

Clara Eugenia NÚÑEZ y Gabriel TORTELLA (eds.), *La maldición divina. Ignorancia y atraso económico en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza Universidad, 1993, 425 pp. con índice y bibliografía.

Es difícil pensar que cuando los editores del *Journal of Political Economy* decidieron en 1964 editar un número monográfico dedicado a la importancia del capital humano en el crecimiento económico fueran conscientes de que, tres décadas más tarde, la cualificación de la población activa y, más en general, los niveles educativos de las sociedades se convertirían en uno de los elementos considerados cruciales en el debate sobre los factores del crecimiento económico.

La obra editada por Núñez y Tortella, en gran medida resultado de dos reuniones previas celebradas por los autores en Valencia y Lovaina (esta última dentro del X Congreso Internacional de Historia Económica), se inte-

gra dentro de este debate y tiene el innegable mérito de presentar por vez primera en lengua castellana un buen número de contribuciones recientes en donde se recoge abundante evidencia histórica acerca de la relación entre los niveles educativos alcanzados por las sociedades y su desarrollo económico. Una iniciativa destacable, teniendo en cuenta tanto la escasa atención prestada a este tema dentro de la historia económica española, excepción hecha de los editores y del pionero trabajo de Garrabou sobre los ingenieros industriales, como la ignorancia pública, que no siempre individual, acerca de la decisiva importancia de la formación para superar con éxito el reto de conseguir la convergencia de España con los

niveles medios de renta por habitante de la Unión Europea.

Junto a la cuantiosa evidencia histórica, la obra contiene, en especial en la introducción y las contribuciones de Mitch y Sandberg pero también en algunos de los restantes trabajos, sugestivas reflexiones para avanzar en una especificación más precisa y rigurosa de una relación tan poco mecánica, y por ello tan compleja y difícil, como la existente entre formación y desarrollo económico. Unas reflexiones que permitan superar la afirmación de Anderson y Bowman de que considerar hoy a la educación como un requisito para el crecimiento es un tópico (entre los investigadores, obviamente).

Dividida en cuatro secciones [i)estudios generales, ii)primeras industrializaciones, iii)los (países) rezagados y iv)otros continentes], el volumen contiene doce contribuciones y una magnífica introducción de los editores, quizá las páginas más sugestivas del libro, dedicadas a mostrar qué vínculos han existido históricamente entre ambas variables. De esta forma, a lo largo de las más de cuatrocientas páginas se analizan, desde enfoques no siempre coincidentes, un número destacado de temas relevantes vinculados a la relación mencionada, eje central del volumen.

Aun cuando no es posible reseñar aquí el contenido y las principales conclusiones de cada uno de los artículos del libro, parece posible indicar algunos de los rasgos más destacados de sus cuatro secciones. Así, la primera de éstas re-

coge, como su título subraya, los estudios más generales. El primero es un provocativo texto de David Mitch en el que se discute, desde postulados neoclásicos elegantes pero irreales (como perfecta sustituibilidad de los factores y ausencia de incertidumbre), si un nivel mínimo de educación (formal) de la fuerza de trabajo ha sido históricamente un requisito para el crecimiento económico. Una tesis constestada negativamente por Mitch que reaparece bajo versiones diferentes en otras contribuciones como las de Zamagni y Núñez, quienes llegan a conclusiones opuestas a las del primero.

El segundo, de Lars G. Sandberg, no menos sugestivo aunque más persuasivo que el anterior, se centra en la profundización del concepto de atraso relativo de Gerschenkron mediante su descomposición en dos componentes: pobreza e ignorancia. Aun cuando su densidad hace difícil sintetizar sus resultados, tal vez los más destacados sean dos. Por un lado, que el nivel alcanzado por la alfabetización en 1850 en un amplio grupo de países europeos pronostica sorprendentemente bien los ingresos por habitante de los años 1970. Por otro, la mayor importancia de la ignorancia sobre la pobreza en el bloqueo de los procesos de crecimiento al inhibir la capacidad de explotar las oportunidades existentes rápida y eficientemente. Una conclusión presente también en el artículo de Nicholas (aun cuando la base factual en la que éste se apoya sea más discutible) sobre Inglaterra incluido en la segunda sección del libro.

Ésta, y la siguiente, están dedicadas al análisis de la evolución educativa de diversos países europeos desde la perspectiva del largo plazo. Como se señala en la introducción, el deseo de incluir una recopilación lo más completa posible de estas sociedades, hoy industrializadas, es la potencial relevancia de su experiencia histórica para las actuales naciones en vías de desarrollo. Así, en la segunda sección del libro, se analiza sucesivamente la evolución de Inglaterra, tanto durante la Revolución Industrial y la etapa inmediatamente posterior (Nicholas) como los decenios que siguen a la Segunda Guerra Mundial (Aldcroft), y de Alemania y Francia, en un artículo comparativo de Hage y Garnier, en el cual, y junto a la importancia concedida al papel desempeñado por el Estado (mayor en Alemania, menor en Francia), no es lo menos llamativo los sorprendentes coeficientes de correlación unitarios que obtienen en sus estimaciones, tan demoledora como indirectamente criticados por Susan Hanley en su aportación.

A su vez, en la tercera parte, los cuatro artículos que la componen analizan, respectivamente, los casos de Italia (Zamagni), España (Núñez), Portugal (Reis) y Rusia/URSS (Mirónov). Aun cuando los métodos de análisis empleados no son similares, sí lo es, en buena medida, su objetivo: contrastar en qué medida la educación (aproximada a través de la alfabetización y/o escolarización primaria) es un prerrequisito para el crecimiento sostenido y si existe un determi-

nado umbral educativo necesario para iniciar este proceso.

Los resultados, obtenidos sobre períodos diferentes —lo que no facilita una comparación homogénea, ya que las necesidades educativas de los procesos productivos pudieron diferir sustancialmente—, parecen indicar que, al igual que hoy en los países en vías de desarrollo, tanto en Italia como en España, donde Núñez ha incorporado las diferencias de sexo en la explicación (y podría inferirse del sugestivo trabajo de Reis que también por omisión en Portugal), la fase inicial de escolarización tuvo una relación más estrecha con el inicio de un proceso sostenido de crecimiento de la renta por habitante que el progreso de las titulaciones de otros niveles posteriores del sistema educativo. De ahí que resulten tan sorprendentes algunas de las afirmaciones generales con las que finaliza la contribución de Mirónov. Entre las cuales destaca el que, según éste, «En los países en vías de desarrollo, debido al nivel educativo relativamente bajo de la población y a la mentalidad tradicional, la contribución neta de la educación al desarrollo económico del país es comparativamente pequeño (sic)», p. 296.

Por último, la cuarta parte del libro contiene tres artículos sobre la influencia de la educación en el crecimiento económico fuera de Europa. El tercero de ellos es, sin duda, el más panorámico. En él, Clara Eugenia Núñez realiza una síntesis de la evolución histórica

del continente americano articulada en torno a la diferencia sustancial en la transición de la alfabetización entre el norte y el sur. Una transición que mantiene una fuerte similitud con la constatada entre el norte y el sur de Europa. La cual intuitivamente parece difícil de disociar de los elementos culturales característicos de ambas regiones vinculables en el siglo XIX, a la necesidad, y capacidad, de aumentar la cohesión nacional mediante el sistema educativo o a la ausencia de esta necesidad mencionada por Reis en su trabajo sobre Portugal.

Estos elementos no cuantificables, y en gran medida no económicos, son considerados centrales en la explicación de las contribuciones de Hanley sobre Japón y de Kimura sobre Corea del Sur. En esta última, su autor trata de demostrar, sin aportar información concluyente, la contraposición existente entre la etapa en que el país formó parte del Imperio japonés y la posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando «la identidad coreana y los logros educativos se convirtieron así en las dos caras de la misma moneda» (p. 358).

Por su parte, en el trabajo de Susan Hanley, y al margen de los sensatos consejos indirectos de carácter económico, se sostiene que el elemento diferencial de Japón no fue el logro de un umbral mínimo de alfabetización, sino la actitud hacia el sistema educativo por parte del conjunto de la sociedad. Aun cuando, como en el caso del traba-

jo anterior, la evidencia presentada no resultará convincente para quien no participe del convencimiento de la importancia de la educación, es difícil discrepar de la afirmación con la que finaliza su trabajo: «La educación fue, de varias maneras, una parte esencial de la modernización de Japón, pero es imposible percibir hasta qué punto influyó en la historia del país utilizando solamente variables económicas que se analizan por medio de análisis de regresiones múltiples» (p. 332). El problema, sin embargo, es cómo llegar a precisar los mecanismos que determinan estas otras variables de forma que sean operativas.

Como tal vez sea posible intuir de la apretada síntesis realizada hasta aquí, el número de cuestiones concretas abordadas por el libro en torno a la relevancia de la educación en el crecimiento es elevado. En su conjunto, éste aporta evidencia cuantiosa sobre la existencia de una relación estrecha entre aumento en los niveles educativos y aumento, posterior, de la renta por habitante. Dado que las economías no pueden determinar el crecimiento en el largo plazo mientras sí pueden controlar el proceso educativo, parece razonable aceptar que la causalidad entre ambas variables, un aspecto siempre peliagudo en la teoría del capital humano y más cuando ésta se circunscribe al proceso educativo formal, transcurre desde la educación al crecimiento y no a la inversa. A favor de defender la causalidad en esta dirección

está también el hecho de que es igualmente razonable suponer que el acceso a un acervo de conocimientos acumulados permite aprovechar mejor las oportunidades tanto individuales como colectivas para incrementar la producción de bienes.

Ahora bien, las dificultades para profundizar a partir de aquí en la influencia concreta de la formación en el desarrollo de la economía no son escasas. Y más en el terreno histórico, al que está dedicado este volumen, en donde la información, cuantitativa o no, es poco precisa. La ausencia de relación directa entre gasto educativo y competitividad económica, como argumenta Aldcroft para la Gran Bretaña de los últimos decenios, es un excelente indicio de las dificultades para alcanzar resultados unívocos entre variables agregadas y de la importancia de los contenidos educativos. Y si es cierto que al lector le será fácil dejarse cautivar por los argumentos de Sandberg o de Hanley, también lo es que quien no participe de los axiomas desde los que están escritos los artículos, difícilmente quedará convencido por la información que suministran. Porque en el primero de los casos no hay un solo argumento económico riguroso concreto que permita vincular niveles de alfabetización a mediados del siglo XIX con niveles de renta en los años setenta del siglo XX. Y en el segundo caso, como he mencionado, al adentrarse su autora en el terreno de los referentes culturales se desplazan los in-

terrogantes hacia otros campos, pero no se resuelven.

Estos ejemplos se suman a algunos «excesos» estadísticos que, como mínimo, sorprenden al lector. Ya he mencionado la ausencia de reflexión de Hage y Garnier ante coeficientes unitarios en sus estimaciones. Pero éste no es el único ejemplo. La pretensión de Nicholas de que su muestra de los deportados es representativa de la fuerza de trabajo inglesa es, cuando menos, exagerada y, en mi opinión, ni el coeficiente de correlación de 0,714 ni el cuadro 4.1 de su trabajo permite obtener esa conclusión. E igual de sorprendente es la solución adoptada por Reis ante los deficientes resultados obtenidos de su modelo para estimar el esfuerzo que debería haber realizado el Estado portugués: «mejorar», esto es aumentar, los valores obtenidos un 40 %.

Al mismo tiempo, uno de los elementos que hace globalmente menos robustos los análisis del volumen es la ausencia de homogeneidad en el uso del término educación y/o su uso indistinto en algunos casos con el de alfabetización. Ello hace que, en ocasiones, las comparaciones intuitivas que el lector pueda establecer no sean adecuadas o que Mitch, homogeneizando simplícidamente las cualificaciones necesarias para desarrollar diferentes trabajos, pueda moverse tan cómodamente en su argumentación, al equiparar cualquier tipo de educación formal con la alfabetización y negar implícita-

mente que ésta pueda facilitar el aprendizaje de tareas productivas concretas.

Estos comentarios, u otros que podrían añadirse como el contraste entre la excesivamente sintética información cuantitativa del trabajo de Núñez sobre España y la extensión del de Mirónov sobre Rusia, publicado en esta revista, en el que se reproducen diez páginas de apéndices, no reducen el enorme interés del libro ni sus méritos a la hora de aportar evidencia histórica al debate sobre la importancia de la

educación en el crecimiento económico. Constituye, pues, una excelente base para poder llegar a explicar el que es, como se menciona en la introducción de los editores, el principal desafío de los economistas de este fin de siglo: entender las causas de la creciente disparidad en los niveles de ingreso por habitante a escala internacional.

Jordi PALAFOX
Universitat de València e I.V.I.E.

Richard GARNER with Spiro E. STEFANOU: *Economic Growth and Change in Bourbon Mexico*, University Press of Florida, 1993, 354 pp.

Lo que propone Garner en este importante estudio es ofrecer estimaciones relativamente confiables de la evolución global de la economía mexicana en el siglo XVIII con base a una amplia revisión de las series estadísticas disponibles de precios, producción y población. Sus resultados no son sorprendentes, pero ciertamente permiten evaluar con mucha más seguridad y ecuanimidad una serie de interrogantes que han sido planteadas por la abundante historiografía reciente sobre la economía de la Nueva España y del impacto de las reformas borbónicas.

Señaladamente hay que subrayar en este sentido el debate abierto por autores tan lúcidos como John Coatsworth y Eric Van Young en años recientes acerca de lo que ellos percibían como

la crisis de la economía colonial hacia fines del siglo XVIII. El concepto de crisis hacía cuestionar la visión tradicional de la prosperidad de diversos sectores económicos de la Nueva España que había sido común desde los trabajos clásicos de Humboldt y que desde principios del decenio de 1970 fue reafirmado por la conocida obra de David Brading sobre los mineros y comerciantes del México borbónico. Uno de los primeros en señalar la importancia de estudiar la crisis de fin de siglo fue Enrique Florescano con su trabajo pionero sobre los precios agrícolas en el siglo XVIII, pero a ello se fueron agregando otros testimonios y argumentos; uno de los más importantes sigue siendo el ensayo de Coatsworth sobre los crecientes costos de la minería en este período.

No obstante, el debate sigue abierto, ya que en documentados estudios sobre ramos fiscales, otros autores como Herbert Klein o Juan Carlos Garavaglia y Juan Carlos Grosso argumentaban que el extraordinario aumento en la recaudación a lo largo del siglo tendía a indicar un incremento sustancial en los recursos producidos y comercializados en la economía novohispana. El aumento constante en la acuñación de plata, el extraordinario incremento de la producción y consumo de tabaco, el crecimiento en las transacciones mercantiles locales eran todos indicativos de que la economía no estaba en una crisis tan profunda como sostenían los autores anteriormente mencionados, aun teniendo en cuenta el incremento en la presión fiscal.

Así Garner, al emprender su trabajo, se situaba en medio de un verdadero avispero del debate histórico. Y me parece que se ha salido del mismo sorprendentemente bien parado. Comienza argumentando que sí se produjo un crecimiento relativamente sostenido de la producción agrícola en la Nueva España en el siglo XVIII pero que ello no superó sustancialmente al crecimiento de la población, por lo que el crecimiento real fue probablemente pequeño. Garner desecha —de manera bastante bien fundamentada— muchos de los argumentos acerca de una inflación muy marcada, usando las tendencias de los precios de las mercancías que eran de mayor consumo, en particular el maíz, para demostrar que

no aumentaron sus precios de manera rápida. Y de forma muy original argumenta que si bien hubo coyunturas de fuerte escasez y grandes hambrunas, en otros y numerosos períodos se produjo un exceso de oferta de granos, lo que (junto con los precios bajos) limitaba la rentabilidad de la inversión en el campo. Así la agricultura mexicana no se modernizó a pesar de que el volumen total de la producción iba en aumento gradual.

Algo más sorprendente resulta el hecho de que el sector minero no fuera testigo de cambios tecnológicos importantes, ya que la producción de plata aumentó más de seis veces en el siglo. El autor sostiene que tampoco se manifestaron efectos multiplicadores demasiado importantes, aun cuando en los pueblos y villas mineras, como Guajuato o Zacatecas, gran parte de la población dependía de este ramo productivo. En este caso Garner tiende a coincidir con Coatsworth en lo que se refiere al aumento de los costes de inversión y afirma que se estaba alcanzando un «plateau», o nivel superior de la producción, que no podía ser superado fácilmente. Pero, a la vez, argumenta que el poder de la plata como motor de la economía siguió siendo fuerte hasta fines de siglo.

En secciones subsiguientes sobre el comercio exterior Garner argumenta que el crecimiento de la actividad mercantil se debió esencialmente al aumento de la producción de plata, que constituía el 80% de las exportaciones

novohispanas. Sostiene que de acuerdo con el modelo económico propuesto por el «staples theory» lo importante consiste en determinar si el aumento de la producción de los bienes exportados pudo llevar a un proceso de diversificación económica; de acuerdo con Garner, el aumento de la exportación de plata no tuvo este efecto en este período.

Garner concluye señalando que si bien existieron otros obstáculos al desarrollo económico —como el transporte, muy deficiente y costoso, y el alto grado de corporativismo oligopólico— quizá el factor decisivo en impedir tasas más altas de inversión en nuevos sectores económicos fue la política fiscal y financiera de la corona, especialmente desde el último cuarto del siglo

XVIII. La extracción creciente de recursos (en términos absolutos y proporcionales) a través de impuestos, monopolios y préstamos voluntarios y forzosos fue una pesadísima carga. En este sentido, Garner sugiere que los costes del colonialismo fueron sustancialmente mayores de lo que ha sugerido Coatsworth en un reciente ensayo. En síntesis, se trata de un libro lleno de información, de hipótesis bien meditadas y fundadas que se convierte desde ahora en adelante en obra de consulta indispensable no sólo para los especialistas del México borbónico, sino para todos aquellos interesados en la historia económica comparada de esa época.

Carlos MARICHAL
El Colegio de México

Montserrat GÁRATE OJANGUREN: *Comercio ultramarino e Ilustración. La Real Compañía de La Habana*, San Sebastián, Departamento de Cultura del País Vasco, 1993. Contiene apéndice documental, bibliografía e índice onomástico.

Desde que en 1972 se celebró el *I Coloquio de Historia Económica de España*, el tema del comercio colonial ha sido objeto de numerosos estudios. Desde aquéllos que siguiendo la vía abierta por P. Vilar consolidaron un modelo explicativo que, en cierta medida, conectaba crecimiento económico con el comercio colonial, hasta los más recientes que han matizado las repercusiones que los *Reglamentos* de 1765 y 1778 pudieron haber tenido para la mayoría de las regiones de la pe-

riferia peninsular, salvo en los casos de aquéllas que, como Cataluña, Baja Andalucía y País Vasco, supieron captar los estímulos del mercado americano.

Sin embargo, los estudios de las compañías privilegiadas de comercio han dado siempre por supuesto que la Compañía de La Habana, al igual que la Compañía de Galicia, apenas pudo superar una corta vida, y siempre con más problemas que beneficios.

El libro de Montserrat Gárate Ojanguren nos muestra, por el contrario,

que la empresa mercantil habanera tuvo una larga vida, aunque ésta fuera muy desigual en cuanto a su funcionamiento.

La autora dedica un capítulo introductorio a explicar el tratamiento dado a un tema tan peculiar, así como a dar una visión esquemática que nos permite conocer las distintas etapas de la Compañía y las características de los protagonistas humanos que se sucedieron al frente de la empresa.

Si bien el objetivo central de la investigación es la historia económica de la Real Compañía de La Habana, la autora va más allá de los aspectos estrictamente económicos al plantear cuestiones relacionadas con las ideas ilustradas del último tercio del siglo XVIII y su repercusión en Cuba, mostrando muy oportunamente el marco ideológico dominante del período en que se desarrolló la vida de la empresa.

Los capítulos siguientes se desarrollan en función de las etapas que vivió la Compañía y estudiando cada período como un todo. Así, en el capítulo dedicado a la primera etapa, 1740-52, que por otra parte es el más conocido dentro de la historiografía, se realiza un análisis completo de la empresa, en el que se pormenorizan cuestiones referentes a privilegios reales, operaciones, promotores de la empresa y accionistas, así como el organigrama empresarial que se completa con un balance general de la Compañía durante esta etapa. Años difíciles y problemáticos

atravesó la habanera entre 1752-66. La pérdida de los privilegios reales que le fueron concedidos en su fundación y la competencia que debía soportar en el espacio caribeño condujeron a la empresa a una situación tan crítica —no repartía dividendos desde 1746 y en 1765 apenas tenía giro mercantil—, que quienes habían asumido la gestión se planteaban su desaparición. Sin embargo, en las Juntas de Particulares de la Real Compañía de La Habana, que funcionaban regularmente desde 1757, se impusieron los representantes de los accionistas más interesados en la continuidad de la sociedad.

Desde 1765, discusiones y proyectos se sucedieron con el fin de definir unos nuevos objetivos empresariales que paliasen la pérdida de los privilegios que habían sido su principal soporte. Pero lo cierto es que hasta 1778 la habanera no estuvo en condiciones de retomar con vigor el giro ultramarino y emprender una nueva andadura. El comercio del azúcar sustituiría, con ventaja, al del tabaco; y si bien la competencia de particulares reduciría el margen de beneficio, también obligaría e impulsaría a los gestores a extender su actividad más allá del espacio cubano. El Reglamento de 1778, pues, no fue sino un episodio más de su difícil trayectoria empresarial, porque para entonces había tenido que acomodarse a un mercado competitivo.

Recordemos que en el marco europeo las compañías privilegiadas que se constituyeron ya en el siglo XVII te-

nían en común el hecho de que por sus *charters* se asemejaban a una corporación de derecho público, aunque el objetivo inmediato era la obtención del máximo beneficio en un mercado competitivo. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales pagó, entre 1602-1798, un dividendo promedio del 18,2 por ciento, y los dividendos de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales se elevaron a un promedio del 20,3 por ciento entre 1673-1713, para bajar al 10 por ciento durante el siglo XVIII.

Justamente, la particularidad de la habanera despues de 1778 será su afán de buscar fórmulas capaces de generar cualquier beneficio. Nuevos ramos y espacios abarcarán sus operaciones. Al comercio de coloniales —sobre todo azúcar— añadirá las operaciones financieras, entre las que tanto contaban la negociación de letras como los préstamos a premio o la utilización de vales reales.

Por otra parte, y en lo referente al terreno de las factorías, la Compañía de La Habana establecería administradores, factores y comisionados en Santander, La Coruña, Alicante, Caracas, Veracruz, Portobelo y Lima, lo que proporcionaría nuevas oportunidades de negocios a la empresa mercantil, que ya apenas tenían que ver con los objetivos que llevaron a su constitución en 1740.

La expansión del sector azucarero y la puesta en marcha de los ingenios determinó la orientación de parte de los recursos de la Compañía a la financia-

ción de aquéllos, sobre todo cuando en los últimos lustros del XVIII empeoraron las condiciones del comercio con la metrópoli. Las circunstancias del giro ultramarino quedan reflejadas en la propia dinámica de la empresa. Las tablas y gráficos que incluye la autora en torno al tráfico azucarero, fletes, utilización de navíos —más ajenos que propios—, negociación de letras y vales, préstamos con garantía —algunos de ingenios—, plasman con claridad los vaivenes políticos y sus consecuencias en los intercambios metrópoli-colonia.

Por su parte, el análisis de los balances de la entidad es ilustrativo de lo que acaecía en el seno de la Compañía. Así, a comienzos del siglo XIX, las dificultades de la empresa se agravaron: las elevadas sumas que la habanera había dedicado a préstamos, aunque aseguradas con los propios ingenios, eran excesivas. Las dificultades del comercio regular entre colonia y metrópoli no hacían sino empeorar más las cosas. En 1845 la Real Compañía de La Habana presentaba una situación insostenible, puesto que su capítulo de deudores —mayoritariamente insolventes— era tan elevado como su propio capital, y en tal estado era imposible que pudiera hacer frente a una nómina de acreedores que no dejó de incrementarse durante la centuria decimonónica.

En el capítulo final, la autora hace unas consideraciones generales sobre la Compañía en las que clarifica dos cuestiones importantes. En primer lu-

gar, los lazos de parentesco y paisanaje que ligaban a los protagonistas humanos de la empresa a lo largo de su complicada andadura, confirmando una vez más la participación de guipuzcoanos y navarros en el negocio ultramarino. En segundo lugar, la percepción del fenómeno ilustrado entre quienes aquí y allá, en la metrópoli y en Cuba, dirigieron de forma importante la Compañía. Entre ellos, destacaron miembros ligados de forma directa a las Sociedades Económicas de Amigos del País, en concreto a la Bascongada, y también quienes en La Habana impulsaron la formación de otras Sociedades Económicas. Además, son de destacar las reflexiones en torno al modelo económico que defienden unos y otros grupos, ligados a la Compañía de La Habana, aunque más interesados en el siglo XIX por un modelo adecuado con las circunstancias del mercado azucarero, más allá del marco estrictamente metropolitano.

Por lo demás, la investigación se basa en una abundancia de fuentes documentales de primera mano, y aparece resumida en unas conclusiones finales.

Se puede decir que el libro de Montserrat Gárate Ojanguren viene a cubrir un capítulo muy importante en la historia de las compañías privilegiadas de comercio en los siglos XVIII y XIX, pues la Real Compañía de La Habana, aunque nacida en pleno Siglo de las Luces, sobrepasó el umbral de aquella centuria. Su trayectoria un tanto irregular añade una nota más de peculiaridad a esta empresa, que trató, por todos los medios, de buscar nuevos cauces mercantiles y financieros para lograr alguna rentabilidad. En último término, es posible que su propia e irregular andadura empresarial refleje bastante bien la propia evolución de la economía española en el mismo período.

Daniel PERIBÁÑEZ CAVEDA
Universidad de Oviedo

Eduardo L. MOYANO BAZZANI: *La nueva frontera del azúcar: el ferrocarril y la economía cubana del siglo XIX*, Biblioteca de Historia de América, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), 1991, 404 pp., cuadro, gráficos, mapas y bibliografía.

La nueva frontera del azúcar es un libro de carácter complementario —así nos lo presenta el propio Eduardo L. Moyano en la introducción—. Complementario de los estudios sobre los ferrocarriles de servicio público cubanos y complementario de los trabajos so-

bre la economía azucarera insular: los primeros nacieron y se desarrollaron para satisfacer las necesidades de la segunda. Cronológicamente, la obra se centra en el siglo XIX, concretamente entre los años 1830 y 1868, en palabras de Moyano: la etapa peor estudiada del

desarrollo ferroviario insular. En esto, sin embargo, debemos disentir, puesto que el libro de Oscar Zanetti y Alejandro García, *Caminos para el azúcar* (La Habana, Editorial Ciencias Sociales, 1987), así como algunos artículos de estos mismos autores, aparecidos en distintas revistas cubanas y españolas, analizan magistralmente todo el período comprendido entre 1830 y 1959.

La intención original de Eduardo L. Moyano es analizar el papel de los ferrocarriles dentro de la economía cubana durante las seis primeras décadas de la pasada centuria. En los capítulos primero y segundo de *La nueva frontera del azúcar* realiza un bosquejo histórico-económico de Cuba y un análisis de la situación de la infraestructura viaria insular en los cuarenta años anteriores a la construcción del primer ferrocarril (1790-1830). Los capítulos tres, cuatro y cinco estudian las necesidades, antecedentes y pormenores de la construcción de la primera línea férrea, así como de la etapa de expansión inicial del nuevo medio de transporte en la isla, que comenzó en 1837 y terminó con la crisis financiera de mediados de los años cincuenta. Los capítulos 3 y 4 son sin duda los más logrados del libro. En 1837 se abrieron al tráfico los 27,75 kilómetros del tramo entre La Habana y Santiago de Bejucal del Ferrocarril La Habana-Güines, lo que convirtió a Cuba en el sexto país del mundo y primero de América Latina por orden de incorporación al desarrollo ferroviario. De hecho, el más recién-

te y actualizado estudio monográfico sobre este ferrocarril es la obra *El Camino de Hierro de La Habana a Güines*, publicada por la Fundación de Ferrocarriles Españoles en 1989, entre cuyos autores se encuentra Eduardo L. Moyano.

El principal defecto de *La nueva frontera del azúcar* comienza a apreciarse en el capítulo 5. El estudio del desarrollo ferroviario insular entre los años 1830 y 1857 no es un análisis del ferrocarril dentro de la economía insular, como proponía el autor en la introducción. Moyano se limita a describir el nacimiento y desarrollo de cada una de las líneas. En definitiva, más que los resultados de la investigación, el autor nos presenta una relación sistematizada de los materiales de trabajo. El capítulo se cierra con dos apartados sobre la financiación de los ferrocarriles y sobre sus repercusiones en la economía insular, cuya extensión (ocho páginas) y contenidos no son suficientes para paliar los defectos citados anteriormente.

Tras un detallado estudio sobre la legislación ferroviaria, cuya principal carencia vuelve a ser la ausencia de conclusiones que lo hagan eficiente, el capítulo 7 de *La nueva frontera del azúcar* estudia el desarrollo de las compañías de ferrocarril de servicio público entre los años 1858 y 1868, repitiendo la estructura y los defectos del capítulo 5. La aportación de Eduardo L. Moyano al estudio del sector no es menos apreciable, puesto que los materia-

les presentados, completados e ilustrados con abundantes mapas, gráficos y material estadístico desagregado sobre los distintos indicadores de la infraestructura, transporte y economía de las empresas ferroviarias, ofrecen al investigador de los ferrocarriles y de la historia económica de Cuba en general una fuente inestimable de información, respaldada, además, por un riguroso aparato crítico. Lo que se echa de menos es, por tanto, la aportación del autor al debate historiográfico cubano en la parte que le corresponde. El capítulo 7 carece incluso del pequeño apartado sobre el ferrocarril y la economía nacional con que se cerraba el capítulo 5.

La elección del período 1868-1878 como límite cronológico del estudio tiene que ver con los efectos que la Guerra de los Diez Años tuvo sobre los ferrocarriles de servicio público y sobre la economía insular. El proceso de construcción de la moderna industria azucarera cubana comenzó tras la guerra, con la crisis del sistema de producción esclavista. Ni el capítulo dedicado al ferrocarril y la guerra, ni las conclusiones, que de nuevo destacan por su parquedad (apenas cuatro páginas en un libro de cuatrocientas), abordan los grandes problemas del debate historiográfico sobre un momento que se considera clave en la historia económica cubana. En lo que a los ferrocarriles respecta, por ejemplo, la única conclusión del autor es que el conflicto fue negativo para la economía de las em-

presas. La guerra, sin embargo, tuvo efectos indirectos sobre el sector que para Moyano han pasado totalmente inadvertidos. Citamos sólo algunos de especial importancia. En primer lugar, tras la paz de 1878, el cultivo del azúcar comenzó a extenderse por las provincias del este insular (hasta ese momento habían permanecido des pobladas, inexplotadas y ausentes del desarrollo ferroviario), lo que se consolidó después de 1900, con la expansión de las líneas de servicio público en la mitad oriental de Cuba. En segundo lugar, la modernización de la industria azucarera se realizó mediante un proceso de descentralización horizontal y centralización vertical de la producción, lo que provocó un proceso de concentración en los ferrocarriles de servicio público y el inicio de la construcción de una red ferroviaria azucarera, que acabó doblando en extensión a los primeros. La literatura sobre el sector ha destacado la importancia que este proceso tuvo sobre el posterior desarrollo ferroviario, y su origen ha sido considerado producto de una mala estrategia empresarial por parte de las empresas de servicio público (véase, por ejemplo, Alejandro García, «Simbiosis ferroviario-azucarera en Cuba», *Revista de la Asociación de Técnicos Azucareros de Cuba*, núm. 4, 1987, y Luis E. Rivas, «La Consolidación ferroviaria», *Cuba Contemporánea*, t. XXIV, 1924).

Antonio SANTAMARÍA GARCÍA
Universidad Carlos III de Madrid

José Ignacio BARRÓN GARCÍA: *La economía de Cantabria en la etapa de la Restauración (1875-1908)*, Santander, Ayuntamiento de Santander y Librería Estudio, 1992, 421 pp.

Con la publicación de este libro esta vez le ha tocado el turno a Cantabria, otra de las regiones de la periferia española que inicia su proceso de modernización durante la Restauración. Y digo que le ha tocado el turno porque poco a poco se están publicando estudios parciales, bien de tipo regional o provincial, bien tomando como base una ciudad, que están contribuyendo muy positivamente a completar, mejorar y afinar más nuestro conocimiento de la modernización de España y de lo que supusieron realmente los años de la Restauración en este proceso. De esta forma, y frente a una etapa anterior en la que los estudios políticos habían llevado la delantera, nos encontramos en un momento en que las cuestiones sociales y económicas parecen estar gozando de una auténtica luna de miel en el campo de la investigación histórica referida a la Restauración. Así nos lo confirma la obra de José Ignacio Barrón. Obra que tiene sus orígenes en un trabajo más amplio, su tesis doctoral, defendida en la Universidad de Zaragoza durante el curso 1988-89 con el título «Economía y sociedad en Cantabria en la etapa de la Restauración, 1875-1908» bajo la dirección del profesor Dr. Carlos Forcadell. El autor, sin embargo, únicamente recoge en este libro la parte dedicada a la economía, sin entrar en los aspectos sociales, re-

servados, quizá, para una posterior publicación.

El libro se divide en dos partes o capítulos, dedicados el primero a los aspectos demográficos y el segundo propiamente a la economía.

Tal y como se suele hacer en este tipo de trabajos, en un capítulo breve, pero conciso y correctamente estructurado, el autor nos da las claves demográficas del período, estudiando la evolución de la población, la natalidad-mortalidad y el fenómeno de la emigración. Según sus investigaciones, durante la segunda mitad del siglo pasado Cantabria experimentó un crecimiento demográfico que, aun no siendo espectacular, generó una presión tal que su estructura económica fue incapaz de soportar semejante presión, encontrando en la emigración a América la única vía de escape para dicho excedente demográfico.

Como ya se ha indicado, la segunda parte o capítulo constituye realmente el grueso del libro. Respondiendo al título de la obra y centrado en la economía cántabra del período escogido, este gran capítulo se subdivide a su vez en cuatro apartados.

En el primero de ellos, muy breve, se hacen unas consideraciones previas sobre los orígenes del capitalismo montaños. Para Barrón, no se puede hablar de revolución industrial en Cantabria,

pero sí de hitos de industrialización, estrechamente relacionados con su propia riqueza natural, con su posición geográfica y su condición marítima, con una burguesía comercial que había encontrado en el comercio colonial su principal fuente de ingresos y con las medidas liberalizadoras promulgadas fundamentalmente a partir de 1834 (libertad de comercio e industria, desamortización, abolición de señoríos, supresión de mayorazgos, ley de minas, etc.).

El segundo apartado está dedicado al comercio y la industria cántabros hasta 1898. Como se ha dicho, fue la burguesía comercial santanderina la que llegó a jugar un papel sobresaliente en el proceso industrializador de la región. Ahora bien, para entender esto, es preciso remontarnos a la segunda mitad del siglo XVIII, y más concretamente a 1765, fecha en que Santander es autorizada a comerciar con las Antillas, y 1778, cuando se le permite hacer lo propio con veinte plazas ultramarinas. A partir de ese momento Santander se convirtió en la salida natural de los trigos y harinas de Castilla y, en contrapartida, en la entrada de productos coloniales. No es de extrañar, pues, que la industria harinera se convirtiera en uno de los subsectores más importantes de la región. Junto a ésta, es preciso hacer hincapié en la explotación minera, sin duda una de las grandes riquezas naturales de la Montaña. Ahora bien, su producción se subordinó al mercado exterior y a la adecuación a

los intereses del capital extranjero, de suerte que su característica más acusada fue la dependencia. Paralelamente, el sector siderometalúrgico experimentó un notable crecimiento en estos años.

Es también ahora cuando se dan los inicios de la configuración bancaria de Santander, habiendo tenido como antecedentes al Crédito Cántabro y a la Unión Mercantil, ambas experiencias fallidas tras la crisis financiera de 1866. Así, a comienzos de 1875 se creaba el Banco de Santander y se instalaba una sucursal del Banco de España.

Junto a estos aspectos, el problema de las comunicaciones va a constituir un pilar básico dentro del mercado nacional y de la ruptura del aislamiento interregional que España había vivido hasta entonces. De esta forma se consiguió crear un entramado de comunicaciones que «contribuyó a una mayor integración económica de las diferentes comarcas montañosas y a una articulación con las demás regiones del país» (p. 105). A ello respondieron la construcción del ferrocarril de Isabel II, el tendido ferroviario que unía la provincia con Vizcaya y Asturias o la expansión de la red de carreteras a cargo del Estado.

El panorama económico de la Cantabria de estos años se completaría con industrias tales como la conservera, alimenticia, textil, química, curtidos, etc., bien analizadas por José Ignacio Barrón.

Estudiados los distintos subsecto-

res, el autor hace algunas reflexiones sumamente interesantes, insistiendo en el sistema de tarifas, desfavorable para la economía santanderina, impuesto por la Compañía de los Ferrocarriles del Norte al hacerse cargo del ferrocarril de Alar del Rey. Estas tarifas diferenciales fueron aducidas por la burguesía de la región como la principal causa de la ruina y decadencia de su comercio. Junto a ésta habría que añadir la crisis del comercio internacional y la política arancelaria del Gobierno respecto a las Antillas.

En el tercer apartado el autor se centra en la economía montañesa tras el Desastre de 1898. En concreto, «la repatriación de capitales invertidos en las colonias en los últimos años del ochocientos y la política de estabilización económica iniciada por Villaverde constituyen un hito en la historia del capitalismo hispano» (p. 167). Extinguido el comercio colonial, tomó nuevo impulso el comercio minero con la Europa del Norte y el Mediterráneo, se fundaron destacadas sociedades anónimas y nacieron nuevos grupos bancarios, haciendo de Santander una de las ciudades españolas de mayor vitalidad económica. Con todo, los niveles de industrialización de la región no serán los mismos, sobresaliendo la propia capital, Castro Urdiales, Torrelavega y Santoña.

Tras examinar los distintos subsectores industriales de la región, el autor se detiene en la minería, dado el auge extraordinario que ésta experimentó

durante los primeros años de este siglo. Aunque, como sucediera en la etapa anterior, siguió siendo un subsector dependiente. En palabras del autor, «el drama de la minería del hierro en Cantabria dimana no sólo de la exportación casi absoluta y a bajo precio del mismo con el fin de abastecer las siderurgias inglesa y alemana, sino también de la considerable apropiación extranjera de los beneficios derivados de la explotación, auspiciados además por una benévola legislación fiscal» (p. 192). Junto a este desarrollo de la minería, la siderurgia y otras actividades productivas, el autor hace una mención especial al resurgimiento bancario que experimenta Santander, al igual que otras ciudades españolas, tras 1898. En efecto, a las dos entidades bancarias precitadas se unen ahora el Banco Mercantil, la Sociedad de Crédito Industrial y Mercantil de Santander y la Caja de Ahorros y Monte de Piedad Alfonso XIII. Finalmente, José Ignacio Barrón hace un estudio de los valores bursátiles en la plaza de Santander tras la pérdida de las colonias, señalando a los sectores minero, naviero, metalúrgico y la banca como los más apetecidos por los accionistas norteños de finales del pasado y comienzos del presente siglo.

El último apartado de la obra está dedicado a la agricultura y la ganadería. Partiendo de la base de que Cantabria continuó siendo en este período una región eminentemente rural, lo primero que se observa en estos momentos, especialmente en la crisis de

los ochenta, es la sustitución de tierras labrantías por prados. Las praderas cultivadas y la superficie forestal e inculta aprovechada para pastos experimentan un importante crecimiento. Crecimiento relacionado con el aumento de la cabaña ganadera. Frente a éstos, los cereales, las leguminosas o la vid mantendrán porcentajes muy reducidos. La horticultura, por su parte, se desarrollará como consecuencia del aumento de población, sobre todo la urbana. Ahora bien, los prados constituirán «la base primordial de la explotación ganadera, en la que se sustentaba la mayor parte de la población rural» (p. 247). El segundo aspecto que debemos destacar es el referido a la propiedad agraria. La estructura de la propiedad en Cantabria siguió siendo de signo minifundista, toda vez que el crecimiento demográfico favoreció la fragmentación de la propiedad rústica y la desamortización de Madoz dejó intacto más del 70% de las tierras comunales de la provincia. Y el tercer aspecto que hay que resaltar es el progresivo uso de abonos y fertilizantes químicos para superar el empobrecimiento constante de las tierras.

En cuanto a la ganadería, debemos indicar que «la cabaña montañesa, y especialmente el ganado vacuno, conoció una tendencia alcista durante la segunda mitad del siglo XIX, sólo empañada por la recesión de los años ochenta» (p. 293). Estrechamente relacionadas con esta naciente especialización ganadera que se da en Cantabria,

y también en Asturias, surgirán las primeras industrias lácteas del país. Aunque las dificultades van a ser constantes, especialmente por la falta de inversiones de capital y por la presión fiscal sobre el sector agropecuario. Pese a todo, se puede hablar de crecimiento, interrumpido sólo por la crisis de los ochenta. Crisis que puso de manifiesto los problemas estructurales del sector.

Además de estos dos capítulos, el libro de Barrón García se completa con un magnífico epílogo y una cuidada, exhaustiva e interesantísima bibliografía, donde las publicaciones de época juegan un papel determinante.

En definitiva, el libro de José Ignacio Barrón nos parece una extraordinaria monografía y un muy buen ejemplo de cómo hacer historia local sin caer en el localismo, sin perder nunca el horizonte y la dimensión de un espacio más amplio que el propiamente regional. Mediante aportaciones tan serias, rigurosas y bien documentadas como la que presentamos estamos seguros de ir en la buena línea para un conocimiento más exacto y real de lo que fue la modernización del país, tal como indicábamos al principio. Al respecto sorprende, por cierto, el importante volumen documental manejado por el autor y su habilidad para elaborarlo correctamente, sin caer en lo farragoso y en la gratuidad de las notas a pie de página. Todo lo contrario. Los signos de reflexión y buen entendimiento de la documentación son una constante a lo

largo del trabajo, complementándose perfectamente con los numerosos cuadros y gráficos que aporta. Todo ello hace que la lectura de este libro nos resulte no sólo grata, sino también gratificante. Porque la larga investigación que supone una tesis doctoral ha llegado a buen puerto, siendo el resultado extraordinario. Porque con obras de semejante calibre la investigación histórica vuelve a tener sentido en un momento en que las Letras en general, y la

Historia en particular, están totalmente devaluadas y marginadas. Libros como el de Barrón García suponen un aviso serio al tedio y lo vulgar. Una suerte, en definitiva, la publicación de este trabajo, siendo motivo de reconocimiento por parte de todos el gran esfuerzo editorial realizado por el Ayuntamiento de Santander y la Librería Estudio.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ
Universidad de Deusto

Antonio TENA JUNGUITO (1992): *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Madrid, Banco de España, Servicio de Estudios de Historia Económica, núm. 24, 126 pp.

Es frecuente detectar, y no sólo en conversaciones informales, actitudes escépticas sobre la fiabilidad de ciertas fuentes estadísticas o de análisis basados en ellas. Bien es verdad que ciertos modos de hacer historia cuantitativa invitan a la incredulidad. En años recientes se ha exacerbado una tendencia, por fortuna minoritaria y tal vez ya en retroceso, a utilizar con fines revisionistas cifras publicadas o elaboradas para otros propósitos, sin escrutinio aparente de las fuentes originales ni recogida de otros datos relevantes cuya existencia en los archivos es de sobra conocida. Tampoco contribuye al diálogo profesional la aparente presunción, entre una minoría de «nuevos historiadores económicos», de que toda revisión es necesariamente creativa o

vanguardista, y toda resistencia al revisionismo inevitablemente «conservadora».

No es menos cierto, por otra parte, que todas las críticas que se lanzan al enfoque cuantitativo pueden esgrimirse también contra otros modos de hacer historia. Es más, el creador de una serie estadística se expone más que nadie a descalificaciones contundentes, mediante la mera comprobación de la inexactitud de un solo dato importante o de una tendencia clave. El problema no radica en los enfoques teóricos y cuantitativos, sino en los abusos que en su nombre se perpetran y en la mayor visibilidad de estos abusos. Desde un punto de vista neutral no hay historia seria e historia cuantitativa, ni tampoco revisiones vanguardistas y reacciones

«conservadoras», sino, sencillamente, trabajos buenos y trabajos malos.

El libro que nos ocupa es bueno por dos razones. Antonio Tena ha logrado destilar, en sólo 126 páginas, una revisión auténtica e importante de la historiografía reciente sobre la fiabilidad de las estadísticas históricas del comercio internacional. Revisión *auténtica* porque se basa en un análisis sistemático, con criterios y metodología muy refinados, de una muestra de datos mucho más amplia que las contempladas hasta ahora por otros autores. Revisión *importante* porque abre nuevas vías para la rectificación de unas cifras que se usan a diario en trabajos sobre las contabilidades nacionales, el crecimiento económico comparado, la producción y los precios.

El primer objetivo de Antonio Tena es contrastar una presunción, popularizada por Morgenstern en 1963, de que las estadísticas agregadas del comercio internacional no son fiables mientras no se demuestre lo contrario. Sorprenderá a los más ingenuos que una afirmación tan obvia y razonable se presentara en su día como un gran descubrimiento. Lo verdaderamente notable es que la conclusión de Morgenstern se basara en un análisis somero y superficial de una muestra de valores exportados e importados por pares de países sin intentar siquiera rastrear los orígenes de los errores en cuestión ni estimar su magnitud. En trabajos posteriores se demostró que la fiabilidad de las mismas estadísticas no es

tan escasa si se consideran factores tan elementales como la diferente metodología con que aquéllas fueron elaboradas en los países participantes.

Uno de los méritos de Antonio Tena consiste en haber diseñado unos «tests» más generales que permiten identificar otras fuentes de error y clasificarlas por orden de importancia. Si se exceptúa la mayor fuente de discrepancias entre las estadísticas nacionales, que procede de aquellas exportaciones que no siempre terminaron en el destino geográfico asignado en los registros de origen, resulta que la fiabilidad de las cifras comerciales de 33 países distintos es ya más robusta para el período 1909-13, y mejora muy significativamente en los años 1928, 1935 y 1958-9.

La parte más sustancial del libro es una aplicación de los métodos y conclusiones resultantes a los casos de España e Italia desde 1890 hasta 1967. Las estadísticas comerciales españolas de los siglos XIX y XX cuentan ya con una historiografía muy polémica y con varios trabajos de calidad. Nuestro autor ha extendido la cobertura temporal de este tipo de análisis más allá del año 1935, y ha elegido para la rectificación de los valores oficiales españoles e italianos muestras paralelas de estadísticas comerciales extranjeras que permiten controlar los precios y las cantidades al mismo tiempo.

La conclusión principal de Antonio Tena en ambos casos es que los sesgos y errores comprobables en estas cifras de comercio exterior parecen respon-

der, significativamente, a cambios fortuitos e irregulares en los sistemas oficiales de valoración de las cantidades comerciadas. No sería exacto entonces que, como postulara Valentín Andrés Álvarez para el caso español, los mayores errores en el período 1890-1930 se hubieran debido entera o predominantemente a la exageración de los valores importados por motivos arancelarios. Y puede cuestionarse también que el control de divisas y la sobrevaloración de la peseta fueran plenamente responsables de la infravaloración de exportaciones e importaciones en la década de 1950. En cuanto a los inevitables errores de asignación geográfica, no habrían sido éstos de mayor entidad que los detectados en otras estadísticas nacionales, y coincidirían los casos español e italiano en una relativa sobrevalo-

ración oficial del comercio con los países fronterizos.

Un somero resumen como el que antecede no puede hacer justicia a la amplitud y profundidad analítica del texto ni a la riqueza de sus conclusiones. Debe resaltarse también la cuidadísima presentación de cuadros y gráficos y la claridad expositiva del autor sobre un tema que no se presta precisamente a la lectura amena y relajada. Por encima de todo, es de agradecer que Antonio Tena haya elegido, sin atender a llamadas de sirena, el arduo camino de ofrecer a sus colegas un bien público cuyo elevado coste privado podría haber parecido prohibitivo a otros investigadores.

Javier CUENCA ESTEBAN
University of Waterloo

Clara Eugenia NÚÑEZ: *La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España Contemporánea*, Madrid, Alianza Editorial, 1992, 355 pp. Bibliografía e índice de materias.

A partir de la segunda mitad del siglo xx, y dentro de la teoría del crecimiento económico, la relación entre educación y economía ha adquirido particular relevancia como factor explicativo del desarrollo o atraso de los países. Es posible reconocer en la literatura dos diferentes formas de aproximación al problema: por una parte, economistas, sociólogos y politólogos, partiendo del análisis comparativo de sociedades contemporáneas,

han desarrollado modelos teóricos y métodos econométricos, más o menos generales, para captar la contribución de la educación al desarrollo a un nivel macro y las decisiones individuales o familiares de inversión en capital humano a un nivel micro. Historiadores, por otra parte, han estado mayormente preocupados en desentrañar las características específicas de los sistemas educativos de las sociedades que analizan interpretando

en fuentes históricas sus posibles determinantes.

El libro de Clara Eugenia Núñez es una eficiente combinación de ambas perspectivas aplicadas al caso español. Partiendo de los conceptos, modelos y métodos desarrollados dentro de la teoría del capital humano, la autora rastrea históricamente el impacto de la educación como variable independiente sobre las condiciones de desarrollo de la sociedad española, su atraso con respecto a otros países europeos y sus diferencias regionales y por sexos al interior de España mismo. En un intento por captar la influencia sobre el crecimiento de algo tan difícil de estimar como son las actitudes sociales, el libro presenta a la educación no sólo como un factor que aumenta la productividad del trabajador, sino que a partir de su equilibrada distribución regional y por sexos, hace disminuir la resistencia al cambio y facilita la adopción de innovaciones en sociedades en vías de desarrollo.

El objetivo principal del libro es el estudio de la formación y evolución del capital humano como factor explicativo de la modernización económica de la España contemporánea. Tarea extremadamente compleja ya que, como reconoce la autora, por un lado, en tanto que investigación histórica, no siempre se cuenta con la información necesaria para aplicar los modelos y métodos utilizados en los estudios contemporáneos de economía de la educación. Por otro lado, en el caso español el estudio del

crecimiento económico se traduce a la vez en un estudio del atraso económico de España con respecto a otros países europeos. Finalmente, muchas de las preguntas que se formulan en este tipo de estudio son preguntas contrafácticas en las cuales las respuestas son válidas en la medida en que el modelo teórico esté correctamente especificado. La autora enfrenta estos problemas realizando un detallado estudio de largo plazo de la evolución de la alfabetización por sexos, regiones y provincias basado en los siete censos realizados entre 1860 y 1930; manteniendo una perspectiva comparativa tanto con respecto a otros países europeos y del tercer mundo, como con respecto al interior de España mismo, entre regiones; y utilizando modelos estadísticos que le permiten captar la contribución de distintos factores al desarrollo.

El libro puede dividirse en tres partes. Una primera parte teórica, que abarca los capítulos 1 a 3, en donde se presenta una excelente revisión del aporte de la teoría del capital humano al problema del desarrollo y del rol de la alfabetización en el proceso de modernización económica. Una segunda parte, que ocupa los capítulos 4 y 5, en donde se describe y se analiza la evolución de las tasas de alfabetización en España, por regiones, provincias y sexos como factor explicativo de los niveles de desarrollo económico. Finalmente, una tercera parte, que va del capítulo 6 al 8, en donde se estudian detenidamente los problemas de oferta

y de demanda en el proceso de transición de la alfabetización, combinando las variaciones en políticas públicas con las decisiones familiares de inversión en educación.

El análisis cuantitativo muestra que existe una positiva y significativa correlación entre las tasas de alfabetización y la renta por habitante con un desfase temporal de al menos 25 años entre las dos variables. El análisis de regresión indica que las tasas de alfabetización al principio de un período predicen en forma consistente el nivel de renta por habitante después de un lapso de tiempo y que el grado de asociación lineal entre las dos variables decrece a medida que la distancia en el tiempo se alarga. Ya que no existen estimaciones de la renta por provincias previas a 1955, no es posible controlar en el análisis por el nivel de desarrollo económico al momento del censo. Esta falta de información plantea limitaciones en el análisis cuantitativo. Por un lado, hay que tener presente que alfabetización y renta no sólo son variables que se influyen mutuamente, sino también variables que, por decirlo de algún modo, influyen sobre sí mismas. Así la variable que mejor predice el nivel de desarrollo económico de una provincia es sin duda el nivel de desarrollo económico previo. Al no poder controlar por el nivel económico al momento del censo, se hace difícil captar la contribución específica de la educación en la predicción del nivel económico. Por otra parte, para medir en qué medida

la educación causa crecimiento económico, se necesitaría especificar un modelo dinámico, en donde la variable dependiente sea cambio en la renta por habitante. Si bien las inferencias en términos de causalidad que pueden hacerse a partir de la información disponible son limitadas, la alta y consistente asociación entre alfabetización y renta en distintos períodos implica que la educación ha tenido un rol preponderante en la modernización de España.

Analizando las diferencias en las tasas de alfabetización por sexos, se muestra que el diferencial sexual, medido como la diferencia porcentual entre las tasas de alfabetización masculina y femenina, tiene un efecto negativo sobre el nivel de renta por habitante. Este es un hallazgo importante que introduce una dimensión que no había sido considerada en los análisis agregados de la alfabetización. Cuanto mayor es el diferencial sexual, mayor es su impacto negativo sobre el nivel de renta después de un lapso de tiempo.

La asociación entre nivel económico, tasas de alfabetización y diferencial sexual permite a la autora construir el concepto de transición de la alfabetización que constituye una contribución original a la teoría del «umbral» que trata de establecer niveles de alfabetización mínimos a partir de los cuales el desarrollo económico es posible. La incorporación del diferencial sexual en la transición de la alfabetización en España implica que los niveles de alfabetización agregados no son condición

suficiente para el desarrollo económico, sino que deben integrarse con una equitativa distribución de la alfabetización por sexos.

Tomando a las tasas de alfabetización como variable dependiente, la autora cuestiona eficientemente las posiciones que explican el retraso en el proceso de expansión de la escolaridad primaria en España sólo a partir de las variaciones y limitaciones en la oferta pública de establecimientos escolares. Las variaciones en la demanda educativa se presentan como un factor importante en el momento de entender las diferencias regionales en tasas de alfabetización y las distintas modalidades de inversión pública. Midiendo la influencia de la ocupación de los progenitores y el nivel de renta de la familia, se registra, por ejemplo, que la condición de jornalero agrícola influyó decisiva y negativamente sobre la demanda de escolaridad. Las variaciones en la demanda educativa por grupos sociales, conjuntamente con las políticas locales de inversión pública, permiten explicar de manera más consistente las diferencias regionales y por sexo en la expansión del sistema educativo español.

La autora concluye reconociendo que el bajo nivel de alfabetización de la población española fue un serio obstáculo a la modernización del país, que combinado con las variaciones en el diferencial sexual por regiones y las políticas públicas en educación, permite reconocer dos Españas en lo que se refiere a la formación del capital humano: una España septentrional donde el principal problema fue el desarrollo de un fuerte diferencial sexual y una España meridional en la que el mayor obstáculo fue el desarrollo de la enseñanza superior a costa de la instrucción primaria.

El libro es una excelente contribución al entendimiento de los factores de crecimiento de la economía española que logra reducir la brecha existente entre la teoría económica contemporánea y la economía histórica. No se pretendió revisar todas las hipótesis y hallazgos que la autora propone; el libro se presenta como un importante estímulo para el estudio de todo un conjunto de problemas específicos y futuras investigaciones.

Emilio A. PARRADO
Universidad de Chicago

Alfonso BALLESTERO: *Juan Antonio Suanzes, 1891-1977. La política industrial de la postguerra*, Madrid, LID, Colección de Historia Empresarial, 1993, 423 pp., 31 fotografías, bibliografía, anexo documental.

Que la historia empresarial empieza a estar de moda no es ningún secreto. Tras la reivindicación ideológica de la

figura del empresario que ha tenido lugar en la década de 1980, la década de los noventa parece estar destinada a

convertir al empresario en un importante sujeto histórico. En este contexto, surge la colección de historia empresarial que ha iniciado la editorial LID, autodefinida como «editorial empresarial», cuya primera obra es la que ahora comentamos.

En principio, diremos que dedicar un libro al estudio de la figura del arquitecto de la autarquía, Juan Antonio Suanzes, parece ser la forma más adecuada de ir dilucidando algunos interrogantes que en las dos grandes historias del Instituto Nacional de Industria (INI) (la de González y Schwartz, 1978, y la de Comín y Martín Aceña, 1991) quedaron planteados. Tocar al hombre que hizo posible el desarrollo del INI ayudará a comprender, con más propiedad, lo que se esconde tras la acumulación de los datos cuantitativos y los balances. Y esta es, precisamente, la pretensión de Alfonso Balletero.

Cabe advertir, desde el principio, que Alfonso Balletero no es historiador ni economista. Su profesión es la de ingeniero de minas que ha desarrollado su trabajo tanto en la empresa pública como en la privada. Eso se deja notar en la forma de redacción del libro, que carece de la precisión en el uso de las fuentes, que caracteriza al historiador, y de la preocupación por aplicar la teoría económica, que es la esencia del trabajo del economista. ¿Queda invalidado su trabajo por estas deficiencias? En mi opinión, desde luego que no. Los méritos del libro superan con creces estas limitaciones.

En primer lugar, Balletero ha podido acceder al archivo privado de la familia Suanzes, archivo que se encuentra ordenado con la meticulosidad que definía al primer presidente del INI, y que, según demuestra el autor, contiene correspondencia y notas manuscritas de enorme interés. Asimismo, Balletero ha consultado los archivos particulares de Manuel Arburúa y de Carlos Rein. La investigación se ha completado con documentación obtenida en algunos archivos públicos relacionados con la historia del INI. Este esfuerzo por desvelar el contenido de importantes fuentes de archivo resulta sin duda meritorio, y ayuda a completar el trabajo realizado hasta ahora sobre la historia de la industrialización pública en España.

Balletero evita en todo momento juzgar a Suanzes, lo que puede ser discutible y hasta equívoco. Pero el autor prefiere intentar comprender los motivos que le impulsaron en su defensa de la autarquía. En ese sentido, el libro deja bien claro que las vidas de Suanzes y Franco discurrieron de forma paralela. Fueron compañeros desde la infancia (Paul Preston llama a Suanzes, repetidamente, el «amigo de Franco de toda la vida»), sintieron la decadencia nacional de España tras la crisis de 1898 y se mostraron recelosos frente al modelo liberal que confiaba el desarrollo del país al capital extranjero. La posición de Suanzes en la Sociedad Española de Construcción Naval frente al socio inglés, Vickers, que tan bien detalla Balletero, es muy significativa.

La coincidencia de ideas entre Franco y Suanzes se reforzaría durante la Guerra Civil, y los documentos que aporta Ballesteros no dejan lugar a dudas sobre que su visión autárquica fue previa al aislamiento que sufriría España en la década de 1940. Asimismo resulta manifiesta la beligerancia política de Suanzes («Franco o el caos»). Sin embargo, resulta muy dudoso afirmar, como hace el autor, que estas tendencias existieran plenamente antes de la Guerra Civil, y que pueden rastrearse en la legislación proteccionista de la Restauración. Creo que afirmar esto es claramente exagerado.

Aspectos muy interesantes de la obra son el tratamiento de las relaciones con el capital extranjero (primero italiano y alemán, luego argentino y norteamericano) y con la empresa privada. El reconocimiento de la superioridad técnica y económica de otros países y el difícil entendimiento con la empresa privada (véanse los casos siderúrgico y eléctrico) fueron contradicciones que Suanzes tuvo que afrontar.

También tuvo que enfrentarse con los que se oponían, incluso dentro del gobierno, a su megalomanía y a su desmedido afán estatificador. Seguramente, sus frecuentes cartas de dimisión no fueron sino peticiones de ayuda para que Franco interviniera en su favor. Por eso mismo, se sintió abandonado cuando Franco aprobó el Plan de Estabilización, y Suanzes dejó su despacho en la Plaza del Marqués de Salamanca sin despedirse de nadie. Como muestra Ballesteros, sus ideas no variarían un ápice hasta el final de sus días.

En fin, estamos ante una biografía «no autorizada» de un personaje clave en la historia empresarial de la España contemporánea, escrita con fluidez e interés, que contiene un rico material documental, y que a pesar de las deficiencias de estilo de su autor será apreciada por cualquier lector interesado en comprender la España que legó el franquismo.

José Luis GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense de Madrid

Mario ESTEBAN DE VEGA, Santiago GONZÁLEZ GÓMEZ y Manuel REDERO SAN ROMÁN: *Salamanca, 1900-1936. La transformación limitada de una ciudad*, Salamanca, Diputación Provincial de Salamanca, 1992, 100 pp.

Una vez más nos topamos con un libro que tiene por objeto de estudio la ciudad. La ciudad entre finales del siglo XIX y comienzos del actual. Son cada vez más las ciudades españolas que cuentan con sus respectivas monogra-

fías históricas. Superado el excesivo localismo de años anteriores y siguiendo la estela marcada por Terán o Capel a finales de los setenta, la historiografía española cuenta en estos momentos con obras que, encuadradas dentro de

lo que llamamos la microhistoria, están llamadas a jugar un papel destacado en la reelaboración de la propia historia de España. Qué duda cabe que las cada vez mayores dificultades con que se encuentra el investigador para abordar temas muy amplios y el fuerte desarrollo experimentado por las administraciones locales (Ayuntamientos, Diputaciones y Comunidades Autónomas) durante estos últimos años han contribuido decididamente en el incremento de este tipo de obras. Ahora bien, si, por un lado, el número de trabajos de esta índole es importante, por otro, como bien señala Angel Bahamonde en el Prólogo, «el gran problema reside en que mayoritariamente no acaban de calar en el gran mundo editorial, de ahí su dificultad de localización dadas las trabas que enrarecen la difusión de las obras publicadas por las instituciones locales y autonómicas». En efecto, muchos de estos libros no hacen sino hibernar plácidamente en las catacumbas de unos sótanos más o menos oscuros por falta de una adecuada distribución. Seguramente éste puede ser el mayor problema al que deben hacer frente estos trabajos. Y con todo, hemos de agradecer que este tipo de obras puedan haber visto la luz, algo prácticamente impensable hace tan sólo unas décadas.

El libro que presentamos, *Salamanca, 1900-1936*, responde claramente a estas características. Se trata de un estudio local, quizá un primer esbozo de un trabajo más amplio, que se centra

en una ciudad del interior, Salamanca. Una ciudad que es capital de una provincia eminentemente agrícola, con un crecimiento industrial bajísimo y una capacidad de transformación urbana muy limitada. En definitiva, un ejemplo de lo que algunos historiadores han empezado a denominar el modelo interno de crecimiento urbano, propio de las áreas rurales. Junto a los estudios dedicados a las ciudades más dinámicas del país (Barcelona, Madrid o Bilbao), es muy positivo contar igualmente con obras dedicadas a este otro modelo con el objeto de poder percatar mejor las distintas vivencias del país.

Ciertamente, algunas de las ideas que nosotros exponemos aquí son igualmente apuntadas tanto por el profesor Bahamonde en el Prólogo del libro, como por los autores en la Introducción, quienes desde el comienzo dejan sentados claramente sus objetivos. «Este trabajo aborda, fundamentalmente, el estudio de la morfología urbana, de las estructuras económicas, de la realidad socioprofesional y de la estratificación social de la ciudad de Salamanca en el primer tercio del siglo XX. Por el tipo de fuentes en que se sustenta (padrones y matrículas industriales), se trata de una investigación básicamente cuantitativa, cuyo objetivo esencial es establecer una base estadística fiable para otros trabajos de historia social más concretos» (p. 17). Rechazada la relación mecánica entre urbanización e industrialización, Sala-

manca es una ciudad de tamaño medio y de estructura económica preindustrial que experimenta durante estas tres décadas un importante aumento demográfico.

A lo largo de tres capítulos de semejante extensión y presentación, los autores nos dan las claves de esta transformación limitada. En concreto, éstos hacen hincapié en tres aspectos, a saber, la morfología urbana, la distribución profesional y la estratificación social. Con tal fin, hacen uso de los padrones municipales de 1900, 1921 y 1935 y de las matrículas industriales de 1897, 1918 y 1935. De los primeros obtienen una «población catalogada», definida por «todas aquellas personas que declaran en el Padrón una profesión y a todos los cabezas de familia» (p. 36), con la cual han de trabajar. Las matrículas industriales, por su parte, contribuyen muy positivamente a definir más certeramente la distribución profesional.

Encerrada en sus murallas, la morfología urbana de la Salamanca preindustrial de 1900 se caracterizaba por la continuidad. Es cierto que desde finales del siglo pasado se plantearon algunas reformas de tipo parcial y se aspiró a sanear e higienizar la ciudad, pero «las limitaciones de este impulso reformador son (...) traducción de una realidad económica cuyos sectores básicos mostraban, a comienzos de siglo, una escasa potencialidad renovadora» (p. 30). Sólo en la década de los veinte comenzaron a darse algunos cambios

como consecuencia del incremento demográfico registrado en estos años. Por primera vez se traspasó el perímetro amurallado y se dieron algunos cambios en la morfología del espacio intramuros, especialmente en la ocupación más intensa del mismo. Con todo, «la mayoría de las deficiencias urbanísticas tradicionales pervivieron» (p. 53). Hay que esperar a los años treinta para detectar una renovación real del paisaje urbano. El descenso de la tasa de mortalidad y la afluencia masiva de emigrantes hicieron de Salamanca una de las ciudades cuya población mostró mayor dinamismo. Esto influyó, lógicamente, en la transformación del paisaje urbano, marcado en muchas ocasiones por la erección de grandes edificios. «Los nuevos espacios de la periferia urbana crecieron, por tanto, de forma espontánea y desordenada, sin otro criterio que la voluntad de los propietarios del suelo y de los promotores de las viviendas» (p. 76). Ahora bien, a la vez que se fueron produciendo estas transformaciones urbanas, podemos decir que la propia economía de la ciudad también experimentó algunos cambios. Basada en los servicios y en la industria tradicional, en la década de los veinte estos sectores alcanzaron una mayor complejidad. Hubo, además, un desarrollo de las industrias tradicionales y de los sectores representativos del momento. Paralelamente, el comercio asistió a un proceso de expansión y renovación. En los años treinta, por su parte, pese a que la base económica se-

guía residiendo en los servicios, el comercio y la industria tradicional, «en la industria se produjo un aumento muy notable del número de instalaciones (...) y una pérdida de la importancia relativa de las empresas familiares respecto de las sociedades anónimas» (p. 78). En el comercio, por su parte, también se detectaron novedades, especialmente con «la introducción de fórmulas empresariales de carácter capitalista y la aparición de algunos grandes almacenes» (p. 81).

El segundo de los aspectos estudiados por los autores es el de la distribución profesional. En 1900 ésta presentaba las características de una ciudad típicamente preindustrial. En la base, obreros y artesanos ocupaban dos tercios de la población activa de la ciudad, sobresaliendo, especialmente, los jornaleros. Le seguía una clase mediana constituida por pequeños funcionarios y «trabajadores de cuello blanco» y, finalmente, en la cúspide, los altos funcionarios y los profesionales liberales, por un lado, y los industriales, comerciantes y banqueros, por otro. Este esquema, con pequeños reajustes, se repite en 1920. Tal es así que los propios autores afirman que «la impresión que se obtiene comparando estos datos con los del Padrón de 1900 es que la configuración socioprofesional de Salamanca permaneció básicamente estable durante las dos primeras décadas del siglo» (p. 62). Hasta los años treinta no podemos hablar de cambios en esta estructura. Obreros y artesanos

segúan sumando las dos terceras partes de la población activa, pero con un considerable aumento de la población de obreros, especialmente de jornaleros, en su mayoría emigrantes rurales. Además, se dio un aumento de determinados oficios relacionados con servicios urbanos y nuevas actividades económicas, frente a un retroceso de los oficios tradicionales. Tras los obreros, también engrosó considerablemente sus efectivos el grupo compuesto por pequeños funcionarios y «trabajadores de cuello blanco». En la cúspide, por contra, no se apreciaron cambios significativos.

El tercer punto estudiado es el de la estratificación social. Para ello, y centrándonos en 1900, cuentan con dos elementos de interés, «la desigual distribución del servicio doméstico entre los distintos grupos profesionales» (p. 43) y «una pequeña muestra de los sueldos que perciben los individuos de los distintos grupos profesionales» (p. 45). Así, en la preindustrial Salamanca de primeros de siglo nos es posible hablar de una estratificación social, de una jerarquía sin clases sociales que tendría por base un grupo de marginados (herederos de la crisis de los ochenta) y un amplio colectivo formado por el servicio doméstico y todo tipo de obreros. Por encima, una pequeña clase media y una reducida elite que controlaba el poder local. Los veinte son años de estabilidad de esta pirámide social. Pese a la disminución del número de jornaleros, el aumento de obreros empleados en sectores en auge

y una mejora económica de los pequeños funcionarios y de los «trabajadores de cuello blanco», los cambios son prácticamente inapreciables. En los treinta sí. Se avanzaba claramente ya hacia una sociedad de clases. El ensanchamiento de la pirámide mediante la aportación de importantes contingentes de mano de obra rural y el proceso de su concienciación constituyeron los dos fenómenos más importantes de este proceso. «La ciudad asistió, así, en las vísperas de la IIª República, a un proceso de proletarianización y de renovación de la fuerza de trabajo que, desde luego, no pudo ser ajeno al cambio en las actitudes sociales que poco a poco empezó a evidenciarse, y a la conflictividad que (...) culminó en el panorama social de la primavera de 1936» (p. 95).

La obra finaliza con un capítulo de conclusiones donde de forma breve, pero magistralmente expuesto, se hace un repaso de los acontecimientos socioeconómicos más importantes acaecidos en Salamanca a comienzos de este siglo, muy en la línea del resto del trabajo.

En definitiva, nos encontramos ante un libro cuya calidad nos deja realmente satisfechos, pero cuya brevedad nos

hace esperar un segundo estudio más detallado y «definitivo». La calidad de las fuentes manejadas y la exquisitez de su tratamiento hacen de esta obra un importante referente metodológico para otros autores y otras ciudades. Retomando, pues, el hilo del discurso inicial, sólo mediante este tipo de investigaciones, donde la seriedad es lo que prima, podemos seguir avanzando en el estudio de una historia total más cercana a la realidad. Si bien es cierto que no hay referencias a otras ciudades españolas, que no hay elementos de comparación y que esto podría inducirnos a pensar que estamos ante una obra de carácter localista, el manejo que los autores hacen de la información despeja todo tipo de dudas. Más aún cuando los intereses de los mismos han quedado claros en la introducción del libro. Sólo nos queda añadir, pues, que no se trata de un trabajo más dentro de los estudios de las ciudades en la modernización de España, sino de una obra con personalidad y entidad propias, pese al carácter de esbozo que pueda tener.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ
Universidad de Deusto

Mirta L. DE PALOMINO: *Tradición y poder: La Sociedad Rural Argentina (1955-1983)*, Buenos Aires, CISEA, Grupo Editor Latinoamericano, 1988, bibliografía e índice, 270 pp.

La Sociedad Rural Argentina es la principal entidad que desde la segunda mitad del siglo XIX agrupa y representa

a los ganaderos en un país en el que su producción agropecuaria sigue ocupando un papel destacado. Sin embar-

go, este es el primer trabajo integral sobre su trayectoria entre la caída del Peronismo en 1955 y la restauración de la democracia en la Argentina en 1983.

Este estudio fue parte de las investigaciones sobre el comportamiento de las principales organizaciones corporativas de la Argentina realizadas en el Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración (CISEA) de Buenos Aires durante los años 80. Fue financiado por un programa de la Fundación Ford de estímulo a los estudios de «gobernabilidad» en países que trataban de consolidar un sistema democrático.

La obra aspira a examinar detalladamente y de manera sistemática la estructura social y funcionamiento interno de la Sociedad Rural Argentina, su ideología, las características socio-económicas de sus socios y dirigentes, su participación en el poder político, sus vínculos con otras organizaciones empresariales y sociales, y con los distintos gobiernos durante casi tres décadas de notoria inestabilidad política. Para ello se basa sobre todo en algunos documentos internos, declaraciones públicas y memorias anuales de la Sociedad. Además, cita y debate las conclusiones de conocidos estudios anteriores que trataron directa o indirectamente la Sociedad Rural Argentina.

El primer capítulo resume la evolución de la Sociedad Rural desde su fundación en 1866 hasta la caída del Peronismo en 1955. Señala cómo los

ganaderos se agruparon para «velar por los intereses de la campaña» y el carácter «progresista» de sus propuestas de mestización del ganado, introducción del alambrado y de fomento de la agricultura. En su parte final examina temas conflictivos clave en la relación de la Sociedad con el Peronismo como la sanción de una ley de arrendamientos rurales, del estatuto del peón, la nacionalización de los registros genealógicos de los animales de raza y la derogación de una concesión para realizar sus exposiciones anuales en un predio de Palermo, un barrio relativamente céntrico de la ciudad de Buenos Aires.

Ciertas omisiones bibliográficas y de contenido le quitan profundidad y claridad a este capítulo inicial. No hay referencias a la crisis económica de 1866, cuya conocida incidencia sobre la cría del lanar, las vitales exportaciones de lanas, la fundación, las características y propuestas de la Sociedad Rural durante esos años ya examinaran otros trabajos. Tampoco se mencionan dos medidas que exacerbaban el enfrentamiento de la Sociedad Rural con el Peronismo hasta 1955: la nacionalización del comercio exterior y sus resultados, y la política de precios relativos para el agro hasta 1952. La primera de ellas fue muy significativa porque ayuda a explicar el posterior rechazo de la entidad contra el intervencionismo estatal en la economía y el Peronismo, que la autora analiza en capítulos posteriores.

Los dos capítulos siguientes examinan la organización institucional y el perfil socio-económico de los socios y dirigentes de la Sociedad Rural. Su análisis subraya que la entidad sigue representando a una cierta elite social y económicamente muy homogénea, que hasta 1983 sus dirigentes fueron fundamentalmente grandes propietarios y criadores de Aberdeen Angus, que tuvieron una notable permanencia en distintos cargos directivos y una amplia inserción en actividades económicas extraagropecuarias, y que hubo estrechas afinidades sociales, económicas e ideológicas entre los socios y sus dirigentes. También se señala aquí el papel del Instituto de Estudios Económicos y el Ateneo Juvenil en la defensa de las posiciones y la continuidad de los dirigentes de la Sociedad Rural. El primero de ellos da fundamentos técnicos a las posturas de la entidad, elabora sus propuestas y asesora a los socios sobre diversos temas desde 1969. Por su parte el Ateneo prepara a los futuros dirigentes agropecuarios del país de acuerdo a la filosofía de la Sociedad Rural.

La participación en el poder político y las relaciones con otras instituciones también fueron componentes primordiales de la estrategia corporativa de la Sociedad Rural para mantener una posición influyente en la sociedad argentina. Con relación al primero de ellos, la autora somete a una cuidadosa revisión las conclusiones de Imaz y sólo demuestra que la presencia de so-

cios de la Sociedad Rural en altos cargos públicos fue mucho mayor durante los gobiernos militares y mínima o nula en gobiernos constitucionales como los de 1963-66 y 1973-76. Aun así, señala que ésta no es la única institución con poder y que su influencia ya no es tan hegemónica como en las primeras décadas de este siglo.

Luego Palomino analiza sucintamente y por separado los lazos de la Sociedad Rural con otras entidades del agro, con las no agropecuarias, con organizaciones sociales en general y con instituciones públicas como las Fuerzas Armadas y la Iglesia Católica. Aquí cabe formular dos comentarios. Dado que los productores rurales se agrupan en diversas entidades de alcance nacional perfectamente diferenciadas entre sí, se hubiera justificado un examen más detenido de los vínculos entre todas ellas. En segundo lugar, la autora también podría haber ahondado en las relaciones de la Sociedad Rural con la principal entidad que agrupa a los industriales, la Unión Industrial Argentina, sobre todo tomando en cuenta que en las últimas décadas ambas fueron protagonistas principales de la permanente puja intersectorial por la distribución del ingreso nacional en la Argentina.

Los capítulos finales de la obra tratan respectivamente la ideología y las relaciones de la Sociedad Rural con distintos gobiernos durante casi tres décadas. El primero de ellos aborda con solvencia sus opiniones, distin-

guiendo dos niveles vinculados entre sí. Uno se refiere a temas generales de una ideología invariable a lo largo del tiempo y que la muestran como una acérrima defensora de la propiedad privada y del Estado subsidiario. El otro agrupa las manifestaciones de la entidad sobre la coyuntura y las decisiones del poder político. Allí, por ejemplo, Palomino subraya su visión de los impuestos como una carga confiscatoria que frena toda posibilidad de progreso y cubre casi siempre gastos fiscales improductivos, la responsabilidad que le atribuye al Estado por la caída de la rentabilidad agropecuaria, su convicción de que el agro es un irremplazable pilar fundamental en la economía nacional, y su falta de compromiso permanente con la vigencia de la Constitución y la democracia en la Argentina.

Muy por el contrario, el extenso capítulo sobre las relaciones de la Sociedad Rural con los diferentes gobiernos en el período 1955-83 combina el planteo de una acertada perspectiva analítica con significativas omisiones de contenido que podrían haberse salvado sin extender excesivamente el texto. Por un lado, Palomino diferencia los vínculos con gobiernos que la entidad consideró como propios porque sostenían sus principios y dieron a sus socios mayor acceso al poder de los que mantuvo con aquéllos frente a los cuales mostró una profunda desconfianza y sus críticas se tornaron más agudas. Los casos con los que ejemplifica este

contraste son el gobierno peronista de 1973-76 y el militar de 1976-83 comúnmente conocido como el Proceso de Reorganización Nacional.

Por otro lado, en el abordaje de las relaciones de la entidad con cada gobierno faltan indispensables referencias mínimas a la evolución de la política económica argentina. Éstas hubiesen aclarado bien, por ejemplo, por qué la Sociedad calificó de «estatista» e «intervencionista» al gobierno Radical de Arturo Illia (1963-66), las causas de su enfrentamiento inicial con el gobierno «desarrollista» de Arturo Frondizi (1958-62), y con el Peronismo durante la gestión de Gelbard en la cartera de Economía (mayo 1973-octubre 1974). Además, al examinar el período del gobierno militar conocido como la «Revolución Argentina» de 1966-73 no toma en cuenta que éste pasó por distintas etapas y que como su política económica no fue uniforme dichas relaciones también variaron.

La obra culmina con un extenso apéndice que contiene cuadros estadísticos y documentos emitidos por la Sociedad Rural que permiten conocer toda la información que se discute más resumidamente en el texto. No obstante las observaciones ya apuntadas, Palomino ha hecho un aporte valioso que ejemplifica los nuevos y alentadores rumbos que con el retorno de la democracia en la Argentina se abrieron para la aún escasa historiografía de sus grupos empresarios.

Raúl GARCÍA HERAS
Universidad de Buenos Aires

Javier PAREDES ALONSO: *Félix Huarte. Fuentes históricas*, Madrid, Rialp, 1993, 1103 pp., índice onomástico y temático.

Hace muy poco tiempo que estas páginas han sido testigo de un interesante y controvertido debate, en donde se ha puesto de manifiesto la necesidad de abordar estudios de Historia de la empresa, con el objeto de acercarnos algo más al conocimiento de los momentos en que surgen algunas actividades empresariales y, de forma simultánea, que sirvan para analizar algunas formas de actuación del empresariado español. Quizá sea esta una de las aportaciones más valiosas que posee la recopilación de gran parte de los documentos del archivo de Félix Huarte efectuado por Javier Paredes, profesor de Historia Contemporánea en la Universidad de Alcalá y experimentado en las lides de la biografía histórica (*Pascual Madoz: libertad y progreso en la monarquía isabelina*, Pamplona, Eunsa, 1982; *Serafín Olave: Fuerista y republicano*, Pamplona, Diario de Navarra, 1984), además de gran conocedor del siglo XIX (*La organización de la Justicia en la España liberal*, Madrid, Civitas, 1990). Presenta en esta obra un preludeo de una futura publicación sobre Félix Huarte, conocido empresario de la segunda mitad de nuestro siglo, y mientras realiza la completa biografía de esta figura de la vida económica navarra, nos ofrece un amplio volumen con el asiento imprescindible que todo buen historiador necesita para realizar un provechoso trabajo: la recopilación,

clasificación y exposición del archivo del personaje biografiado.

El libro posee tres partes bien diferenciadas. La primera de ellas presenta la *Guía del Archivo*, indicando los documentos que guarda cada una de las cajas. En total son 3.374 documentos agrupados en 38 cajas, cuyo contenido es variadísimo en cuanto a temas que pueden consultarse. Discursos en diversos homenajes, documentación referente a su empresa constructora en sus diversas etapas, testimonios documentales de empresas en las que participaba activamente, futuros proyectos empresariales (Imenasa, Perfisa, Aborgam, Aborgase, Inasa, Dipenfa, Filmayer, Papelera Navarra, Torfinasa, Ingranasa...), actuaciones como responsable de la Diputación Foral de Navarra, en vertientes tan variadas como carreteras, el saneamiento de las aguas, industria, hacienda, sanidad, turismo... Actividades, en suma, relacionadas muy directamente con el mundo de la empresa y de la economía en su vertiente pública o privada.

En la segunda parte de la obra están reproducidos un gran número de estos documentos, agrupados por materias, lo que facilita la consulta temática de cada una de las secciones anteriormente mencionadas. Javier Paredes ha seleccionado los documentos que le han parecido de mayor interés, más de mil, para convertirlos en el verdadero meo-

llo de la publicación y que representan la porción más extensa del libro.

Por último, la tercera parte, incluye un índice temático, onomástico y de conceptos, que facilita más si cabe la puntual búsqueda de los contenidos. Una actuación loable desde la vertiente de lector, muy en la línea del profundo conocedor de fondos documentales —con anterioridad catalogó el archivo particular de la Hermandad de San Gerónimo de Mercaderes de Libros de Madrid—, unido todo a meritísima labor de expurgación.

La información que se presenta es muy útil para estudiar temas todavía oscuros como el proceso de industrialización de la región, la dependencia de la industria española en materia de tecnología, las relaciones laborales durante la República y el Franquismo, evolución de los salarios, las alteraciones sufridas en el poder adquisitivo o los procesos de formación introducidos por el fundador de las empresas, niveles de capacitación de los obreros, mandos intermedios y directivos, etc. Es algo que entraña dificultades en el fondo, por la inexistencia de archivos empresariales a niveles más generales. De hecho, desde su puesto de observación pericial e historiador, nos adelanta un suceso que se constata en gran parte de los archivos empresariales: la recomposición fue una tarea harto complicada, predominando el desorden y desbarajuste, con escasa información y gran discontinuidad en los apuntes estadísticos. En este sentido,

no hay que olvidar que algunos de los proyectos industriales iniciados por Huarte han desaparecido o han cambiado de propietario, circunstancias que favorecen el vaciado y limpieza de las estanterías donde se depositaban los documentos.

La clave que explica la polivalencia y versatilidad de un personaje como Félix Huarte descansa sobre una característica que define a su grupo empresarial: la capacidad para saberse rodear de excelentes colaboradores. El empresario realizó algo de lo que tan necesitado está el mundo empresarial actualmente, como es el tener suficiente habilidad para formar excelentes equipos de trabajo que fuesen capaces de llevar directamente la gestión. Por ello nos permitimos una llamada de atención. La organización empresarial, las funciones y relaciones entre los directores generales, ejecutivos empresariales, técnicos y empleados, son cuestiones en las que habrá que hacer especial hincapié a la hora de estudiar las estrategias empresariales del grupo.

La presentación de la documentación archivada en la primera caja muestra dos grandes bloques temáticos; por un lado, los documentos biográficos, y por el otro, los referentes a la empresa de la construcción de Félix Huarte (pp. 121-192). Naturalmente, con lo allí guardado no se podrá elaborar una historia completa de la empresa, pero sí rehacer algunas secuencias de la historia de *Huarte y Cía*. Al faltar la documentación relacionada con los

primeros años de la empresa, 1928-1934, Paredes ha optado por incorporar la información de esos años existente en el Archivo General de Navarra sobre la primera y más importante empresa de Félix Huarte. Un apunte ilustrativo, aunque sea anecdótico, tuvo lugar durante la Guerra Civil, *Huarte y Malumbres*, nombre de la constructora en su primera etapa, fue acusada por las autoridades franquistas de no prestar ayuda a las tropas sublevadas. Para defenderse la compañía realizó una exposición de sus bienes, que nos ha permitido clarificar el «vertiginoso despegue» de Félix Huarte como constructor.

Un importante segundo bloque lo ocupa la información que hay de otra empresa de Huarte, *Industrias Metálicas de Navarra, S. A.* (Imenasa, pp. 193-206). Su fundación estuvo en relación con las necesidades de cerrajería que la constructora demandaba, montando un taller mecánico, que sería el punto de arranque de la futura y poderosa industria metálica. Con la finalidad de subsanar la carencia de tradición industrial y la escasez de mano de obra especializada creó, en 1952, una escuela de formación profesional dentro de las instalaciones de la factoría. A pesar de la importancia de la empresa no parece que ésta fuera muy rentable, ya que fue preciso realizar unas inversiones cuantiosas a largo plazo, con escasas expectativas de obtener beneficios en poco tiempo. Los costos de la formación de la mano de obra eran eleva-

dos, y en ocasiones las directrices emitidas por los directivos no fueron lo más acertadas, por lo que tardaron bastantes años en convertir Imenasa en una empresa eficiente. Su documentación tiene un interés añadido, porque permite conocer la influencia que tuvo en la creación de otras empresas como Perfrisa, la fábrica de grúas Girling, Torfinasa; y, de una manera más general, posibilita para evaluar su actuación en el proceso de industrialización de Navarra. Además, pensamos que puede ser de gran interés el estudio de la evolución técnica de la empresa y la incorporación que realizó de tecnología extranjera, más aún si pudiéramos efectuar una comparación de factores con el nivel tecnológico del resto de España. Tampoco debe obviarse la interesante documentación aportada sobre series de salarios, que permiten un análisis de las relaciones laborales y los índices de nivel de vida. Incluso se ha conservado parte de la correspondencia de Félix Huarte, que permite adentrarnos en sus opiniones sobre la promoción social y la conflictividad laboral.

Las referencias sobre la fábrica de *compost* que instala en Pamplona (pp. 207-221) constituyen un bloque documental rico en evidencias. La obtención de abono orgánico para fertilizar la tierra mediante la fermentación acelerada de basuras fue otro de los proyectos innovadores del empresario Huarte en años como el de 1958, cuando no existía en España ninguna em-

presa similar. Aquí vuelve a repetirse la forma de encarar las iniciativas empresariales de otros momentos con el mismo proceso de siempre: tras el conocimiento de experiencias tecnológicas que son operativas en el extranjero, se impulsa el estudio y la viabilidad de las mismas en nuestro país, para terminar implantando esas prácticas industriales en Navarra. En esta ocasión el archivo conserva en su totalidad la documentación sobre esta sociedad, desde la constitución empresarial, la consolidación del equipo técnico, las modificaciones tecnológicas, los acuerdos suscritos con el Ayuntamiento, los elevados costes de producción, el establecimiento de la red comercial, los gastos de inversión y, por último, la crisis y el cierre de la factoría.

En este quinto apartado existen referencias a empresas como Torfinasa, una de las más relevantes del grupo Huarte, y curiosamente de las que menos documentación se ha conservado, frente a una de las mejor documentadas, aunque sin ser completa, como es Inasa. Es una masa heurística interesante no sólo por servir de cauce para conocer la industrialización de la zona navarra de Irurzun, sino también para adentrarse en las estrategias empresariales de Félix Huarte a la hora de buscar colaboraciones con grupos empresariales americanos —en este caso de Louis Reynolds— y situar el papel que jugó la empresa en el conjunto de la industria del aluminio en España. En esta misma línea de contactos con em-

presas extranjeras, habría que detallar la aparición de Papelera Navarra y la asociación con la compañía sueca Svenska.

De la apariencia externa de las empresas del grupo Huarte es fácil deducir que fueron negocios muy prósperos y altamente rentables. La experiencia de Papelera Navarra y de Conserna, una cooperativa conservera, presentan la otra cara de la moneda. Tal es así, que su caótica situación económica le llevó a tener que arriesgar su patrimonio para sacarlas adelante, hasta el punto de perder parte de él para salvar la empresa de conservas en una actuación de cierto empecinamiento por querer reanimarla, más que nada por ser la única en Navarra.

También hubo actuaciones fallidas. En la caja XII está la documentación de dos proyectos empresariales que no llegaron a hacerse realidad, pero a los que hago referencia como detalle que puede ilustrar la magnitud empresarial de este hombre de negocios. El primero se centra en los intentos de levantar una industria química; en el segundo se recoge los anhelos de lograr la explotación de unos yacimientos mineros en suelo navarro. En su afán de instalar una industria química en Navarra, de la que tan escasa estaba España, no le detuvieron los obstáculos. Promovió estudios que examinaron las posibilidades reales de los proyectos, análisis detallados de las inversiones a efectuar y su posible financiación... Sólo desistió ante la deslealtad de sus compañeros

de viaje en la aventura química —la multinacional estadounidense Olin Mathieson, que había entrado en el proyecto americano de los vuelos espaciales—; y la evidencia de la escasísima rentabilidad de los yacimientos mineros.

Otros testimonios, sobre los que pasamos rápidamente por tener una vertiente preferentemente política, son los materiales reunidos para las elecciones a la Diputación Foral; sustancioso fondo que permite ampliar el conocimiento de los entresijos de la trama política navarra en la década de los sesenta. Desde 1958 le rondaba la idea de presentarse a ellas y de hecho en 1962, la empresa Huarte realizó un estudio sobre el «Plan de Desarrollo de Navarra». Como era habitual en este hombre de empresa, el trabajo de prospección lo encargó a un equipo de primera categoría. La dirección estaba a cargo de Manuel Varela Parache, y estaba formado por Félix Varela, José Luis Ugarte, Arturo Pina, Gabriel Solé y Luis Angel Rojo. Con el tiempo el grupo se fue aumentando con investigadores del CSIC, coordinados por Valentín Hernando, que examinaron la situación agropecuaria de Navarra.

Aquel constante afán de encontrar nuevas vías para el desarrollo económico de su tierra, le llevaron a realizar una vez más estudios que analizaran la situación de la agricultura y la ganadería navarras, para imponer una gestión y un programa acorde con las perspectivas económicas que demandaban los nuevos tiempos. Estos análisis, que no

olvidaban las cuestiones tecnológicas, examinaban un amplio espectro de actuaciones, desde los sistemas de rotación, hasta los usos de fertilizantes, pasando por los tipos de suelo agrícolas, la selección de semillas, los sistemas de cultivos o, incluso, la constitución de cooperativas y la comercialización de los productos agrícolas. Todo este material está concentrado en una sección rotulada con el título de Sector Primario en Navarra (pp. 645-689).

La información sobre aspectos de la vida económica navarra más conectados a su época de diputado foral se guarda en otro fondo. Uno de los temas, que provocó una gran virulencia en la Navarra de aquel entonces, fue el expediente de la depuración de las aguas residuales. En este sentido, se puede decir que Huarte se erige en un adelantado a su tiempo. Es conocido que en el río Arga, a su paso por Pamplona, desembocaban todos los colectores que recogían los residuos urbanos e industriales; también es sabido que la capital navarra destacaba por ser una de las ciudades españolas con mayor número de afectados por enfermedades paratíficas. Ambas cuestiones coadyuvaron a que Félix Huarte se planteara la realización de análisis de las aguas. Éstos no hicieron nada más que confirmar la evidencia: el abuso sempiterno de muchos industriales, que no querían someterse a la mínima legislación existente por aquel entonces en materia de depuración de aguas residuales, convertían al río en una

cloaca y germen de infecciones. El ayuntamiento no hacía nada por evitar esa situación aunque le era bien conocida; la complicidad de las autoridades locales con los industriales implicaba una permisividad que se inhibía ante el continuo ataque a la preservación del medio ambiente. Para el profesor Paredes hay algo interrelacionado. Basta con superponer el mapa donde están localizados los vertidos industriales con el de las fobias que desató la personalidad de Félix Huarte, para entrever alguna de las causas que le hicieron impopular entre determinados grupos de empresarios, los cuales no querían acatar los controles respecto a la depuración de los residuos industriales.

En definitiva, Javier Paredes ha realizado una excelente labor de recopilación y catalogación de una documentación que presenta aspectos fundamentales para conocer el desarrollo económico de Navarra, junto a la ya mencionada actividad empresarial de Félix Huarte. El libro tiene una buena introducción general y unas excelentes reseñas, que sitúan los documentos en

su contexto, relacionando las fuentes con otros aspectos de la vida política y social. Queda muy completo al incluir el detalladísimo índice onomástico y temático que se presenta al final del volumen (pp. 1050-1103). Sí, puede aducirse, que los soportes informáticos aligeran y allanan las grandísimas dificultades que este tipo de trabajos tenían hace unos años; pero a pesar de ello, no deja de ser encomiable la paciencia que ha debido emplear al incluir una tabla de tal calibre. Por último, destacar el esfuerzo de la editorial por realizar una presentación e impresión de tal magnitud; en estos momentos de recortes presupuestarios por todas partes, donde los empeños editoriales tienen a veces más de aventura quijotesca que de negocio empresarial, es de justicia alabar la osadía de lanzar a la imprenta un trabajo de tal envergadura, cuando no es un libro de masas y va dirigido a una estrictísima minoría de historiadores e investigadores.

Juan Manuel MATÉS BARCO
Universidad de Jaén

Hervé MONET y Jean-Jacques SANTINI: *L'économie britannique: le libéralisme à l'épreuve des faits*, Nathan, París, 1992, 208 pp. (tiene bibliografía).

Para hacer esta historia económica de trece años de política económica liberal británica, los autores han tomado sin duda la mejor postura, juzgarla a partir de sus logros y fracasos, teniendo un sólido conocimiento de los hechos,

instrumentos y evolución/variación de los agregados económicos fundamentales. El libro se abre con un capítulo introductorio sobre el proceso industrializador británico desde finales del siglo XVIII hasta la segunda guerra mun-

dial. Para continuar después con la descripción del lento pero constante debilitamiento económico en relación a otros países industrializados a partir de este último acontecimiento. Quizá el indicador más significativo del período sea el lento crecimiento de la productividad. Casi la mitad que Francia y tres veces menos que la de Japón. Este indicador pone de manifiesto la constante pérdida de competitividad de los productos británicos, lo que a su vez incidió en un menor desarrollo de la producción. También la rigidez del mercado de trabajo, tipos de interés elevados y una política económica equivocada que desincentivó la inversión industrial explican el proceso de decadencia para los autores. Un período que también se caracteriza por la presencia de constantes tensiones inflacionistas, pero eso sí, con pleno empleo en la mayor parte de la etapa. El comienzo de la gestión laborista, en 1974-75, se caracteriza por la elevación de los impuestos, crecimiento notable de los servicios sociales y el reforzamiento de los controles de precios. Las tensiones inflacionistas de esta política amplificaron los efectos de la primera crisis del petróleo. La libra se devalúa entonces en los mercados internacionales. En 1976 el gobierno ha de endurecer su política monetaria y presupuestaria, lo que deja en el olvido para los presupuestos de los años 1978-79 con motivo de las elecciones. A pesar de todo, esos años se caracterizan también por los graves desacuerdos con

los sindicatos sobre topes salariales, las duras huelgas de 1979 y fuertes tensiones inflacionistas.

En mayo de 1979 es elegido el primer gobierno Thatcher que, conforme a las tesis monetaristas, buscó a través de la reducción del papel del Estado en la economía y un incremento de la capacidad de adaptación del aparato productivo, un crecimiento económico no inflacionista y constante. Se tomaron en más de diez años diversas medidas con éxito diverso que los autores analizan y juzgan por lo general al terminar cada capítulo. En la política de oferta las modificaciones más importantes fueron dos: la reforma del mercado de trabajo, que ganó con el curso de los años una flexibilidad notable, y una modificación profunda de la fiscalidad, esta última buscando neutralidad para no afectar las elecciones de los agentes económicos. La flexibilización del mercado de trabajo no ha traído, y esto es importante señalarlo, un incremento de los niveles de empleo, exceptuando un corto período en el que esta política parece tuvo incidencia positiva, las tasas de paro se han mantenido por encima del 10 % y no ha descendido nunca a los niveles inmediatamente anteriores al primer gobierno Thatcher, que era de un 6 % de la población activa como máximo. No obstante haber reducido enormemente la protección laboral y el poder sindical. Se pusieron en práctica dos programas especiales de lucha contra el paro; eran programas de formación

para parados de larga duración y jóvenes. Han tenido bastante éxito, a diferencia de los programas españoles del mismo tipo. En los seis meses posteriores a la formación casi tres quintas partes de las personas habían encontrado empleo o seguían una formación.

Con respecto a la política fiscal y al igual que en EE.UU. los impuestos directos fueron rebajados notablemente, las bases imponibles aumentadas y el sistema en general simplificado. Fueron modificados también el sistema de cotizaciones sociales y el régimen impositivo de las familias con la finalidad de estimular el ahorro y aumentar la oferta de trabajo. Muy importantes han sido los cambios introducidos en el sector público. Sobre todo han reducido su peso en la actividad económica, pero también han aumentado su eficacia y se han transferido al sector privado un número importante de empresas. Para aumentar la eficacia se tomaron varias medidas, entre las cuales podemos destacar algunas: medición de producción, lo que incluyó varias decenas de indicadores de calidad, en relación a los recursos utilizados; la introducción de la competencia en el sector público, tanto con el sector privado como competencia entre diversos servicios públicos, y un reforzamiento de los controles externos para garantizar la eficacia en el gasto. En la política de privatizaciones, aparte de reducir el papel del Estado, se buscó también desarrollar el accionariado popular e incrementar la participación de los traba-

adores en la gestión de las empresas y finalmente reducir el poder de los sindicatos. Entre las más relevantes y problemáticas de las privatizaciones están las de las empresas distribuidoras de agua y las empresas de electricidad, esta última muy compleja, así como la de British Telecom. Los resultados para los usuarios de empresas de servicios públicos no parecen haber sido muy satisfactorios. El paso a manos privadas se realizó de dos formas: ventas en bolsa y ventas directas. Como resultado, en gran parte por las privatizaciones, en 1992 un 20 % de la población adulta es propietaria de acciones, frente a un 4,5 % en 1984. Lo que en su tiempo se llamó «capitalismo popular», entre otros nombres. El resultado de esta y otras políticas como la fiscal ha tenido por efecto un saneamiento notable de las finanzas públicas.

Otro elemento digno de señalar es la reducción o desaparición de los controles administrativos que existían en 1979, lo que sin duda ha aumentado la eficacia del sistema económico.

Como resultado de la política de los sucesivos gobiernos conservadores dos cambios fundamentales deben citarse: la destrucción de gran parte del tejido industrial y la modificación profunda de las estructuras de empleo, con un descenso notable del empleo dependiente de la actividad industrial y crecimiento importante en el sector de servicios y del trabajo por cuenta propia, aparte del ya citado agravamiento de la cantidad de personas desempleadas.

Los autores, al hacer un balance de conjunto, manifiestan pocas dudas con respecto al resultado de la política liberal. La capacidad competitiva de la economía británica ha crecido notablemente, han mejorado sus perspectivas y posibilidades, pero existen problemas graves, gravísimos, que tienen una muy difícil solución.

Quizá añadir por nuestra parte que de estos éxitos y fracasos los gobiernos y las grandes corporaciones inteligentes han sacado consecuencias notables. La desindustrialización británica, especialmente el hundimiento de la industria de máquinas-herramienta, es uno de los motivos que ha llevado a las grandes corporaciones japonesas a realizar una enorme inversión en investigación y desarrollo, de tal forma que, a pesar de transferir a otros países instalaciones y plantas, las

actividades industriales con alto valor añadido permanecen en suelo japonés, por lo que los niveles de empleo apenas se ven afectados y la competitividad de su industria sigue y seguirá siendo una de las mayores del mundo, y eso con contratos de empleo, en las grandes corporaciones, con casi la duración de una vida. Los dirigentes de las grandes empresas y políticos japoneses intentan evitar lo que llaman «error inglés».

En una síntesis apretada como ésta es difícil dar cuenta de todo lo que dicen los autores; sin embargo, las diferencias y semejanzas con respecto a la situación española quizá animen finalmente a algún editor a publicar en castellano este excelente libro.

Juan Carlos FRÍAS FERNÁNDEZ
Universidad de Valladolid

REVISTA ESPAÑOLA DE DERECHO CONSTITUCIONAL

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

SUMARIO DEL AÑO 14 NÚM. 42 (septiembre-diciembre 1994)

ESTUDIOS

- MANUEL ARAGÓN REYES: *La Constitución Española y el Tratado de la Unión Europea: la reforma de la Constitución.*
- BARTOLOMÉ CLAVERO SALVADOR: *Derecho débil (Manifiesto sencillamente federal).*
- RAFAEL JIMÉNEZ ASENSIO: *Distribución de competencias ejecutivas y sistema administrativo en el Estado Autonómico.*
- VITELIO TENA PIAZUELO: *Derechos Históricos y Autonomía Financiera: Los Territorios Forales como especialidades en el sistema de financiación autonómica.*
- MARKUS GONZÁLEZ BEILFUSS: *Delimitación de competencias entre el Tribunal Constitucional y el Legislador Ordinario en el restablecimiento de la igualdad en la Ley.*

JURISPRUDENCIA

Estudios y Comentarios

- VÍCTOR FERRERES COMELLA: *El principio de igualdad y el «Derecho a no casarse» (a propósito de la STC 222/92).*
- F. JAVIER MATIA PORTILLA: *Delito flagrante e inviolabilidad del domicilio (Comentario a la Sentencia del Tribunal Constitucional 341/1993).*
- CARLOS AGUILERA SILLER: *Constitucionalidad o inconstitucionalidad de las normas que regulan la prórroga forzosa de los arrendamientos urbanos con renta congelada.*

Crónica

Por el Departamento de Derecho Constitucional de la Universidad Carlos III de Madrid.

CRÓNICA PARLAMENTARIA

Por NICOLÁS PÉREZ-SERRANO

CRÍTICA DE LIBROS

- RICARDO CHUECA RODRÍGUEZ: *De mayorías y minorías (En torno a «Minoranze e Maggioranze» de Alessandro Pizzorusso).*

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

Noticias de libros
Revistas de Revistas

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	4.500 ptas.
Extranjero	59 \$
Número suelto España	1.600 ptas.
Número suelto Extranjero	20 \$

Suscripciones y números sueltos:

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

REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS

(NUEVA ÉPOCA)

DIRECTOR: Pedro DE VEGA GARCÍA

SECRETARIO: Juan J. SOLOZÁBAL ECHAVARRÍA

SUMARIO DEL NÚM. 86 (octubre-diciembre 1994)

ESTUDIOS

Domingo GARCÍA BELAUNDE: *La interpretación constitucional como problema.*

Enrique ÁLVAREZ CONDE y Enrique ARNALDO ALCUBILLA: *De nuevo sobre el procedimiento electoral uniforme.*

M.^a Luisa ESPADA RAMOS: *Asilo e inmigración en la Unión Europea.*

José ACOSTA SÁNCHEZ: *La articulación entre representación, Constitución y democracia. Génesis, crisis actual y Constitución española.*

Eduardo TARNAWSKI GESLOWSKA: *El tiempo de las democracias inciertas.*

Carlos MIGUEL HERRERA: *La polémica Schmitt-Kelsen sobre el guardián de la Constitución.*

NOTAS

J. VILAS NOGUEIRA: *Identidad cultural, conflicto cultural y violencia.*

Josep M. COLOMER: *Teorías de la transición.*

Francesco LEONI: *las raíces del nacionalismo italiano.*

Guillermo MÁRQUEZ CRUZ: *Bases para el estudio de la inestabilidad política en los Gobiernos locales.*

Lourdes LÓPEZ NIETO e Irene DELGADO SOTILLOS: *Innovación urbana española: ¿Una nueva clase política?*

Manuel Álvaro DUENAS: *«La palanca de papel». La intervención de créditos. Un mecanismo de represión económica durante la guerra civil española.*

CRÓNICAS Y DOCUMENTACIÓN

Geoffrey K. ROBERTS: *Sistema de partidos y Parlamento en Gran Bretaña, 1993.*

RECENSIONES. NOTICIAS DE LIBROS

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	4.800 ptas.
Extranjero	61 \$
Número suelto España	1.400 ptas.
Número suelto Extranjero	22 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45, 6.^a

28004 MADRID

REVISTA DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Director: Eduardo GARCÍA DE ENTERRÍA
Secretario: Fernando SAINZ MORENO

SUMARIO DEL NÚM. 135 (septiembre-diciembre 1994)

ESTUDIOS

- F. GARRIDO FALLA: *El concepto de servicio público en Derecho español.*
J. M.ª BOQUERA OLIVER: *Insusceptibilidad de la suspensión de la eficacia del acto administrativo.*
J. TORNOS MÁS: *Potestad tarifaria y política de precios.*
T. QUINTANA LÓPEZ: *La responsabilidad del Estado legislador.*
J. M.ª GIMENO FELIU: *Sistema económico y derecho a la libertad versus reservas al sector público de actividades económicas.*
A. SERRANO DE TRIANA: *La fragmentación del Derecho administrativo español.*

JURISPRUDENCIA

- I. Comentarios monográficos
- P. MAYOR MENÉNDEZ: *Una reflexión sobre la función del Juez nacional ante la contradicción derecho interno-derecho comunitario.*
S. GONZÁLEZ-VARAS IBÁÑEZ: *Criterios sobre el control judicial de la discrecionalidad administrativo a la luz de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la CE y otras enseñanzas procesales del Derecho comunitario.*
C. PADRÓS REIG y J. ROCA SAGARRA: *La armonización europea en el control judicial de la Administración: El papel del Tribunal Europeo de Derechos Humanos.*
J. M. GUTIÉRREZ DELGADO: *El Fuero territorial del Estado y otras Entidades públicas: Historia, razón de ser y plena vigencia en nuestro ordenamiento.*
- II. Notas
- Contencioso-administrativo*
- A) *En general* (T. FONT I LLOVET y J. TORNOS MÁS).
B) *Personal* (R. ENTRENA CUESTA).

CRÓNICA ADMINISTRATIVA

DOCUMENTACIÓN Y DICTÁMENES

BIBLIOGRAFÍA

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	4.800 ptas.
Extranjero	61 \$
Número suelto España	1.700 ptas.
Número suelto Extranjero	22 \$

Suscripciones y números sueltos:

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

REVISTA DE INSTITUCIONES EUROPEAS

Director: Manuel DIEZ DE VELASCO, Gil Carlos RODRÍGUEZ IGLESIAS
y Araceli MANGAS MARTÍN

Directora ejecutiva: Araceli MANGAS MARTÍN

Secretaria: Nila TORRES UGENA

SUMARIO DEL VOLUMEN 21, NÚM. 3 (septiembre-diciembre 1994)

ESTUDIOS

Torsten STEIN: *La sentencia del Tribunal Constitucional Alemán sobre el Tratado de Maastricht.*

Ángel BOIXAREU CARRERA: *El principio de subsidiariedad.*

Margarita ROBLES CARRILLO: *La posición del Tribunal de Justicia en el Tratado de la Unión Europea: Alcance y consecuencias de los arts. C. y L.*

José María FERNÁNDEZ MARTÍN: *El principio de tutela judicial efectiva de los derechos derivados del Derecho Comunitario. Evolución y alcance.*

NOTAS

Manuel PÉREZ GONZÁLEZ: *La «onda regional» en Bruselas y el ámbito del poder exterior. (Comentario a la sentencia del Tribunal Constitucional 165/1994, de 26 de mayo.)*

Manuel LÓPEZ ESCUDERO: *Las reglamentaciones anticompetitivas. (Comentario a las sentencias del TJCE de 17 de noviembre de 1993, as. MENG, OHRA y REIFF.)*

Ana SALADO: *El Protocolo de enmienda núm. 11 al Convenio Europeo de Derechos Humanos.*

Juliette VAN DOORN: *La progresiva comunitarización del Convenio de Bruselas.*

JURISPRUDENCIA

Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

CRÓNICA

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTACIÓN

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	4.500 ptas.
Extranjero	61 \$
Número suelto: España	1.600 ptas.
Número suelto: Extranjero	22 \$

Suscripciones y números sueltos:

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45, 6.ª

28004 MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS CONSTITUCIONALES

Plaza de la Marina, 9

28071 MADRID

EL TRIMESTRE ECONOMICO



COMITÉ DICTAMINADOR: Carlos Bazdresch P., Alejandro Castañeda, Benjamín Contreras, Raúl Livas, John Scott, Lucía Segovia, Rodolfo de la Torre. CONSEJO EDITORIAL: Edmar L. Bacha, José Bianco, Gerardo Bueno, Enrique Cárdenas, Arturo Fernández, Ricardo French-Davis, Enrique Florescano, Roberto Frenkel, Ricardo Hausmann, Albert O. Hirschman, David Ibarra, Francisco Lopes, Guillermo Maldonado, José A. Ocampo, Luis Ángel Rojo Duque, Gert Rosenthal, Fernando Rosenzweig (?), Francisco Sagasti, Jaime José Serra, Jesús Silva Herzog Flores, Osvaldo Sunkel, Carlos Tello, Ernesto Zedillo.

Director: Carlos Bazdresch P. Subdirector: Rodolfo de la Torre
Secretario de Redacción: Guillermo Escalante A.

Vol. LXI (2)

México, Abril-Junio de 1994

Núm. 242

ARTÍCULOS

- Fausto Hernández Trillo** *Estimación endógena del repudio en mercados soberanos de crédito*
- Daniel Villavicencio y Rigas Arvanitis** *Transferencia de tecnología y aprendizaje tecnológico. Reflexiones basadas en trabajos empíricos*
- Marta Bekerman** *La integración en el Cono Sur y sus ventajas económicas potenciales para la economía brasileña*
- Luis Cabezas Vega y Ann Velderspass** *Eficiencia y cambio de la productividad en la industria cementera del Perú. Aplicación de un método no paramétrico*

NOTAS Y COMENTARIOS: Adolfo Figueroa, *La naturaleza del mercado laboral*. RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS: Carlos Javier Maya Ambia: Christopher Colclough y James Manor (compiladores), *States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate*. DOCUMENTOS: Declaración del Consejo InterAcción

EL TRIMESTRE ECONÓMICO aparece en los meses de enero, abril, julio y octubre. La suscripción en México cuesta N\$100.00. Número suelto N\$35.00. Índices de números 1-200 (por autores y temático) N\$7.50

Precio de suscripción por un año, 1994

	España, Centro y Sudamérica (dólares)	Resto del mundo (dólares)
Personal	35.00	42.00
Número suelto	12.00	18.00
Índice de números 1-200	20.00	50.00
Universidades, bibliotecas e instituciones	42.00	120.00
Número suelto	30.00	42.00

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

Agricultura y Sociedad

Una revista trimestral, de ciencias sociales
sobre la agricultura, la pesca y la alimentación

ABRIL  JUNIO
1994

AGRICULTURA Y MEDIO AMBIENTE

Coordinan: JOAN ROMERO Y MARC MORMONT

ESTUDIOS

Marc Mormont

«La agricultura en el espacio rural europeo».

Clive Potter

«La reforma medioambiental de la PAC: Análisis y crítica del paquete MacSharry».

Michael Redclift

«Los sistemas agrarios y el medio ambiente en el Reino Unido y en el continente europeo».

Guy M. Robinson

«Dimensiones medio ambientales de la política agrícola común en el Reino Unido».

Jean Paul Billaud

«De la solución negociada de los conflictos a la negociación institucional: la

agricultura busca una nueva legitimidad».

F. Vera y J. Romero

«Impacto ambiental de la actividad agraria».

J. Cruz Villalón

«La agricultura en las zonas húmedas mediterráneas».

Pablo Campos

«El valor económico total de los sistemas agroforestales».

Philip Lowe y Neil Ward

«Agricultura y medio ambiente: temario sociológico».

BIBLIOGRAFIA

CONVOCATORIAS

Director: *Cristóbal Gómez Benito.*

Edita: *Secretaría General Técnica
Ministerio de Agricultura, Pesca y
Alimentación.*

Suscripción anual para 1994

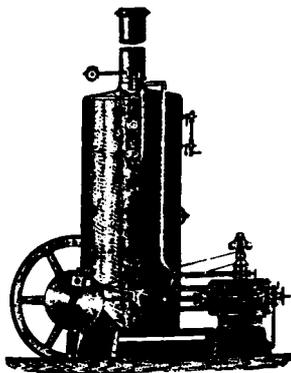
— Anual (cuatro números)	6.500 ptas.
— Anual para estudiantes	4.500 ptas.
— Anual para extranjero	8.500 ptas.
— Número suelto	2.000 ptas.

Solicitudes: A través de librerías especializadas o dirigiéndose al Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel, 1. 28071 - MADRID (ESPAÑA).

HISTORIA INDUSTRIAL

5

1994



J. M.^a VEGARA,
Cambio tecnológico, análisis económico e historia.

La aportación de Nathan Rosenberg.

J. MALUQUER DE MOTES, *El índice de la producción industrial de Cataluña.*

L. ORTEGA, *Los límites de la*

industrialización en Chile.

A. CUBEL, *Los efectos del gasto del Estado en la in-*

- *dustria de construcción naval militar en España.*
- A. SANTAMARÍA GARCÍA, *La crisis financiera de 1920-1921 y el ajuste al alza de la industria azucarera cubana.*

NOTAS DE INVESTIGACIÓN • RECENSIONES • NOTICIA BIBLIOGRÁFICA

NOTICARIO DE HISTORIA AGRARIA

Revista Semestral del Seminario de Historia Agraria (SEHA)

ENERO-JUNIO 1994 • N.º 7

DEBATES DEL SEHA: El crédito rural como factor de cambio agrario

TELLO ARAGAY, Enric: El papel del crédito rural en la agricultura del Antiguo Régimen: desarrollo y crisis de las modalidades crediticias (1600-1850).

MARTINEZ SOTO, Angel Pascual: El papel del crédito y la financiación en la agricultura capitalista (1850-1970). Una primera aproximación a un campo multifactorial.

ESTUDIOS

WINDLER-DIRISIO, Christian: Campesinos pobres y absolutismo reformista.

DE LA TORRE, Joseba: Coyuntura económica, crédito agrícola y cambio social en Navarra, 1750-1850.

GARRIDO HERRERO, Samuel: Alentar y obstruir. Las vacilaciones de la política estatal sobre cooperativismo en los inicios del siglo XX.

FUENTES

GUTIERREZ BRINGAS, Miguel Angel: Los cuadernos generales de la riqueza (1818-1820): La localización de una fuente histórica en España.

BIBLIOGRAFIA

MORGAN, Raine: Lista y revisión de artículos sobre la historia agraria de Gran Bretaña e Irlanda, 1992.

ENCUENTROS - CRITICA Y RESEÑA DE LIBROS - TESIS DOCTORALES Y PROYECTOS DE INVESTIGACION - NOTICIAS DEL SEHA

CONSEJO DE REDACCION: Carlos Barciela (Univ. de Alicante), Lourenzo Fernández Prieto (Univ. de Santiago de Compostela), Ramón Garrabou (Univ. Autónoma de Barcelona), Manuel González de Molina (Univ. de Granada), José M. Martínez Carrión (Univ. de Murcia), Jesús Millán (Univ. de Valencia), María Teresa Pérez Picazo (Univ. de Murcia), Vicenta Pinilla (Univ. de Zaragoza), Ricardo Robledo (Univ. de Salamanca), José A. Sebastián Amarilla (Univ. Complutense de Madrid), Juan Francisco Zambrana (Univ. de Málaga).

Editor: J. M. Martínez Carrión. Dpto. de Sociología e Historia Económica. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UNIVERSIDAD DE MURCIA. C/. Ronda de Levante, 10 - 30008 MURCIA.

SUSCRIPCIONES:

SEMINARIO DE HISTORIA AGRARIA (SEHA)
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Zaragoza
C/. Dr. Casado, 1, E-50005 Zaragoza
Teléfonos (976) 233551 ó 231341
Número Fax (976) 232762

INTERCAMBIO:

Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico
UNIVERSIDAD DE MURCIA
C/. Santo Cristo, 1
30001 MURCIA (ESPAÑA)

ECONOMÍA

Adrian Bull
LA ECONOMÍA
DEL SECTOR
TURÍSTICO
AE 12

**Manuel Castells y
Peter Hall**
LAS TECNÓPOLIS DEL
MUNDO
TES 1

Cecilia Castaño
TECNOLOGÍA,
EMPLEO Y TRABAJO
EN ESPAÑA
TES 2

Álvaro Hidalgo
TEORÍA Y EJERCICIOS
DE MACROECONOMÍA
ESPAÑOLA
AUT 149

Carmelo Mesa-Lago
BREVE HISTORIA
ECONÓMICA DE LA
CUBA SOCIALISTA
AA 35

HISTORIA

Carlos Mellizo
LA VIDA PRIVADA DE
JOHN STUART MILL
LB 1709

Michel Vovelle (Dir.)
EL HOMBRE DE LA
ILUSTRACIÓN
LS 178

Giulia Calvi (Dir.)
LA MUJER BARROCA
LS 176

Juan Pan-Montojo
LA BODEGA DEL
MUNDO
*La vid y el vino en
España (1800-1936)*
AU 802

**Chris Cook y
John Stevenson**
GUÍA DE HISTORIA
CONTEMPORÁNEA DE
EUROPA
AU 795



**Blanca Sánchez
Alonso**
LAS CAUSAS DE LA
EMIGRACIÓN
ESPAÑOLA 1880-1930
AU 806



MARCIAL PONS LIBRERO

Información bibliográfica

Exposición de libros
españoles y extranjeros

Cuenta de librería

Libros Jurídicos
Bárbara de Braganza, 8
28004 MADRID
Tel.: 319 42 50
Fax: 319 43 73

**Humanidades y
C.C. Sociales**
Pl. Conde del Valle
de Suchil, 8
28015 MADRID
Tel.: 448 47 97
Fax: 593 13 29

Economía y Gestión
Plaza de las Salesas, 10
28004 MADRID
Tel.: 308 56 49
Fax: 308 60 30

Agencia de suscripciones:

Publicaciones nacionales y extranjeras
Números sueltos
Colecciones atrasadas
c/Tamayo y Baus, 7
28004 MADRID
Tel.: 319 42 54
Fax: 319 43 73

RESPUESTA COMERCIAL

Autorización n.º 4.941

B. O. C. n.º 20, de 17-4-80

A
franquear
en destino

ALIANZA EDITORIAL, S. A.

Apartado 27 - F. D.

MADRID

RESPUESTA COMERCIAL

Autorización n.º 4.941

B. O. C. n.º 20, de 17-4-80

A
franquear
en destino

ALIANZA EDITORIAL, S. A.

Apartado 27 - F. D.

MADRID

Revista de Historia Económica



9 778402 126109