecimientos, sino del cómo y del por qué. Pero a los lectores de Chandler quizás les sorprendan la firmeza y la vehemencia de su último libro. Y es que nos encontramos en la era post-Chandler, una era que inauguró *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism* (1990). Al examinar sucesivamente los capitalismo americano –gerencial competitivo–, británico –personal– y alemán –gerencial cooperativo–, el libro suscitó un alud de críticas. El modelo se aplicó, con más o menos éxito, a otras experiencias nacionales y abundaron los reproches a la falta de atención de este autor al contexto político, a las relaciones laborales o a la cultura económica en general. Con todo, *Scale and Scope* –traducida al castellano como *Escala y diversificación*– universalizó el modelo de cuño norteamericano adelantado en dos obras clásicas (*Strategy and Structure*, 1962 y *The Visible Hand*, 1977). El mismo que sirve ahora a Chandler para explicar «las tres revoluciones que han transformado la vida y el trabajo en este planeta durante el último siglo y medio»: la

revolución industrial, la revolución de la información y la revolución –en marcha– biotecnológica.

Si la industria química se sitúa claramente en el marco de la primera revolución –y por eso es una vieja conocida del autor– la farmacéutica lo hace entre la primera y la tercera –lo que le ha obligado a actualizar sus conocimientos. Chandler emprende el análisis de ambas recordándonos que cada revolución, o cada era, ha requerido de una infraestructura propia para implantar y difundir los conocimientos científicos y técnicos que la han originado. De ahí la importancia del ferrocarril –y de otras vías de comunicación y distribución– y de las empresas con mayores capacidades de organización –técnica, de desarrollo y de gestión– en la segunda oleada industrializadora. La organización del libro es muy clara. Hay una parte introductoria conceptual en la que se adelanta el modelo, otra dedicada al análisis empírico de las mayores empresas químicas del mundo, otra dedicada al análisis empírico de los mayores laboratorios –que incluye un breve capítulo dedicado a la biotecnología– y una parte final en la que se comparan las tres revoluciones.

A los conceptos desarrollados en obras anteriores –estrategia y estructura, escala y diversificación– se une ahora el de la «estrategia virtuosa», la que según el profesor norteamericano permite a las compañías explotar al máximo las economías de escala y diversificación, erigiendo de este modo formidables barreras de entra-

da en cada nuevo sector de actividad. La historia de las grandes revoluciones económicas nos muestra que las empresas que han innovado y sobrevivido lo han hecho aprendiendo, consolidando sus bases de aprendizaje y siguiendo un patrón que aquí se denomina «trayectoria de aprendizaje» –*path of learning*. En esta trayectoria se identifican tres etapas claras: la creación de barreras de entrada, la definición de las fronteras y el reconocimiento de los límites al crecimiento. Lo que ha funcionado, casi sin excepciones, ha sido la diversificación relacionada. Y lo que ha fracasado, sin excepciones, ha sido la diversificación no relacionada, la que está en la base de los conglomerados empresariales. Esta es la dinámica que nos explica la capacidad de supervivencia a largo plazo, por una parte, y la concentración de las empresas líderes de estas industrias en unas pocas regiones del mundo –noroeste de Europa, Estados Unidos y Japón.

La evolución de la industria química es conocida. Los líderes de la industria química europea –alemana y suiza fundamentalmente– se formaron en las dos últimas décadas del siglo XIX alrededor de las grandes innovaciones del momento, singularmente la síntesis química, lograda primero en el campo de los colorantes y ampliada después a otras áreas industriales como los fármacos y los fertilizantes. Su habilidad para crear condiciones institucionales favorables y para comercializar los nuevos productos les permitió dominar el mercado internacio-

nal mucho antes del estallido de la Gran Guerra y cerrar el paso a posibles competidores. Es un ejemplo clásico de barreras de entrada, que los fabricantes de países periféricos como España pudieron comprobar en carne propia. No obstante, la situación excepcional de la posguerra le permitiría a la industria química norteamericana –representada por seis grandes compañías– hacerse con unas bases de aprendizaje integradas conseguidas a base de inversión y de asimilación de tecnología alemana de química orgánica e inorgánica. Este proceso había concluido ya a finales de los años veinte: cinco de las seis empresas americanas contaban con divisiones o departamentos de investigación propios y a su alrededor se había tejido una red de proveedores y de empresas especializadas: la red de apoyo –*supporting nexus*.

Tanto las firmas de amplio espectro –*core companies*– como las especializadas –*niche companies*– actuaron dentro de su área original hasta el advenimiento de la segunda gran oleada de innovaciones químicas: la revolución petroquímica y de los polímeros de los años cuarenta y cincuenta. El detonante fue la demanda extraordinaria de la Segunda Guerra Mundial de gasolina de aviación y caucho sintético. En 1935, Du Pont puso en el mercado los dos primeros productos de la industria de los polímeros: el *nylon* y el neopreno, mientras Shell Oil, Jersey Standard y Phillips empezaban a trabajar en la polimerización del petróleo con el fin de fabri-

car gasolina sintética. Fue un ejemplo que siguieron casi todas las compañías petrolíferas después de la guerra, las cuales de este modo redefinieron sus fronteras estratégicas para incorporar tejidos, plásticos o fertilizantes a su cartera de productos. La crisis de los setenta, sin embargo, les hizo comprobar que era muy costoso competir con los gigantes químicos y volvieron a su especialización original: primeras materias e intermedios –polímeros– del petróleo. Entre las químicas se produciría el fenómeno inverso. Para algunas de ellas –Du Pont, Dow, Monsanto o American Cyanamid– supuso un cambio trascendental en sus fronteras estratégicas. El caso contrario fue Union Carbide, que optó por la diversificación no relacionada antes de fracasar estrepitosamente –y perder su independencia.

Fue también en los años setenta cuando se puso de manifiesto que ni la química ni la ingeniería química podían seguir generando nuevos conocimientos aplicables a la industria. Este hecho provocaría una nueva redefinición de las fronteras. El desarrollo se impuso a la investigación. El autor nos recuerda que los nuevos productos se basaban, esencialmente, en tecnologías de los años veinte, cincuenta o sesenta. Por su parte, la segunda crisis del petróleo y las recesiones de los ochenta llevaron a la práctica totalidad de las compañías norteamericanas a reducir su ámbito de producción, para aprovechar sus ventajas y especialización inicial, además de explorar las ciencias de la vida

como fuente de conocimiento y crecimiento. Ninguna de ellas, sin embargo, tuvo éxito en esta última tarea. Mientras, sus competidoras europeas se las arreglaron para mantener o incrementar sus mercados. El patrón desarrollado antes de la Gran Guerra resurgió sin demasiadas dificultades después de la derrota nazi. Y eso a pesar de la nueva competencia de las firmas americanas y de su dominio de la tecnología de los polímeros. Es la fortaleza de ese patrón original la que explica que empresas como Bayer y Hoechst pudieran volver al mercado americano en los años sesenta y setenta. Bayer desde el principio y más tarde Hoechst –que en 1999 se transformaría en Aventis– se especializarían en productos farmacéuticos. Las empresas suizas, que habían seguido compitiendo con las alemanas durante la época de entreguerras, abordaron los retos de la segunda posguerra mundial y del agotamiento de las innovaciones químicas llevando a cabo fusiones –de ahí la creación de Ciba-Geigy primero y de Novartis después–, centrando esfuerzos en la división farmacéutica y entrando de lleno en la revolución biotecnológica –de ahí las compras de empresas nuevas por parte de Novartis y Roche. La experiencia helvética es una de las que más rotundamente refleja el final de una era –la química– y el comienzo de otra –la biotecnológica. Que las herederas de la industria química suiza se hayan situado en la frontera de este nuevo campo del saber se debe además a que han sido capaces de rede-

finir sus fronteras y renunciar a parte de su patrimonio científico-técnico. La trayectoria de otras grandes firmas europeas, como la británica ICI –Imperial Chemical Industries– y la francesa Rhône-Poulenc, es menos feliz, pues ni el énfasis inicial de la primera en la química de polímeros ni la opción generalista de la segunda dieron los frutos esperados.

La evolución de la industria farmacéutica constituye la otra cara de la historia que nos ocupa. En el libro se insiste en que el desarrollo de los laboratorios europeos y americanos fue muy diferente desde el principio. Pues mientras los europeos se basaron en la explotación de las grandes innovaciones químicas, como la síntesis del carbono –origen de analgésicos tan conocidos como la Aspirina o de las sulfamidas–, los americanos crecieron en torno a la fabricación en masa de fármacos de origen natural que no necesitaban receta –OTC, *Over the Counter*. La irrupción de los laboratorios del otro lado del Atlántico en el mercado mundial no se produjo hasta la primera posguerra mundial, que facilitó la difusión de la química de síntesis por todo el mundo. Entre las firmas que mejor supieron aprovechar esta oportunidad estaban Eli Lilly, Abbott y SmithKline. Sería la industria farmacéutica de Estados Unidos la promotora de la siguiente revolución terapéutica, la de los antibióticos. Su producción a escala industrial –fruto del llamado esfuerzo de la guerra– provocó una reordenación del paisaje empresarial farmacéutico

de los Estados Unidos, además de dar una enorme ventaja a los laboratorios de ese país, entre los que ya figuraban Merck, Pfizer y Upjohn. Como la de los polímeros, la tecnología de los antibióticos empezó a dar muestras de agotamiento en los años sesenta. La mayor parte de los laboratorios americanos reaccionaron centrando sus energías en los productos OTC o diversificándose –entrando en la química de consumo y de la alimentación. Desde los años setenta, sin embargo, y en contraste radical con lo que ocurría en el sector químico, la industria farmacéutica mundial entró en una nueva era gracias al desarrollo espectacular de otras disciplinas, como la microbiología, la enzimología y, sobre todo, la biología molecular. Aunque el descubrimiento científico clave –el de la doble hélice del ADN por James Watson y Francis Crick– había tenido lugar en 1953, los avances con más impacto médico y farmacológico –los procesos de manipulación del ADN, que constituyen el fundamento de la biotecnología– no se produjeron hasta mediados de los años setenta. Una vez más, el paisaje empresarial se transformó: los laboratorios que como Merck, Eli Lilly, Squibb y SmithKline supieron comercializar el nuevo conocimiento –el diseño de nuevos fármacos a partir de nuevas moléculas– se convirtieron en líderes. La evolución de las otras grandes compañías americanas fue enormemente diversa, pero en casi todos los casos muestra la eficacia con que los que antes percibieron las posibilidades de la revo-

lución biotecnológica erigieron barreras de entrada. En el libro se dedica bastante atención a la evolución de las firmas biotecnológicas nuevas: un nuevo tipo de empresa que surgió al abrigo del tejido científico-técnico estadounidense –en Nueva Inglaterra y California, esencialmente– y de una normativa legal –la *Orphan Drug Act*, de 1983– que otorgaba un monopolio de siete años a los productores de fármacos de especial interés para mercados de menos de 200.000 usuarios. Esta ley ha resultado vital para el desarrollo del sector y para la consolidación de Estados Unidos como centro mundial de la biotecnología.

En Europa, mientras, la industria farmacéutica ha seguido en manos de las empresas químico-farmacéuticas históricas del valle del Rin. Su vocación exportadora se impuso tanto a las dificultades de las dos posguerras mundiales como a la nueva competencia americana. Lo más interesante, no obstante, es la precocidad con que la industria suiza advirtió la trascendencia de la biotecnología. Eso se tradujo en el práctico abandono del negocio químico, por una parte, y en alianzas con y adquisiciones de firmas biotecnológicas americanas. Sus competidores históricos, Bayer y Hoechst en particular, llegaron relativamente tarde a la nueva era. Por lo que hace a los laboratorios británicos y franceses, su evolución después de la Segunda Guerra Mundial estuvo marcada por la revolución de los antibióticos. Los británicos Glaxo, ICI y Beecham crecieron porque supieron incorpo-

rarse a ella. Los franceses, en cambio, fracasaron estrepitosamente. En el capítulo dedicado a la comercialización de la biotecnología, Chandler extiende su modelo a la actualidad, o incluso al futuro próximo. Aunque aún está en marcha –nos dice–, la revolución biotecnológica ya ha empezado a crear su infraestructura. Los primeros avances de la biología molecular se realizaron en el ámbito académico. Después, en los setenta, empezaron a surgir empresas proveedoras de nuevos materiales o de herramientas necesarias para la comercialización del nuevo saber. Los nuevos productos de la biotecnología llegaron al mercado en la década siguiente de la mano de ese nuevo tejido y de las compañías históricas. Ha sido en los noventa cuando se ha impuesto una división del trabajo entre éstas –que se dedican a

los mercados de masas– y aquéllas –que se centran en los más especializados. El potencial de la industria biotecnológica, con el genoma humano en vías de ser descifrado, es enorme. Las barreras de entrada, también.

Concluyamos con una advertencia y con una reflexión. La advertencia: el libro puede exasperar a los críticos del estructuralismo, cansar a los que menos crean en la universalidad del modelo chandleriano, y aburrir a quienes no sientan una gran curiosidad por las industrias químicas y farmacéuticas. La reflexión: ¿podrá ofrecer la historia empresarial algo tan sólido y con tanta potencia explicativa después de Chandler?

Núria PUIG  
Universidad Complutense de  
Madrid

Luis GONZÁLEZ RUIZ. *El cultivo del tabaco en Granada, (1870-1960)*. Granada: Fundación Caja Rural de Granada y Editorial Atrio, 2004. Pp. 422.

El libro que se reseña es un sólido trabajo de investigación basado en la tesis doctoral del autor, Luis González Ruiz, sobre el cultivo del tabaco en Granada entre 1870 y 1960. El libro analiza uno de los aspectos menos estudiados de la historia económica del tabaco: el cultivo, y la importancia que éste tuvo para el desarrollo económico de la provincia de Granada durante gran parte del siglo XX. De los tres componentes del monopolio del tabaco en España –adqui-

sición de la rama, elaboración, venta y distribución–, ha sido la parte intermedia, la vertiente industrial, la transformación del tabaco en un artículo de consumo, la que ha despertado mayor interés en la historiografía española. De ahí la buena acogida que tiene este libro sobre el cultivo para completar el análisis histórico de un sector que ha sido clave en la economía española.

Este trabajo se divide en tres partes que siguen un orden cronológico.

En la primera, se concentran los capítulos introductorios y se analiza la etapa previa al estudio propiamente dicho: el tabaco desde su descubrimiento hasta 1887. Está compuesta de seis capítulos. Los dos primeros se corresponden con el análisis del medio físico y la agricultura de la Vega de Granada, y con el de la estructura económica granadina respectivamente. Los dos siguientes tratan sobre la planta del tabaco y su introducción en Europa, mientras que el quinto analiza la evolución del tabaco en España desde el establecimiento del monopolio en 1636 hasta el arriendo de la gestión a la Compañía Arrendataria de Tabacos (CAT) en 1887. Finalmente, el último trata sobre uno de los ejes principales del libro: el papel de los grupos de poder granadinos en el cultivo del tabaco en Granada. En este caso analiza las primeras reclamaciones del cultivo del tabaco en Granada con anterioridad a 1887. La segunda parte estudia los años comprendidos entre 1888 y 1920, periodo que González Ruiz llama el camino hacia la autorización. Esta parte está compuesta de tres capítulos. Como en la primera parte, este bloque comienza analizando la coyuntura socio-económica Granadina entre 1888 y 1920. El segundo capítulo de esta parte, que corresponde con el octavo de la obra, estudia la evolución del tabaco en España entre 1887 y 1920. El noveno trata explícitamente sobre el camino hacia la autorización del cultivo de tabaco en Granada. La tercera y última parte del libro también está com-

puesta por tres capítulos. El autor repite la estructura de las dos partes precedentes y comienza con un capítulo, el décimo, sobre la economía granadina entre 1920 y 1960. Continúa con otro centrado en la expansión del cultivo de tabaco en España durante esos años, y termina con el capítulo undécimo sobre el desarrollo del cultivo del tabaco en Granada. Por último, el libro concluye con un apéndice estadístico, unas breves conclusiones y la bibliografía.

Este libro es en esencia un trabajo de historia económica local. Tal y como apunta su autor, el objetivo principal de esta publicación es completar un hueco en la historiografía granadina analizando el ciclo del tabaco en Granada. En este sentido, este trabajo cubre con creces este objetivo, ya que el análisis del cultivo del tabaco en Granada está perfectamente integrado en la evolución histórica de la estructura social y productiva granadina. No obstante, este libro también realiza aportaciones de alcance más general. Primero, analiza uno de los aspectos menos desarrollados dentro de la historiografía sobre el tabaco en España: el cultivo y la conexión entre la industria y la agricultura. Segundo, estudia el papel de las instituciones locales y provinciales en el desarrollo económico, en este caso dentro de un sector fuertemente politizado y sujeto a un monopolio fiscal.

Por una parte, Luis González Ruiz analiza el desarrollo del cultivo de tabaco en España desde los orígenes, y por tanto, la época en la que éste

estaba prohibido, hasta su aprobación e implantación en zonas muy acotadas de la península como Granada o Cáceres. El cultivo del tabaco, excepto algunos momentos puntuales, estuvo prohibido en la Península hasta el primer tercio del siglo XX. El motivo principal era evitar el contrabando de tabaco y de elaboración del mismo al hallarse estancada la renta del tabaco desde el siglo XVII. El libre cultivo del tabaco se aprobó en 1917, aunque desde el comienzo de la gestión de la CAT en 1887 se comenzaron a realizar ensayos en distintas partes del país. Las innovaciones impuestas por los nuevos gestores y los cambios en el suministro de tabaco llevaron finalmente a autorizar el cultivo de tabaco en la España peninsular. Esto no quiere decir, como bien apunta el autor, que se tratase de un cultivo verdaderamente libre, sino que se concedía sólo la posibilidad de cultivar plantaciones bajo el control de las autoridades. Esta regulación del cultivo del tabaco explica la importancia que tenía para una zona determinada que la CAT y las autoridades de la Renta del tabaco les concedieran el privilegio del cultivo. Así parece ser que sucedió en Granada, para la cual el tabaco supuso un elemento dinamizador muy importante hasta la década de los sesenta del siglo XX. Su ulterior deterioro también tuvo un importante impacto económico y social en la región. En este sentido, esta obra realiza una interesante aportación a la historiografía agraria sobre cultivos

industriales en España, y a la historiografía del sector tabaquero.

El otro aspecto a destacar es el del papel de las asociaciones empresariales de la provincia. Se trata, sin duda, de uno de los aspectos más interesantes y mejor tratados del libro. La Liga de Contribuyentes, la Liga Agraria o la Cámara de Comercio, Industria y Navegación desempeñaron un papel esencial en la elección de Granada como zona de cultivo del tabaco con la Ley de Autorizaciones de 1917. El cultivo del tabaco en la provincia de Granada fue presentado como una tabla de salvación para la economía granadina. No en vano, se trataba de un producto regulado y sin competencia en el mercado. La consecución de la autorización de cultivo implicaba un ingreso seguro para la zona. Los grupos empresariales y las instituciones económicas granadinas fueron muy dinámicos desde antes de que comenzasen los ensayos del cultivo para hacerse con la autorización de la Renta del Tabaco. Este aspecto no sólo es importante para mejor comprender el desarrollo histórico de la economía granadina sino para entender el funcionamiento de los grupos de presión empresariales en la historia económica española. En este sentido, se echa en falta la inclusión de trabajos más generales sobre los grupos de presión y el papel de las asociaciones empresariales en la economía española que tanto han proliferado en los últimos años. La inclusión de análisis teóricos sobre las funciones del empresario en merca-

dos politizados también habría ayudado a mejorar el producto final de esta investigación. Por tanto, la aportación potencial de este trabajo para comprender el papel económico de los grupos de presión en mercados politizados, más allá de su efecto en el caso de Granada y del cultivo del tabaco, no llega a materializarse.

No obstante, es necesario indicar que no sólo se echa en falta bibliografía sobre grupos de presión y asociaciones empresariales, sino bibliografía de historia económica sobre el sector agrario y del tabaco. De hecho, las ausencias bibliográficas y lo que ello implica, es sin lugar a dudas el aspecto más criticable de este libro. La historiografía sobre el tabaco para la época que analiza el autor se ha desarrollado enormemente en los últimos años, sobre todo con la aparición de varios libros y artículos sobre los aspectos empresariales de la CAT, que habrían permitido un análisis más rico sobre las decisiones y las estrategias empresariales y políticas relativas a la aprobación de cultivar el tabaco en la Península en el momento en que se decidió hacer: 1917. Estas ausencias se entienden al observar los años de publicación de las obras incluidas en la bibliografía. Ninguna, a excepción de dos publicadas en 1996, supera como año de edición la mitad de la década de los noventa del siglo pa-

sado. Teniendo en cuenta que se trata de un libro publicado a mediados de 2004, el autor debería haber hecho un esfuerzo por incorporar todas las publicaciones aparecidas sobre los temas principales del libro en esos años, principalmente, las del sector del tabaco, pero también las ya referidas sobre los grupos de presión y asociaciones empresariales y sobre el desarrollo de la agricultura en España. Por tanto, gran parte de las aportaciones potenciales que podría haber realizado el texto más allá de la historiografía granadina sobre el cultivo del tabaco en España, y, principalmente, sobre la importancia que en su desarrollo tuvieron los grupos de políticos locales queda aislada, diluida por las carencias bibliográficas.

Por último, formalmente, se trata de una edición cuidada por parte de la editorial, ya que el tamaño de letra y los márgenes facilitan su lectura. Las erratas son las mínimas y la introducción de fotografías enriquece el trabajo. Igualmente, las tablas, gráficos y el apéndice estadístico son, a pesar de la falta de fuentes documentales de tipo cuantitativo puesto de manifiesto por el autor, de gran utilidad para la lectura y comprensión del texto.

Lina GÁLVEZ MUÑOZ  
Universidad Carlos III de Madrid