

RESEÑAS DE LIBROS

Albert CARRERAS y Xavier TAFUNELL. *Historia económica de la España contemporánea*. Barcelona: Crítica, 2004. Pp. 535.

La convergencia entre economías ha sido uno de los temas centrales del debate económico de la década final del siglo XX. Nada más sugestivo, por tanto, que analizar como hacen en este libro Carreras y Tafunell, cuál ha sido en el muy largo plazo la trayectoria española dentro de este proceso de equiparación de niveles de producto por habitante experimentado por algunos de los países hoy desarrollados. Y como era de esperar, el resultado de su esfuerzo es una brillante síntesis de interpretación de la evolución económica de España durante los siglos XIX y XX articulada desde la perspectiva de cuál ha sido su capacidad para aproximarse a los niveles de bienestar material de las economías más avanzadas del continente o, más en general, de las que formaron la UE hasta 2004.

El libro, además, se dirige a un público más amplio que el de los especialistas por lo que está escrito con una notable voluntad pedagógica para facilitar su comprensión a lecto-

res con conocimientos de economía modestos y entrelaza con gran habilidad los temas centrales del debate historiográfico de los últimos años con el análisis del crecimiento español acudiendo a reiteradas referencias comparativas. Como consecuencia, esta historia económica de la España contemporánea es un logrado intento, al menos, desde dos perspectivas. Por una parte, la de ofrecer una interpretación coherente de la evolución económica de España durante los dos últimos siglos de gran interés para la docencia. Y por otra parte, la de profundizar en las causas de su crecimiento a largo plazo. Lo cual, tal vez, permitirá vincular en mayor medida el trabajo de los historiadores económicos con las preocupaciones de un amplio grupo de economistas académicos, que constituye el mejor camino para moderar la separación entre unos y otros.

Es la combinación de objetivos la que determina que la elección de una perspectiva preferentemente cronológica –capítulos segundo a décimo

que abarcan desde la crisis del Antiguo Régimen a la integración en la UE— quede completada con sendos capítulos de análisis macroeconómico (primero y decimoprimer) y una sintética introducción en la que se aborda tanto la situación de partida, con un resumen del siglo XVIII, como los condicionantes naturales al crecimiento en España. Quizá se echa en falta una mayor relación entre ambas, pero en todo caso, dentro de la primera es imposible dejar de destacar la magistral síntesis de la edad —más bien década— de oro de la economía española del capítulo octavo o el no menos sugestivo, aunque polémico, capítulo tercero que los autores titulan «La difusión de la industrialización (1840-1880)», y que algunos hubiéramos preferido ver denominado más modestamente como los límites del crecimiento industrial. Y dentro del contenido de los dos capítulos más globales, tiene un especial interés la ponderada y breve aproximación a los condicionantes naturales de la introducción o las sugerencias de las páginas finales sobre las insuficiencias de la dotación de capital (físico y humano) de la economía española para hacer frente al nuevo marco internacional que incitan a una nueva y renovada mirada hacia el pasado.

El esfuerzo pedagógico realizado por los autores hace fácil el pronóstico de que el texto pasará en breve plazo a convertirse en básico para la docencia de la historia económica de Es-

paña. Al mismo tiempo, sin embargo el trabajo de Carreras y Tafunell tiene otro atributo relevante. Los autores ofrecen sin vacilación, y de manera hartamente en no pocas ocasiones, su interpretación sobre los aspectos clave de la trayectoria española durante dos siglos, con lo cual convierten al libro es una magnífica agenda para el debate y en un no menos excelente estímulo a nuevas investigaciones que corroboren, maticen o rechacen sus apreciaciones. No es posible en una reseña siquiera realizar una mera enumeración de los aspectos más destacados de esta agenda que abarcarían desde el grado de articulación alcanzado por el mercado monetario a mediados del XIX hasta la valoración del Estado del Bienestar erigido en el último cuarto del XX, pasando por el papel del primer tercio del siglo XX en la consolidación de España como economía industrializada o el nivel de desarrollo industrial alcanzado en 1900. Con todo, un ejemplo vinculado a la principal conclusión del libro puede servir para apuntar la complejidad del tema abordado y su relevancia como estímulo para profundizar en una mejor comprensión del pasado económico contemporáneo español.

Así, si hemos de hacer caso a las taxativas afirmaciones del inicio del prólogo, la conclusión de los autores respecto al grado de convergencia experimentado por España en estos dos siglos es que ésta no ha convergido en absoluto. Es más, en relación con la situación en 1800, según afirman, hoy estamos más alejados de

nuestros vecinos. (p. IX). Pero, al mismo tiempo, como ellos mismos anuncian, esta declaración inicial es matizada de tal forma a lo largo de las más de 500 páginas que al acabar su lectura es posible dudar de tales afirmaciones. Y así, mientras, por un lado, las cifras en las que basa la comparación de 1800 son, poco después (p. 39) consideradas «altamente especulativas» y «poco sólidas», por otro, en las páginas finales se afirma, con la misma rotundidad que en la primera que el atraso español ha desaparecido y «que España, a efectos prácticos, ya ha convergido» (p. 466) aunque quede un largo camino para la convergencia en renta por habitante.

Por otro lado, desde el punto de vista del interés docente del libro, es posible apuntar que algunos aspectos de presentación tal vez debieran ser objeto de atención para las reediciones futuras. Dejando de lado algunas afirmaciones axiomáticas sobre el papel desempeñado por las contribuciones de algunos historiadores económicos, más de reconocimiento personal que de validez de diagnóstico, cuya aclaración a cualquier estudiante interesado se hace imposible excepto por los propios autores, en un libro de gran utilidad docente como este, tal vez debiera dedicarse atención suplementaria a evitar tanto referencias a conceptos antes de explicarlos o a dar por supuesto su comprensión —por ejemplo, la transición demográfica y rentas provinciales respectivamente—, como el exceso de adjetivación en alguna de sus páginas

(véase pp. 3-6, 41 y ss.) o la excesiva temporalidad de algunas apreciaciones (pp. 464-467) que dejarán impresiones durante demasiado tiempo expresiones como «eminente ampliación» de la UE para referirse a la de 2004.

Más allá de estos aspectos, secundarios pero relevantes desde la perspectiva docente, y más allá de la amplia agenda para la profundización de nuestros conocimientos que contiene, el libro, que junto al de Leandro Prados de la Escosura sobre el PIB recientemente editado por la Fundación BBVA cierran una etapa de la investigación sobre el crecimiento español a largo plazo, invita a constatar posibles inconsistencias del enfoque, no ya de Carreras y Tafunell, sino de la gran mayoría de quienes nos dedicamos a investigar sobre el mismo. Quizá la más obvia sea que de la ingente evidencia acumulada en los estudios de convergencia no emerge la conclusión de que las economías más atrasadas, en su conjunto, tiendan a crecer más rápidamente que las más desarrolladas, lo cual invita a considerar el estudio del crecimiento desde una complejidad mayor. Pero las dos a las que me querría referir, están más vinculadas a la investigación concreta en historia económica. Son, por un lado, la nítida diferencia entre el análisis mayoritario para explicar las vicisitudes de la economía desde 1800 hasta 1936 y el que mayoritariamente utilizamos a partir de la Guerra Civil y, por otro lado, las insuficiencias de la interrelación sectorial agricultura-industria, dominante en el siglo XIX y,

quizá, primer tercio, o primera mitad, del XX para analizar las etapas más próximas a la actualidad; esto es: la relevancia del sector servicios en la transformación económica de la segunda mitad del XX.

El primero de los dos aspectos puede enunciarse simplificada, y quizá groseramente pero de forma ilustrativa, en la integración dentro del análisis historiográfico para el período 1800-1936 del papel desempeñado por los grupos de intereses, se denominen estos, como en este caso, la clase terrateniente (p. 162), trigueros castellanos (p. 191), sectores industriales (p. 195) o más en general, grupos privilegiados (p. 116). Una integración que prácticamente desaparece del análisis al abordar la evolución económica de la segunda mitad del siglo pasado a pesar de que su presencia, e intervención en las decisiones adoptadas por los gobernantes, ha sido tan destacada como en el largo período previo como se apunta también en este libro al referirse a la nacionalización de RENFE o a los circuitos privilegiados de financiación.

El segundo aspecto es más complejo de enunciar en unas líneas dado que combina la imposibilidad de abordar el sector servicios como un conjunto de actividades homogéneas con el debate acerca cómo realizar una medición de su productividad o de su contribución al PIB rigurosas ante

esta heterogeneidad y el fenómeno de la inflación dual. Pero el hecho evidente es que hoy en las sociedades avanzadas, y España lo es, estas actividades superan, con mucho, la importancia de la industria cuya aportación al PIB se sitúa en torno al veinte por ciento –con la excepción más aparente que real de Japón, por la menor presencia de la externalización– y son decisivas en la evolución general de la economía. A pesar de lo cual, y en una clara pervivencia de la situación existente hasta mediados del XX, la industria sigue recibiendo mucha más atención en las aproximaciones macro que los servicios, quizá con la excepción de la banca. Una situación que parece urgente corregir si queremos comprender con rigor las transformaciones más recientes.

En resumen, y se deduce de lo escrito hasta aquí, el libro de Carerras y Tafunell es un libro importante. A sus colegas, a los que está dedicado, nos corresponde aprovechar su contenido para, compartiendo o no su concepción de cómo tiene lugar el crecimiento, conseguir situar las investigaciones sobre historia de la economía española en un nuevo estadio que permita explicar mejor las luces y sombras que dominan su situación actual.

Jordi PALAFOX
Universitat de València

Glicerio SÁNCHEZ RECIO y Julio TASCÓN FERNÁNDEZ (eds). *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*. Barcelona: Crítica, 2003. Pp. 362, notas, índices de cuadros, gráficos y tablas y bibliografía al final de 6 de los 14 capítulos del libro.

La aproximación de historiadores contemporaneistas e historiadores económicos, y el estudio de la política y los empresarios en la España durante el primer franquismo, fueron los objetivos de un seminario celebrado en la Universidad de Alicante a finales del año 2000. Fruto de dicha colaboración e interés es el presente libro, que reúne en catorce capítulos otros tantos trabajos escritos por dieciocho especialistas de la historia política, económica, y empresarial de España en las décadas de 1940 y 1950.

En la presentación que escriben conjuntamente Glicerio Sánchez y Julio Tascón se indica que el seminario celebrado en Alicante tuvo como objetivos principales estudiar los apoyos económicos y sociales del régimen franquista entre 1936 y 1957 a través del análisis de empresas importantes de las finanzas y la industria. También, estudiar a altos directivos y destacados políticos vinculados al régimen, las redes de intereses creadas entre la política y la actividad empresarial, y el apoyo económico internacional al franquismo.

El resultado del trabajo colectivo, tal como se puede advertir por los trabajos publicados en este libro, es desigual. Hay trabajos plenamente relacionados con los objetivos propuestos, y otros a los que cuesta

hallar la vinculación con los empresarios y la actividad empresarial. Hay algunos temas ya bastante trillados en la historiografía que vuelven a aparecer con pocas novedades, y otros menos tratados que resultan de gran interés para entender no sólo la España del primer franquismo sino también el poder actual de la banca privada, y de algunas grandes empresas de la electricidad y de la construcción y promoción inmobiliaria. El estudio de la actividad empresarial de grandes empresarios y destacados políticos, y sobre todo de las redes de intereses tejidas con los organismos del nuevo régimen son centro primordial de atención. Industria y finanzas son los sectores más tratados, aunque también hay un capítulo dedicado al *lobby* agrario. Los empresarios dedicados a la actividad comercial reciben indirectamente tratamiento en el capítulo 12 –sobre el mercado negro en Bilbao– y explícitamente en el bien escrito capítulo 13 –sobre la minería del wolframio.

El título del libro quizá no hace plena justicia a su contenido, ya que indica que se realiza un análisis sobre los «empresarios de Franco», una expresión que parece no incluir a aquellos que fueron «empresarios a pesar de Franco». Lo cierto es que la mayoría de capítulos se refieren a la gran

empresa, particularmente la vinculada al INI, al SNT y a los sectores energético, financiero, y de la construcción de viviendas (capítulos 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8). En este tipo de empresa es donde mayoritariamente se localizaron empresarios vinculados, defensores, y beneficiados por la política del franquismo. Sin embargo, otro grupo de capítulos tratan de empresas privadas de distintos tamaños, incluyendo algunas de pequeña y mediana dimensión. Y es en este otro tipo de empresas, sobre todo las vinculadas a industrias de bienes de consumo y/o dirigidas a mercados internacionales –por su dependencia exterior en materias primas utilizadas o producto final de venta– donde se encuentran empresarios que a pesar de su proximidad a la ideología del nuevo Estado fueron críticos con su política económica y laboral (capítulos 9, 10, 11, y 14).

La introducción es una buena explicación sobre el origen del libro, y un resumen de las contribuciones más relevantes de cada capítulo. En ella se echa de menos, quizá, diferenciar que en el estudio de los vínculos establecidos entre empresas o empresarios y política existieron grandes diferencias entre los sectores más intensivos en capital y/o tecnología, y los sectores más intensivos en factor trabajo. También, grandes diferencias entre los sectores cuyo mercado era el exterior, el nacional, o el regional. Comprender las relaciones entre política y empresa requiere explicitar las diferencias que en las estrategias empresariales

existieron motivadas por factores de oferta y de demanda, por mucho que el elemento institucional permease enormemente la actividad de las empresas. En función de estas diferencias puede entonces entenderse mejor la mayor, o menor, necesidad de establecer vínculos con la política a escala nacional o a escala local.

El lector profano se beneficiará sin duda de la puesta en común de investigaciones de difícil acceso, o poco conocidas. Algunas de ellas son resultado de investigaciones relativamente recientes, que sintetizan aspectos novedosos sobre la diversidad de empresarios que existieron en España tanto en el sector público como en el privado. Esta diversidad permite destruir algunos estereotipos como el de que el empresariado en bloque fue afín y acrítico con el franquismo en nuestro país. Los trabajos de Roque Moreno, Pere Ysàs, y Eugenio Torres revelan detalles sobre la existencia de empresarios y asociaciones empresariales críticas e incluso a veces enfrentadas con la legislación y las instituciones del franquismo. También muestran estos trabajos que la pequeña y mediana empresa existió, junto a las grandes del sector público o privado, y que sus estrategias individuales y colectivas fueron bien distintas de las de las grandes. De la empresa pública se ha producido un auténtico aluvión de investigación y publicaciones, y en los últimos años han aparecido trabajos valiosos sobre grandes empresas –en general, y para sectores financieros, energéticos y de la

construcción y el transporte, como bien demuestran los capítulos de Carreras, Comín, Tortella, García Ruiz, Anes, Núñez, Llordén y Torres. Sin duda necesitamos más trabajos sobre las pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas de carácter familiar, para poder conocer mejor lo que fue el tejido empresarial dominante en las distintas regiones de España.

El lector especialista advertirá que algunos de los capítulos del libro no son resultado de investigaciones recientes o novedosas, sino versiones revisadas de trabajos publicados hace ya una década, aunque ello no merece en absoluto su valor para el conocimiento de la España del franquismo, ya que en general no se han producido aportaciones sustanciales que los superen. Sin embargo, el lector que haya ido siguiendo el avance de la historiografía sobre política y empresarios en la historia de este país en los años comprendidos entre 1936 y 1957 puede quedar decepcionado por la ausencia de trabajos, o por lo menos referencias bibliográficas, sobre investigaciones más recientes que iluminan ángulos poco considerados hasta ahora en la historiografía sobre el tema. Por ejemplo, y aunque se apunta en el trabajo de J. Tascón, el tema de los esfuerzos realizados por empresarios españoles para establecer vínculos con empresas, asociaciones patronales, y centros de innovación extranjeros, a pesar de las proclamas autárquicas del régimen, y a pesar de la identificación con el régimen de los empresarios. Esfuerzos que continua-

ron lazos establecidos antes de la Guerra Civil, y que fueron fundamentales para explicar algunas de las alianzas con multinacionales extranjeras acordadas durante la liberalización de los años sesenta. Otro ejemplo de tema ni siquiera tratado es el de las limitaciones legales impuestas por el Fuero del Trabajo y la nueva legislación civil y laboral a las mujeres, que frenaron en seco las posibilidades abiertas a principios del siglo XX para que las mujeres pudieran ser empresarias o siguieran activas en el mercado laboral independientemente de su estado civil. La progresiva especialización de las mujeres emprendedoras dentro del sector servicios se fraguó en estos años, formando capital humano que se visibilizaría en el mercado laboral español en los años sesenta, en un proceso que ya cuenta con importantes trabajos publicados no mencionados en el libro reseñado. Un tema que se apunta –capítulo de P. Ysàs– pero del que falta aún saber mucho más es el de las relaciones laborales, sobre todo teniendo en cuenta que la legislación del primer franquismo exigió que las empresas subvencionasen parcialmente prestaciones sociales que en otros países de la Europa occidental iba absorbiendo el naciente Estado del bienestar. El modelo de gestión de recursos humanos en España, que en estos años adoptó eclécticamente ideas de la organización científica del trabajo y valores del catolicismo social para aumentar la productividad del trabajo, y sus resultados, es otra línea de inves-

tigación reciente que tampoco se trata en el libro, a pesar de la relevancia que estudios muy recientes le otorgan en el proceso paulatino de modernización empresarial en España. La emergencia de grandes empresas del turismo y del ocio –relacionadas entre otras actividades con la hostelería, el cine, el teatro, el deporte, o la discografía– en estos años posteriores a la Guerra Civil es otro de los grandes temas ausentes del libro, para el existen ya algunas destacadas publicaciones en España y numerosos estudios especializados en otros países de nuestro entorno.

Cabe felicitar la iniciativa tomada por la Universidad de Alicante para aunar historiadores de la política y la economía en un encuentro sobre el primer franquismo. El libro producto de este encuentro recopila trabajos

sintéticos de algunos de los mejores especialistas que tenemos en España sobre historia política, industrial, financiera, agraria, y empresarial, y como los mismos editores señalan en la presentación, «la exposición de lo conocido [...] sugiere lo mucho que resta aún sin conocer» (p. 11). Sin duda, este trabajo colectivo abre el horizonte hacia nuevos seminarios y libros que deberán avanzar hacia la consecución de un conocimiento más profundo de los complejos y diversos lazos que atravesaron empresa, política, y sociedad, en la España entre 1936 y 1957. El libro editado por G. Sánchez y J. Tascón sin duda constituye ya una referencia obligada en dicho avance.

Paloma FERNÁNDEZ PÉREZ
Universitat de Barcelona

Manuel SÁNCHEZ SARTO. *Escritos económicos (México, 1939-1969)*. Edición, introducción y notas de Eloy FERNÁNDEZ CLEMENTE. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, Institución «Fernando el Católico», Instituto de Estudios Altoaragoneses y Departamento de Educación, Cultura y Deporte del Gobierno de Aragón, 2003. Pp. 691; 21euros.

Transcurridos más de veinticinco años de la firma de los Pactos de la Moncloa (1977) y de la aprobación de la Constitución (1978), que han permitido gozar del mayor periodo de prosperidad económica y de convivencia democrática y pacífica de nuestra historia, es hora de recobrar a aquellos que vivieron exiliados tras el golpe de Estado del general Francisco Franco.

Una de las formas de realizar esta recuperación, siendo lo más objetivo posible, es dejar hablar a los protagonistas. Esto es lo que se consigue con la edición que realiza Eloy Fernández Clemente de los escritos de Manuel Sánchez Sarto, que se acompaña con un extenso y documentado estudio preliminar que nos permite situar al personaje y sus ideas económicas.

Manuel Sánchez Sarto (Zaragoza, 1897- México, 1980) se licenció en Derecho (1921) y Letras (1922) en la Universidad de Zaragoza y se doctoró en Derecho en la Universidad Central de Madrid (1932). Amplió, como otros notables economistas del momento, sus estudios en las universidades alemanas de Múnich, Leipzig, Kiel y Berlín, gracias a una beca de la Junta para Ampliación de Estudios (1921-1922). A la vuelta y hasta la finalización de la Guerra Civil residió en Barcelona, en donde aparece vinculado a la editorial Labor. En esta editorial realizó un buen trabajo en la selección de títulos a publicar y en la traducción de textos económicos adscritos principalmente a los hacendistas, estadísticos e historicistas alemanes, en el mismo periodo en el que Antonio Flores de Lemus estaba introduciendo el pensamiento germano en la universidad española. Así, los más destacados autores que tradujo, entre 1925 y 1937, son: R. van Borghht *Hacienda pública. I, parte general y Política económica*, W. Schmidt *Geografía económica*, O. Neurath y J. Sieveking *Historia económica, I. Antigüedad y Edad Media*, M. G. Schmidt *Historia del comercio mundial*, W. Lexis *El crédito y la banca*, S. Schott *Estadística*, R. Michels *Organización del comercio exterior*, W. Sombart *La industria*, F. Krause *Vida económica de los pueblos*, E. Wagemann *Estudios prácticos acerca de los métodos empleados para pronosticar la coyuntura y para combatir la crisis*, A. Weber *La economía mundial al alcance de todos* y W.

Heller *Diccionario de Economía política*. Estas traducciones van acompañadas de prólogos, bibliografías o anotaciones de Sánchez Sarto que enriquecen los textos originales. La actividad traductora y editora estuvo acompañada, desde 1933 hasta 1939, con la docente como profesor de Historia Económica en la Universidad Autónoma de Barcelona; entre otras materias también impartió Historia de las Doctrinas Económicas.

Eligió México para establecerse tras la Guerra Civil, como otros intelectuales españoles, por ejemplo, los historiadores Rafael Altamira, Pedro Bosch Gimpera, José Miranda y Wenceslao Roces o el economista Antonio Sacristán. En el exilio continuó la labor editorial y traductora; así fue gerente de la editorial Atlante y, sobre todo, tradujo varias obras esenciales para el Fondo de Cultura Económica. Entre ellas, el *Leviatán* de Hobbes, el *Sistema nacional de Economía política* de List, la *Historia económica general* de Weber y el *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* de Cantillón, y revisó, en 1959, la traducción de los *Principios de Economía política y tributación* de Ricardo. Se puede criticar algunas de estas traducciones, que ciertamente tienen debilidades, pero lo que no se le puede negar es el papel que desempeñó en el mundo hispano en cuanto a la divulgación de los clásicos del pensamiento económico. En palabras de Sánchez Sarto «El Fondo de Cultura Económica fue instituido por mexicanos preclaros

como una institución no lucrativa para dotar a México y a los países de habla hispánica, en nuestro Hemisferio, con un acervo de publicaciones destinadas a ser, simultáneamente, un fiel reflejo de la cultura socioeconómica de nuestro tiempo y un pacífico arsenal de instrumentos creados para afianzar los pasos ascendentes de nuestro tiempo» (p. 408).

Su actividad traductora la ejercía al mismo tiempo que desempeñaba numerosos y sobresalientes cargos públicos y docentes. Fue asesor de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, en donde propuso una reforma que introducía el impuesto sobre la renta, del Banco de México y de la CEPAL en este país. Profesor y, desde 1956, catedrático de Historia Económica en la Escuela –hoy Facultad– Nacional de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Se vinculó dentro de esta universidad al Instituto de Investigaciones Económicas y a la revista *Investigaciones Económicas*. Antes de asentarse definitivamente en México, en los años cincuenta, también ejerció como economista en otros países: en Venezuela como profesor de Economía y Sociología en la Universidad de Caracas y asesor de la Corporación Venezolana de Fomento, en Paraguay como jefe de la misión de la ONU en este país y en Puerto Rico como director de la Escuela de Administración Pública que las Naciones Unidas organizaron para América Central.

Eloy Fernández Clemente ha editado los textos más representativos de Sánchez Sarto redactados en su pe-

riodo más productivo en el exilio, entre 1939 y 1969, agrupados en cinco grandes apartados: identidad aragonesa y española en el exilio, reflexiones sobre la economía en México, industrialización y subdesarrollo en América Latina, Estados Unidos y Europa, y Economía y su historia.

En el primer apartado, destacamos el texto «Proyecto de capítulo sobre España» que realiza un análisis de la economía autárquica de la postguerra y señala las buenas expectativas que se abrían a España con el ingreso en los principales organismos internacionales. Destaca como lastre de nuestra economía la inflación y el desequilibrio exterior y propone, en las mismas fechas que se estaba elaborando el Plan de Estabilización de 1959 (inspirado por Joan Sardà, que también fue profesor de la Universidad Autónoma de Barcelona durante la Segunda República y, entre 1951 y 1955, de la Universidad Central de Venezuela), una política de estabilización que «permitirá en seguida abordar los problemas de desarrollo a largo plazo, en mejores condiciones de eficacia» (p. 65).

El segundo apartado recoge un conjunto de escritos que reflexionan sobre las medidas dirigidas a potenciar el crecimiento de una economía en desarrollo como la mexicana y, entre ellos, sobresale el titulado «Cuatro lecciones de política económica». Se conjugan diferentes influencias en sus propuestas, desde el keynesianismo hasta las teorías del desarrollo vinculadas a la CEPAL. Así, sin renunciar al sector privado y a la función empresarial ejerci-

da por el mismo, reclama una generosa intervención estatal, una planificación o programación económica: «Ya no puede afirmarse que el bienestar general de la comunidad resultará, espontáneamente, por simple suma de los esfuerzos de los ciudadanos en particular» (pp. 400-401). Tal es su confianza en el Estado que llega a afirmar: «el mundo no es una leal competencia de buenas voluntades sino un teatro donde la serena quietud no existe, sin la intervención del Estado sólo unos pocos privilegiados poderosos sobrevivirán» (p. 405). Acorde a estas ideas se pueden encontrar en la página 464 y siguientes las críticas vertidas a la forma de entender la economía de pensadores liberales como Mises. Tiene palabras muy duras contra las dictaduras («odiamos las dictaduras», dice textualmente, p. 409), que ponen «obstáculos perversos» a la vida intelectual y al crecimiento económico. En la tercera sección de la antología, y en la misma línea que en la anterior, aparecen un conjunto de escritos sobre el desarrollo económico, en esta ocasión referidos al resto de los países latinoamericanos.

La cuarta sección está dedicada al análisis de las economías más ricas del momento, la estadounidense y la europea. Un interesante trabajo destaca, el titulado «John F. Kennedy, el presidente de una nueva era», publicado originalmente en *Cuadernos Americanos* (1961), donde comenta los cambios de política económica asociados a economistas de la talla de Samuelson y Galbraith. Otra vez, podemos encontrar

el apoyo a políticas intervencionistas y a la labor que deben desempeñar los economistas cualificados en la confección de las mismas.

El quinto y último apartado recoge trabajos interesantes para un historiador económico, tales como «Recomendaciones para la enseñanza de la Historia Económica» (publicado en *Investigaciones Económicas* en 1952), «Propuesta de programa de Historia Económica Moderna» y «Max Weber y la Historia Económica». Finalmente, Fernández Clemente complementa la selección de textos con una bibliografía que recoge una lista de las obras de Manuel Sánchez Sarto y las traducciones que realizó a lo largo de su vida.

En suma, se pone a disposición del lector un conjunto de escritos que le permitirá evaluar por sí mismo a este economista aragonés y hacerse una idea de lo que perdió o ganó nuestro país por no contar con él entre nosotros. Por supuesto, quien salió perjudicado fue un activo economista que vio limitada su libertad de residir y ejercer su actividad editorial, traductora, asesora y docente en su país natal. Sánchez Sarto, como el resto de los economistas españoles residentes en España, no cultivó la teoría económica, sino más bien transmitió los conocimientos aprendidos en otros centros de producción de pensamiento económico y aplicó sus conocimientos a la situación del momento y al análisis del pasado. Una labor nada despreciable.

Luis PERDICES DE BLAS
Universidad Complutense de Madrid

Núria PUIG. *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Schering y La Seda: constructores de la química española*. Madrid: LID. 2003, pp. 265.

La industria química española, a pesar de su consideración como sector básico durante la segunda revolución tecnológica, ha merecido escasa atención por los investigadores hasta los años ochenta, en que se publicaron los trabajos precursoros de Jordi Nadal y Gabriel Tortella. La obra de Núria Puig se inscribe en la renovación de los estudios sobre la química española acometidos desde finales de los años 90. El libro se estructura en siete capítulos. Los dos primeros tienen un carácter contextualizador, internacional y español, de las seis empresas que se analizan en los restantes.

El estudio en cuestión se encuentra a caballo entre la Historia empresarial *stricto sensu* y la Historia industrial –lo que le hace útil para investigadores de ambas ramas–, puesto que pretende iluminar la marcha global de la industria química hasta el presente a partir de seis empresas representativas de varios subsectores. Su objetivo último estriba en inscribir coherentemente la evolución individual de dichas firmas en el proceso de modernización socioeconómica de la España del siglo XX. Esos objetivos, con las inevitables matizaciones, se han logrado en buena medida.

En los últimos años, las tesis chandlerianas acerca de la presunta superioridad e inexorabilidad del capitalismo gerencial están siendo revisadas

desde diversos enfoques teóricos y contrastes empíricos. En esta perspectiva se sitúa la presente obra. Su autora distingue tres modelos empresariales en el sector químico español. En primer lugar, las multinacionales extranjeras, con sus filiales y socios españoles. En segundo término, los grupos familiares, *lato sensu*, y, finalmente, la empresa pública. El segundo grupo es quizá la aportación más interesante del libro, ya que cubre un mayor vacío historiográfico. En él se pone de manifiesto, frente a los prejuicios tradicionales, la capacidad de adaptación e innovación de la empresa familiar.

La investigación de Puig refuerza la importancia del capital extranjero en la modernización económica de España, un fenómeno todavía poco conocido. En esta línea, el estudio ilustra sobre las posibilidades por parte de las empresas españolas de llegar a acuerdos con los poderosos grupos internacionales y las mutuas ventajas derivadas de ellos. Esto les permitirá adaptar sus modelos de gestión y comercialización, y, en menor medida, de I+D. Esta cultura de la colaboración vendría condicionada por la tradición alemana y el reducido tamaño del mercado español. La dependencia –tecnológica, de un mercado pobre, de la política industrial y de la política internacional– sería el elemento clave para entender los avatares de la industria química en España.

En el período de entre siglos tiene lugar la entrada de los primeros grupos químicos internacionales (Solvay, etc.) en España, que buscan socios locales y coexisten con un número elevado de establecimientos artesanales. Pero el despegue del sector tiene lugar durante la etapa de entreguerras, liderada por la IG Farben. Las complejas estrategias internacionales de los gigantes del sector condicionan las posibilidades de la química española. El Estado trató de impulsar al sector mediante protección arancelaria, reserva de mercado y restricciones al capital extranjero, pero descuidando la política tecnológica.

Los años de la autarquía vieron nacer a nuevos grupos, como el del empresario vasco-alemán Lipperheide o el creado por el Banco Urquijo a partir de las antiguas compañías alemanas expropiadas. El INI no se mostró muy activo en este campo, consciente del abismo tecnológico con el exterior. La única y ruinosa experiencia pública fue la Empresa Nacional Calvo Sotelo, en el sector carboquímico de Puertollano, de escaso futuro. Pero seguía fallando la investigación aplicada, de la que sólo se salvaba el Instituto (privado) Químico de Sarrià.

Los años de la liberalización y el desarrollismo estimularon enormemente al sector, que se caracterizó por la creación de complejos petroquímicos, auspiciados por la Administración en colaboración con grupos internacionales. En términos de demografía empresarial lo más novedoso

fue la práctica desaparición del grupo Lipperheide y la entrada masiva de nuevas multinacionales, tanto estadounidenses como europeas.

El último cuarto del siglo XX se caracteriza por la creciente internacionalización y dinamismo del sector. El principal cambio empresarial viene dado por el avance de las compañías petroquímicas, aunque los mayores éxitos españoles se contabilizan en la industria farmacéutica y la perfumería.

Nùria Puig articula su discurso explicativo en torno a las capacidades organizativas, comerciales y científico-técnicas de las empresas químicas analizadas, en especial en su relación de aprendizaje con las multinacionales líderes en los diferentes subsectores. En este sentido, recalca el contraste entre el aceptable comportamiento en las dos primeras frente al fracaso de la última.

La empresa catalana multifamiliar Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos (FNCE), fundada en 1922, representa un ejemplo de colaboración con los gigantes alemanes del sector en el ramo de los colorantes sintéticos. Hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial mantuvo una estrecha relación con IG Farben, continuada entre 1955-1965 con BASF y Bayer, convirtiéndose en filial de esta última a partir de ese momento.

Las filiales españolas de la IG y de otras firmas alemanas en el dinámico subsector farmacéutico representan el segundo caso. Estas filiales –de Bayer, Schering, Merck y Boehringer– se constituyeron en el período de

entreguerras a partir de representaciones comerciales. Su creación vino motivada por el interés por el mercado español y la necesidad de rebasar las fuertes barreras arancelarias. El grueso de las filiales –Bayer y Schering– se integrará al término de la Segunda Guerra Mundial en el holding industrial del Banco Urquijo. Este grupo se vio negativamente afectado por la liberalización de los sesenta y el triunfo de la petroquímica.

La química textil está representada por La Seda de Barcelona, filial del grupo holandés AKU, ligado también al Banco Urquijo después de la Segunda Guerra Mundial. Al igual que su rama farmacéutica, también entró en crisis en los setenta reconvirtiéndose en los noventa en uno de los escasos grupos químicos españoles supervivientes.

La industria de la fragancia, cimentada en la innovación comercial, dio origen al grupo Puig, cuyos orígenes como representante de firmas extranjeras se remontan a 1914, uno de los escasos ejemplos de internacionalización de la empresa familiar española. Los rasgos más significativos de la perfumería española han sido la pervivencia empresarial, la experiencia internacional de sus rectores, su especialización inicial en un determina-

do segmento, el papel de las colonias de emigrantes en la conquista del mercado americano y la importancia del aprendizaje.

A la petroquímica se dedican las dos restantes compañías analizadas: Cepsa y Repsol. Este subsector se puede caracterizar por el retraso en su aparición, el proteccionismo, la falta de integración vertical y su debilidad en I+D. No obstante, su balance global resulta más positivo que el conjunto de la química, pues ha logrado consolidar dos empresas competitivas internacionalmente. La principal diferencia entre ambas compañías consistió en la orientación hacia el mercado interno por parte de la empresa pública (Repsol) frente a la extraversión de Cepsa, rasgo que la autora aventura como hipótesis explicativa de la mayor fortaleza de la primera.

En definitiva, estamos ante un libro imprescindible para entender no sólo las líneas directrices de la química española sino también la compleja interrelación entre empresarios autóctonos y multinacionales, aunque naturalmente todo ello necesitará ulteriores profundizaciones, habida cuenta de la gran amplitud de la temática abarcada.

Alberte MARTÍNEZ LÓPEZ
Universidade da Coruña

Domingo CUÉLLAR VILLAR. *Los transportes en el sureste andaluz (1850-1950): Economía, empresas y territorio*. Madrid: Fundación de los Ferrocarriles Españoles, 2003. Pp. 419.

Después de un auge importante en las investigaciones sobre los transportes durante las décadas de 1980 y 1990, llegó un período de escasez de monografías que el Congreso de Historia del Ferrocarril de Alicante en 1998 pareció culminar. A partir de entonces ha habido trabajos de alta calidad que han ido avanzando en temas que no habían sido tratados en profundidad por la historiografía anterior. El libro de Domingo Cuéllar es uno de estos trabajos que se puede insertar en la renovación temática que vive la historia de los transportes en la España contemporánea. Se trata de un libro que surge de una tesis de doctorado que el autor presentó en la Universidad de Almería y que tiene como principal rasgo el de incorporar al estudio de los transportes el enfoque territorial y, además, el de integrar los modos de transporte predominantes hasta la década de 1950.

La preocupación central del libro cae dentro de la temática clásica de la historia económica del transporte: tratar de conocer si el sistema de transporte fue el resultado de un nivel dado de crecimiento económico o si el bajo nivel de este crecimiento determinó la instalación de un sistema de transporte más tardíamente que en otras áreas y con un desarrollo más lento en su despliegue territorial. Esta cuestión central trata de ser aplicada

a una amplia área de la región andaluza, como es la zona oriental, y que abarca Almería, Jaén y Granada.

La preocupación inicial pasa por el establecimiento de un conjunto de hipótesis que parten de conocer la trayectoria de la población en el período y su instalación en el territorio. Aquí Cuéllar señala que el problema de la despoblación en las zonas que atraviesa el ferrocarril ya es importante entre 1900 y 1920 lo que abona una de las hipótesis del libro que establece que en el Sureste andaluz la marginalidad del ferrocarril frente a la carretera se adelantó al conjunto de la economía y la sociedad española. A ello cabe añadir el problema de la baja densidad demográfica de la zona y la dificultad de la orografía, además de la irreversibilidad de las infraestructuras ferroviarias.

Cuéllar establece un plan de análisis que inicia con el estudio de los caminos y carreteras en la zona entre 1850 y 1950, reconstruyendo la trayectoria y el comportamiento de la inversión pública a nivel nacional para descender después al sureste andaluz. En términos generales, la red viaria fue insuficiente en relación con el conjunto de Andalucía y España, a pesar de los fuertes crecimientos de la Restauración que, en realidad, no fueron sino un espejismo, toda vez que el kilómetro construido en esta área era mucho

más caro, debido a la importante cantidad de viaductos y puentes que había que construir. En la década de 1920, y a pesar del esfuerzo financiero de la Dictadura potenciando una red de caminos provinciales y vecinales, que continuaría con la Segunda República, las carreteras disponibles eran pocas y malas.

Es importante el esfuerzo que se hace en la investigación de algunas de las empresas constructoras de carreteras utilizando para ello los expedientes de construcción. El perfil de aquel tipo de firmas era el típico de las compañías que se constituyeron al amparo de la Administración Pública. Las licitaciones, por otra parte, se alargaban y las construcciones se retrasaban indefinidamente. Ejemplos hay de carreteras que se inician en 1890 y no se acaban, incluyendo los correspondientes puentes, hasta 1930. Cuéllar se adentra en este tipo de empresa constructora y explica las ligazones existentes con los ingenieros de las Jefaturas de Obras Públicas, los problemas burocráticos y los incrementos de presupuestos con fines fraudulentos. La tipología de este tipo de empresa en la economía española de fines del siglo XIX y primer tercio del XX, muestra la existencia de una red de contratistas pequeños y medianos, vinculados a contratos de la administración que actúan en un ámbito territorial reducido y con claras conexiones políticas con los responsables de la Administración Pública de la época.

El núcleo central del libro de Cuéllar lo constituye el capítulo 5 y, es-

pecialmente el 6, que se dedican, respectivamente, al transporte por carretera y al despliegue de la red ferroviaria. El primero de ellos es una parte que se antoja corta y que debería haberse dedicado más investigación. Lo más destacable es el estudio de la empresa de autobuses Alsina y Graells, aunque se echa en falta una investigación más en profundidad de esta compañía que tuvo un crecimiento espectacular en el período 1920-1945. En este punto hay que destacar que no ha habido estudios sobre los orígenes y el auge de las compañías de autobuses en España y el estudio de una empresa importante como Alsina y Graells debería arrojar muchos puntos de luz sobre el período de competencia inicial con los ferrocarriles. Lo que parece evidente es que la expansión de las líneas de autobuses por estas fechas está relacionado directamente con el déficit de infraestructura ferroviaria y un estudio más en detalle de las empresas de autobuses, sobre todo en la década de los años 1920, ayudaría a entender y explicar con mayor alcance el denominado «problema ferroviario» que dio lugar al Estatuto de 1924.

Como ya señalaba, el núcleo central del libro de Cuéllar es la parte dedicada al ferrocarril y constituye, con mucho, la más importante del libro. El planteamiento inicial es el del trazado de las vías y los itinerarios ferroviarios que finalmente se llevaron a cabo. Hay que partir de una evidencia mostrada por Cuéllar: la Andalucía oriental era la zona peor comuni-

cada de la península a la altura de 1850 y únicamente a partir de 1890 se pudo poner en explotación la primera línea ferroviaria. Los trazados que finalmente se llevaron a cabo se ciñeron más a las corrientes exportadoras de la época que tomaban la dirección centro periferia, esto es de Linares a Almería y la transversal desde Lorca a Baza y Guadix, además de los ramales que tomaban la dirección del litoral desde esta última. Estos trazados fueron preferidos frente a los paralelos a la costa. El fuerte auge de la minería del hierro condicionó toda la red construida ya que en buena medida la extracción del mineral por los puertos y embarcaderos de la costa constituyó el grueso de los tráficos ferroviarios hasta bien entrado el siglo XX. Este criterio exportador del mineral constituyó, a la larga, un problema para la zona dado que el final del ciclo minero en la década de 1940 y los problemas de falta de dinamismo demográfico y comercial de las zonas que atraviesan estas líneas abocaron a cierres en la explotación de líneas ferroviarias en la década de 1980, ya bajo el control de la empresa estatal RENFE.

Cuéllar ahonda en este capítulo en las inversiones puestas en marcha para construir el ferrocarril, mostrando que fueron muy elevadas comparadas con las que se llevaron a cabo en otras partes de España. Las dificultades orográficas dieron lugar a que los ferrocarriles construidos y sus ramales, casi todos mineros, fueran líneas caras –a pesar de las subvencio-

nes obtenidas del Estado– con lo que sus coeficientes de explotación resultaron lastrados desde el principio por los elevados gastos de primer establecimiento. De acuerdo con ello, la trayectoria de las dos empresas de ferrocarril más importantes de la región, la del Sur de España y el Great Southern, estuvo marcada por la adopción de estrategias comerciales y de gestión tendentes a minimizar estos costes derivados de la construcción. La primera de las compañías arrastró los problemas de falta de rentabilidad asociados a un coeficiente de explotación muy elevado que acabaría con la absorción e integración de la empresa en la Compañía de los Ferrocarriles Andaluces a fines de la década de 1920. Por su parte, la empresa ferroviaria de capital británico tuvo una trayectoria muy parecida, aunque mostró una mayor capacidad para gestionar los problemas derivados de los altos costes fijos de la explotación.

Interesantes resultan también los análisis de los equipos directivos de las compañías y los apuntes sobre la importancia de las relaciones laborales en el seno de las compañías, aunque quedan sólo esbozadas cuestiones que deberían haber sido objeto de una mayor profundidad en los estudios, como la movilidad profesional dentro de las compañías o las condiciones de trabajo, especialmente en la compañía Great Southern, ya que permitiría comparaciones con otras empresas ferroviarias británicas en países del Mediterráneo o de América Latina.

En general el libro de Cuéllar aborda una cuestión central que se refiere a la relación entre infraestructuras de transporte, ordenación del territorio y relación con la mejora de las condiciones para el crecimiento económico. Sus conclusiones parecen claras: hubo evidentes carencias en el desarrollo de las infraestructuras de transporte como el ferrocarril y las carreteras pero, en la Andalucía oriental, el conjunto de la oferta de transporte evolucionó de forma favorable para las necesidades económicas y sociales de la región en el período 1850-1950. Sin embargo, la irreversibilidad de los trazados ferroviarios se ha convertido en un obstáculo para la mejora de la accesibilidad de la región, especialmente mediante el ferrocarril. El trabajo de Cuéllar contesta con solvencia a los interrogantes que plantea y es coherente con las hipótesis iniciales. Quizá el punto más débil de la investigación es el que tiene como centro el estudio de la red de transporte motorizado en los años 1920. En una región con una población muy dispersa, con dificultades orográficas importantes y con una red ferroviaria en la que el acarreo de minerales es hegemónico y donde no hay importantes flujos de retorno, el sistema de transporte motorizado cobra una mayor importancia relativa, tanto más cuanto que en los comienzos de la década de 1920 el ciclo del transporte de hierro se estabilizó y la zona experimentó un cierto declive

demográfico, al mismo tiempo que una cierta diversificación de sus actividades productivas. En este contexto, la flota de autocamiones y la red de autobuses interurbanos, junto a las mejoras en el firme, cobraron una mayor y decisiva importancia. La escasez de investigaciones sobre este modo de transporte en España y en áreas como el sureste de Andalucía no permite avanzar explicaciones –aunque el trabajo de Cuéllar sugiera algunas– pero a modo de hipótesis se podría sostener que este tipo de transporte pudo ser más importante para la movilidad de la población y de las nuevas especializaciones productivas que una infraestructura de la Revolución Industrial como era el ferrocarril, nacida con el auge del ciclo minero pero no tan decisiva para el conjunto de la región cuando este comenzó a mostrarse en declive. Un estudio monográfico sobre la compañía Alsina Graells, que explotaba las tres cuartas partes del kilometraje de líneas de autobuses en Almería, Granada y Jaén, en esta época sería fundamental para corroborar o rechazar esta hipótesis para la región. El mérito fundamental del libro de Cuéllar es haber puesto de manifiesto las importantes restricciones con que el ferrocarril operó en el sureste andaluz e indirectamente las virtudes que un nuevo modo de transporte ofreció para superarlas.

Javier VIDAL OLIVARES
Universidad de Alicante

Manuel TITOS MARTÍNEZ. *El sistema financiero en Andalucía. Tres siglos de historia (1740-2000)*. Sevilla: Instituto de Estadística de Andalucía, 2003. Pp. 344 + CD ROM.

Comienza a ser norma de las revistas especializadas en historia económica española la aparición continuada de reseñas de libros y trabajos sobre historia bancaria y financiera, circunstancia que llama más la atención si tenemos en cuenta lo reducido del grupo dedicado a la materia, apenas un pelotón en expresión de Gabriel Tortella. Uno de sus miembros de mayor recorrido es Manuel Titos, que –en palabras propias contenidas en el prólogo– considera este libro como el final de un camino iniciado hace más de dos décadas. Efectivamente, el presente trabajo constituye una síntesis resumida de buena parte de los conocimientos acumulados sobre el origen histórico del moderno sistema financiero español y andaluz en los dos últimos siglos. La obra responde a un encargo realizado por la Junta de Andalucía al objeto de reunir y publicar las estadísticas regionales, que en el campo histórico constituye un ejemplo a seguir por otras instituciones públicas tal vez con mayores recursos pero con menos sensibilidad en la recuperación del patrimonio histórico. Es, por tanto, desde esta perspectiva agregada que aporta la presentación de fuentes seriadas desde la que hay que juzgar el trabajo, tanto en sus puntos fuertes como en los débiles.

De forma breve, el libro se divide en cinco capítulos, cuatro de ellos co-

rrespondientes a distintas instituciones del sistema financiero –Cajas de Ahorros, banca privada, banca oficial y Cajas Rurales– y el último dedicado al tamaño del sistema financiero andaluz del siglo XX –hubiera sido deseable alguna referencia a otros mercados financieros locales como los bolsines, cuyo estudio proporciona valiosa información sobre el funcionamiento de los circuitos dinerarios. El texto de cada capítulo presenta una estructura similar: presentación de los rasgos generales del subsector –cajas o bancos– en España, con una puesta al día de las principales referencias bibliográficas y un amplio análisis de la regulación, estudio del caso particular de la región, con un registro de fuentes y bibliografía suficiente, y la extracción de conclusiones. Si bien esta estructura puede presentar problemas por la excesiva compartimentación, o por la ausencia explícita de conclusiones generales, su elección viene condicionada por la presentación al final de cada capítulo del apéndice estadístico correspondiente, una de las principales aportaciones –si no la mayor– del trabajo.

Efectivamente, pocas regiones españolas cuentan actualmente con un cuerpo estadístico-histórico referido al sistema financiero de la magnitud del publicado aquí, reflejo de un trabajo enorme de recopilación y trata-

miento. Es de destacar que además del conocimiento y uso de las principales magnitudes financieras disponibles para el conjunto de España, el trabajo se sustenta en la utilización de fuentes directas emanadas de los propios bancos y cajas locales, y, sobre todo, de los banqueros particulares y de las entidades bancarias no andaluzas pero con sucursales allí. Los agregados presentados siguen las pautas generales –Estadísticas Históricas de España, por ejemplo– que permiten su comparación –saldos de depósitos, ahorro, inversiones, operaciones, cuentas de resultados, etc.– con otros ámbitos nacionales o internacionales, pero también van más allá y permiten tener una visión de conjunto de la actividad financiera en la región durante los dos últimos siglos. A este respecto, el capítulo final dedicado al tamaño del sector durante el siglo XX –utilizado por el autor a modo de conclusiones– permite detectar la evolución agregada de las finanzas andaluzas en el conjunto del Estado así como su evolución y composición interna.

Así pues, el marco analítico regional sirve para exponer los principales trazos en la formación del sistema financiero nacional y en consecuencia local: inicios de la banca en las actividades de giro e intermediación entre los siglos XVIII y XIX –especialmente importante en núcleos mercantiles como Sevilla, Cádiz o Jerez–, la efímera trayectoria de los bancos locales arrasados tras la crisis de 1865 y absorbidos por el Banco de España tras

el Decreto de 1874, la progresiva especialización financiera de las casas comerciales en casas de banca familiar, su posterior absorción por la expansión de la gran banca nacional en los inicios del siglo XX, la regulación y mayor concentración de la banca durante el franquismo, y finalmente la práctica desaparición de la banca autóctona desde la década de 1960. En cuanto a las Cajas de Ahorros y Rurales también el caso andaluz confirma lo sabido hasta ahora: sus inicios ligados a la acción filantrópica, a las oligarquías locales, y al cooperativismo durante el siglo XIX, así como su expansión y concentración durante el XX y especialmente desde la década de 1980. En todos los casos, pero sobre todo en lo que se refiere al siglo XX, la idea general que subyace radica en la pobreza de la actividad bancaria regional –medida en saldos de ahorro, inversión o empleo–, que no corresponde al peso demográfico de Andalucía en el conjunto del Estado. La principal explicación radica en la menor renta, aunque también ha desempeñado y desempeña un papel primordial la particularidad de las actividades económicas principales vinculadas a sectores poco intensivos en capital. Dicha endeblez ha sido tan sólo parcialmente contestada por la gran expansión de las Cajas Rurales desde la década de 1970 y su importante proporción en el conjunto nacional.

Las principales carencias del trabajo se derivan de su carácter sintético y en ocasiones excesivamente divulgativo. Además de carecer de

marco teórico, se presta escasa atención al papel desempeñado por el sistema financiero en cuanto a la asistencia al sector productivo, lo que dificulta la inserción del caso andaluz en los debates internacionales –además, no existe un enfoque comparativo con respecto a otras regiones españolas y europeas. Todo ello hace que estemos ante un libro poco académico –como el propio autor reconoce ya que en origen el trabajo se situó en un nivel de análisis determinado–

pero muy útil en su sentido práctico. La recopilación de informaciones y fuentes dispersas en trabajos muy anteriores y en ocasiones de difícil acceso así como su puesta al día constituye un eficaz instrumento de trabajo comparado, que bien pudiera tomarse como ejemplo para futuras publicaciones de ámbito regional en el campo de la historia financiera.

Joaquim CUEVAS
Universidad de Alicante

Manuel TITOS MARTÍNEZ. *Rodríguez-Acosta. Banqueros granadinos, 1831-1946*. Madrid: LID, 2004. Pp. 488.

Los Rodríguez-Acosta son viejos conocidos del profesor Manuel Titos, catedrático de la Universidad de Granada, desde que les dedicara más de 200 páginas de su tesis doctoral, leída en 1977 y publicada al año siguiente bajo el título *Crédito y ahorro en Granada en el siglo XIX* (1978, Banco de Granada). Cuando en 1946 los banqueros cesaron en su actividad, toda la documentación acumulada durante más de un siglo quedó depositada en un sótano de su sede de Gran Vía de Colón. Treinta años después empezó la catalogación de los fondos y Titos pudo beneficiarse de ello para su tesis. Sin embargo, sólo en 1999 la necesidad de remozar completamente el edificio obligó a su vaciado, y entonces afloraron los 713 libros, 159 cajas de documentos y 40 cajas de planos que constituyen el ac-

tual Archivo Rodríguez-Acosta. Con esta magnífica base, Titos ha podido ir muy lejos en la historia de esta influyente familia granadina.

Hacer la historia de la banca privada en Andalucía obliga a ocuparse casi en exclusiva de los banqueros. Cuando a partir de la Ley Cambó de 1921 empezó a existir una preocupación por llevar un registro de las instituciones financieras existentes, resultó que con sede social en Andalucía no se inscribió ningún banco propiamente dicho hasta 1946, cuando la banca Díez Vergara se transformó en el Banco de Jerez –embrión del Banco de Andalucía, única entidad superviviente en la actualidad. Entre 1922 y 1936, sólo figuran en las publicaciones del Consejo Superior Bancario veintidós banqueros –algunos con datos para unos pocos años–, un

conjunto que lidera siempre la casa Rodríguez-Acosta: en 1935, sus recursos ajenos de clientes superaban los 15,4 millones de pesetas, mientras que Pedro López e Hijos, de Córdoba, no alcanzaba los trece y Mariano Borrero, de Sevilla, tenía que conformarse con seis. Toda esta información proviene de *El sistema financiero en Andalucía. Tres siglos de historia, 1740-2000* (2003, Instituto de Estadística de Andalucía), otra obra del profesor Titos, que debe leerse como complemento de la reseñada, porque en *Rodríguez-Acosta. Banqueros granadinos* vamos a encontrar pocos elementos que nos permitan situar la experiencia de esta casa de banca en un contexto más amplio –a estos efectos, el introductorio Capítulo 1 resulta excesivamente escueto.

El gran mérito del trabajo reseñado está en la minuciosa exposición que a lo largo de casi 500 páginas hace Titos de las vicisitudes de la casa Rodríguez-Acosta. Resulta interesante conocer, a través del árbol genealógico, que el apellido Rodríguez viene de Asturias –antepasados establecidos en Loja a principios del siglo XVIII– y el Acosta, de Portugal –emigrados a Granada en el siglo XVII. En 1808 se unieron ambos apellidos en un matrimonio celebrado entre familias del comercio granadino. En 1831 se fundó la banca Viuda de Rodríguez, dedicada principalmente al giro. Su sucesora, la banca de José María Rodríguez Acosta, contó con la confianza de hombres de negocios tan reputados como los Heredia malague-

ños y empezó a apoyar la inversión industrial desde el decenio de 1860 –una mina en Sierra Almagrera y una fábrica de azúcar en Motril. Pero el verdadero despegue de la casa tuvo lugar entre 1873 y 1887, cuando operó bajo el nombre de Hijos de Rodríguez Acosta. Son años de implicación directa en negocios azucareros, canales, una fábrica de tejidos de algodón en Almería y minas. Sin embargo, todo se puso en peligro por un conflicto con el marqués del Salar por un crédito concedido en 1872 que le llevó a perder una gran finca del mismo nombre y que, tras un accidentado proceso judicial, consiguió recuperar en 1886. El asunto fue tan enojoso que el hermano mayor, José María, se trasladó a vivir a Lisboa y el segundo, Manuel, que desarrolló una intensa actividad política en el Partido Conservador, a Madrid. En Granada quedó el hermano menor, Miguel Rodríguez Acosta y Palacios, aunque la banca dejó de actuar hasta el fallecimiento del primogénito en 1893.

En los primeros años del siglo XX, la casa Rodríguez-Acosta volvió a actuar como una verdadera banca de inversión, tomando participación directa en la construcción de la Gran Vía de Colón –donde asentaría su sede–, las minas de mercurio de la Alpujarra y, sobre todo, la pujante industria azucarera. Fue entonces cuando se entró en contacto con Julio Quesada, el duque de San Pedro de Galatino, un emprendedor granadino que terminaría por ser gran promotor del turismo local –véase la obra de M. Titos, *El*

Duque de San Pedro de Galatino (1999, Comares). La cartera de valores representaba en torno al 70 por 100 de los activos de la casa, predominando los valores privados regionales y nacionales y una nutrida representación de valores extranjeros. En 1912, se constituyó Hijos de Manuel Rodríguez-Acosta, sociedad regular colectiva que proseguiría la tradición bancaria hasta 1946. Aunque no existen datos precisos, Titos dice que «no es aventurado afirmar que la banca Rodríguez-Acosta mantenía entre todos los intermediarios financieros locales [de Granada] una posición dominante desde 1921» (p. 283). El autor debería haber añadido que si esto es cierto, no puede decirse lo mismo del conjunto de Andalucía, donde los grandes bancos madrileños estaban entrando con fuerza poniendo sus recursos al servicio de la moderna industria agroalimentaria de la región.

Apartados de la política desde 1918, por su decepción con el sistema de la Restauración, los Rodríguez-Acosta se centraron en la banca durante los difíciles años de entreguerras mundiales. Entre 1919 y 1924, el crecimiento de los depósitos fue espectacular –saltó de 8,6 a 18,4 millones–, pero luego hubo una brusca caída a finales de los años veinte y un estancamiento en los tiempos de la Segunda República. No se explican bien en el libro estos movimientos, que pudieran estar relacionados con la implicación

de la casa granadina en la fundación y primeros pasos –vacilantes y llenos de dificultades– del Banco Central, tema fundamental sobre el que Titos pasa de puntillas. Estas lagunas son cubiertas, de algún modo, con las observaciones que hace el prologoísta, Gabriel Tortella, que ha estudiado a fondo la historia del Banco Central –aunque sólo ha publicado parcialmente los resultados de su investigación–, entidad que en 1946 terminaría por absorber de común acuerdo los negocios de los Rodríguez-Acosta pagando un precio muy elevado –Titos lo estima en 20,5 millones (p. 418).

En resumen, el libro que ha escrito Titos sobre la casa Rodríguez-Acosta constituye una gran aportación a la historia bancaria. Permite disponer de mucha información y de balances y cuentas de resultados seriados desde 1855 sobre una pieza fundamental del rompecabezas andaluz. Se le puede objetar falta de enfoque teórico y falta de contextualización, pero, está claro, que esos no eran los objetivos del autor. Su pretensión era enriquecer nuestro conocimiento objetivo de una familia de banqueros, y Titos lo ha conseguido con creces en una obra muy bien escrita y muy bien editada por LID –la obra fue galardonada con el VI Premio LID de Historia Empresarial.

José Luis GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense de Madrid

