

bajo una dictadura militar (1966-1973); un régimen que en principio aspiraba a perpetuarse como Estado burocrático autoritario. Segundo, en la obra se descomponen y revisan sutilmente todas las características del proceso de evaluación del proyecto, las características de las cuatro empresas oferentes en términos del origen del capital, financiación y capacidades tecnológicas y, también, las irregularidades del proceso de licitación. En tercer lugar se describen los cambios que tuvieron lugar tras el fin de la primera fase de la dictadura militar y que se manifestaron en la designación por la junta militar del general Levingston, agregado militar en la embajada argentina en EE. UU., con el apoyo de un sector militar nacionalista-desarrollista del ejército y de políticos próximos a la Unión Cívica Radical Intransigente, cuyo objetivo era la normalización institucional y la restauración democrática. En este breve gobierno de facto (junio 1970-marzo 1971), Aldo Ferrer —uno de los más prominentes discípulos de Raúl Prebisch y experto de la Alianza para el Progreso— participó como Ministro de Obras Públicas y, posteriormente, Ministro de Economía y Trabajo. Este libro integra, así, la contribución directa del que fuera responsable de las políticas de infraestructuras en una fase en la que el proyecto del CZBL experimenta un cambio fundamental: se anula la licitación previa, se crea un fondo público que asume la financiación del proyecto y se licitan de forma inmediata las obras. El desarrollo y culminación del proyecto tuvo lugar siete años más tarde. La licitación emprendida en 1970 tuvo una orientación industrializadora sustitutiva que redujo el componente importado del 72 al 7% del valor contractual, a la vez que potenció las capacidades tecnológicas de los grupos empresariales argentinos como Techint. Con ella se logró comunicar una zona poco integrada y constituir la principal red de tránsito del país.

En segundo lugar, y no por ello menos importante, se destaca que es un análisis fundamentado de la complejidad en la toma de decisiones públicas en el proceso de desarrollo económico. En este sentido, los autores del libro no se limitan a realizar una

simple descripción de las fases decisivas de un gran proyecto de inversión durante varios gobiernos, sino que examinan las dificultades y contradicciones de un Estado cautivo de las redes burocráticas administrativas, por un lado, y de los distintos grupos de interés y presión, por otro. En la obra se muestra, desde el ámbito práctico de las políticas públicas, cómo el Estado pudo resolver, ejecutar y arbitrar proyectos de inversión en función del interés general, más que dependiendo de los agentes particulares o los intereses privados. El análisis detallado de un proyecto de inversión en infraestructura de esta entidad revela, por una parte, las dificultades en la toma de decisiones que afectaron el cálculo de las expectativas de inversión y, por otra parte, la complejidad de la propia organización o proceso de toma de decisiones, que en el caso argentino en el período bajo examen estuvo caracterizado por una alta inestabilidad política y económica. La obra aporta pruebas de los logros de un gran proyecto de inversión pública e indaga los fundamentos del Estado como problema y como solución para un proyecto de desarrollo en las líneas de las contribuciones de Evans, 1996 sobre el Estado cautivo en redes burocráticas y de grupos de interés frente al Estado desarrollista.

Bibliografía

- Evans, P., 1996. El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico* 25 (140), 529-562.
- Millward, R., 2010. Public enterprise in the modern western world: an historical analysis [consultado jul 2011]. Department of Economics, Business and Statistics at Università degli Studi di Milano, Working Paper 2010-26, Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/mil/wpdepa/2010-26.html>.
- Turró, M., 1997. *Going trans-European. Planning and financing transport networks for Europe*. Pergamon, Elsevier Science, Oxford.

Daniel Díaz Fuentes

Universidad de Cantabria, Santander, España

doi:10.1016/j.ihe.2011.12.011

Jerònia Pons Pons y María Ángeles Pons Brías (Coords.): Investigaciones históricas sobre el seguro español. Madrid, Fundación Maphre/Instituto de Ciencias del Seguro, 2010, 302 págs.

Según las últimas estadísticas de la OCDE, en 2009 las primas brutas del sector seguros representaban en España un 5,7% del PIB, y en países como Francia o los Estados Unidos, que tienen mercados financieros más desarrollados, superaban el 10% del PIB (10,4 y 11,4% respectivamente). Sin embargo, hasta la publicación en 1996 del trabajo de Esperanza Frax y María Jesús Matilla sobre la evolución de los seguros en España entre 1830 y 1934, el sector asegurador había recibido muy poca atención en la historiografía española. Por tanto, el trabajo colectivo coordinado por Jerònia Pons y María Ángeles Pons que aquí se reseña supone una contribución importante en un terreno que sigue, en gran medida, todavía sin explorar.

Tras una breve introducción donde las coordinadoras sintetizan las principales aportaciones del trabajo en su conjunto, los capítulos están ordenados cronológicamente, cubriendo el periodo que va desde mediados del siglo XIX hasta los primeros años de la dictadura franquista. Así, en el primer capítulo María Jesús Matilla ofrece una visión panorámica de la formación de las primeras sociedades anónimas en España en la segunda mitad del siglo XIX y del peso que las compañías de seguros tenían dentro de estas, prestando especial atención al impacto de la legislación restrictiva de 1848

y a la liberalización de 1868. En el capítulo 2, Juan Manuel Guillel analiza específicamente las primeras compañías de seguros por acciones, que empezaron a desarrollarse en los años cuarenta del siglo XIX en sectores que, como el seguro marítimo, contaban con una tradición aseguradora previa. Durante esta primera etapa muchas compañías compaginaron las actividades estrictamente aseguradoras con actividades propias del sector bancario o mantuvieron estrechas relaciones con este. Además, fue habitual que entre los miembros fundadores y en los equipos de dirección se incorporasen personalidades (aristócratas, políticos, o banqueros) con las que se pretendía dar confianza a futuros inversores y clientes. Sin embargo, el capital realmente desembolsado por los accionistas solía ser muy escaso, representando entre un 10 y un 16% del capital nominal, siendo en algunas ocasiones inferior al 3%. La legislación de 1848 trató de corregir esa desviación haciendo «hincapié en que el fundamento de la sociedad anónima estaba en el capital y no en las personalidades que participaban en las compañías» (p. 79) y, por tanto, trató de reducir la enorme diferencia que existía entre el capital nominal y el capital desembolsado.

En el capítulo 3 Amedeo Lepore describe la creación de dos compañías de seguros inspiradas en el modelo de la *Lloyd's Register of Shipping* londinense, el *Lloy Andaluz* y el *Lloyd Gaditano*, que fueron creadas en la ciudad de Cádiz a mediados del siglo XIX. Ambas compañías se dedicaron al seguro marítimo, aprovechando así la tradición comercial de la ciudad, y se establecieron «gracias a la gran participación de los inversores locales» (p. 86). Robin Pearson analiza, en el capítulo 4, la penetración de las compañías extranjeras

en el mercado español entre los años 1870 y 1914. Estas actuaron especialmente en los ramos de incendios y vida, y los principales puntos de entrada fueron Cádiz y Málaga, que desde la década de 1860 vieron cómo «las exportaciones de vino, brandy y aceitunas (...) comenzaron a crecer rápidamente» (p. 111). En cambio, Cataluña, la principal zona industrial del país, no desempeñó ningún papel importante en ese sentido, lo que según el autor «resulta difícil de entender» (p. 113). Por otro lado, la regulación del sector asegurador en España (que se inició en 1893 y continuó con la Ley General de Seguros en 1908) fue relativamente tardía. Por tanto, durante la última parte del siglo XIX las compañías extranjeras, principalmente británicas y francesas, pudieron desarrollar sus actividades en un mercado poco regulado, sin apenas competencia local y con unos «márgenes sorprendentemente rentables» (p. 129). Sin embargo, lo que, según el autor, dio pie a la entrada y retención de compañías extranjeras en España fue el aumento de la calidad y la disponibilidad de los reaseguros, que permitieron a dichas empresas «diversificar los riesgos de entrada» (p. 130).

En el quinto capítulo Fernando Carnero analiza la evolución del sector asegurador en Canarias entre 1879 y 1936. Los corredores de seguros durante este período fueron en su mayoría «miembros de la clase mercantil del archipiélago (...) [y] también tenemos algunos bancos» (p. 144). No obstante, en términos cuantitativos el volumen de primas recaudadas en Canarias representaba una parte muy pequeña del sector asegurador del conjunto de España, ya que estas «no superaron nunca el 0,23% del total nacional» (p. 149). En cambio, parece que las compañías extranjeras en Canarias tuvieron un peso relativo mayor que en el conjunto del Estado. En el capítulo 6, Eduardo Alonso Olea analiza la evolución del sector asegurador en Vizcaya entre 1890 y 1936. Para ello se centra en la historia de dos compañías, *Seguros Aurora* y *Seguros La Polar*, que se formaron durante el boom económico vizcaíno ocurrido en los años del cambio de siglo gracias al «fuerte desarrollo de la flota vizcaína entre 1898 y 1900 (...) [que] hizo que se ampliasen las oportunidades en el mercado del seguro marítimo» (p. 163). De hecho, entre sus principales promotores se encontraban empresarios vinculados al negocio naviero pero también al sector de la minería que se encontraba en momentos de «máximos históricos de actividad» (p. 188). Entre las compañías aseguradoras de este periodo también fueron habituales las conexiones con la banca, y no hay que olvidar las posibilidades de negocio abiertas por la Ley de Accidentes de Trabajo de 1900 que, en Vizcaya, favoreció la creación de la *Sociedad de Seguros Mutuos de Vizcaya sobre Accidentes de Trabajo*.

Jerònia Pons, por su parte, nos muestra en el capítulo 7 que, al principio del periodo comprendido entre 1912 y 1940, las compañías extranjeras tenían una presencia significativa en el mercado español, especialmente «en los ramos más modernos como el de vida (...) y accidentes individuales» (p. 195). No obstante, a medida que el proteccionismo comercial fue ganando terreno se produjo un retroceso paulatino del capital exterior. El auge del nacionalismo económico, «sobre todo durante los gobiernos de la Dictadura de Primo de Rivera» (p. 202), hizo posible que

las compañías españolas ganasen peso en el sector seguros. El único ramo que siguió una evolución distinta fue el de Accidentes de Trabajo, en el cual la presencia de compañías extranjeras fue aumentando a lo largo del periodo. En cualquier caso, las compañías extranjeras introdujeron, «en el atrasado mercado español» (p. 217), nuevos productos, nuevas formas de gestión y nuevas estrategias de marketing, además de prácticas, como la cartelización, que eran habituales en los mercados de origen.

En el capítulo 8, Esperanza Frax y María Jesús Matilla analizan detenidamente el proceso de expropiación de las compañías de seguros de capital alemán, que se inició en España, bajo presión aliada, para dar cumplimiento a los acuerdos de Bretton Woods (resolución VI). El objetivo de dichos acuerdos era inmovilizar y expropiar los activos alemanes en países extranjeros, para impedir «la fuga de bienes y capitales nazis hacia posibles refugios (...) restituir los bienes robados a sus legítimos dueños y reconstruir las naciones arrasadas» (p. 227). No obstante, las autoras muestran como las tácticas dilatorias de las empresas alemanas, junto con la connivencia de las autoridades españolas, permitieron en muchos casos evitar la expropiación. Así, los aliados únicamente recibieron un 7,5% de los 50 millones en que se había estimado el capital expropiable de las empresas de seguros con participación alemana.

Finalmente, en el noveno y último capítulo, Francisco Montijano analiza las estrechas relaciones que en España existen entre la banca y los seguros. Dichas relaciones han sido habituales desde la creación de las primeras compañías de seguros por acciones, pero sobre todo es «en la década de los 80 [del s. XX] (...) cuando comienza una entrada masiva de capital bancario» (p. 265) en el sector seguros. Ello ha sido posible gracias a una legislación cada vez más permisiva, pero también al interés mostrado por la banca en una actividad complementaria como son los seguros. Éstos le permiten protegerse frente a los riesgos de sus operaciones crediticias, pero también captar recursos, o incluso consolidar clientes mediante la suscripción de planes de pensiones o seguros de vida, que son formas de ahorro a largo plazo. Las aseguradoras, por su parte, «ven en la red bancaria una opción estratégica para su distribución» (p. 268) que les permite llegar a nuevos clientes.

En algunos capítulos el lector quizás echará en falta algunas referencias teóricas sobre los determinantes del seguro o incluso algunas comparaciones internacionales que podrían ayudar a contextualizar mejor la evolución del sector asegurador en España. En cualquier caso, el trabajo coordinado por Jerònia Pons y María Ángeles Pons tiene la virtud de ofrecer una amplia visión de conjunto de la situación y evolución del sector asegurador en España desde mediados del siglo XIX hasta 1940 aproximadamente y, por tanto, se trata de una referencia imprescindible.

Sergio Espuelas Barroso

Universitat de Barcelona, Barcelona, España

doi:10.1016/j.jihe.2011.12.012

Robert Brenner: La economía de la turbulencia global. Las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2005. Madrid, Akal, 2009, 568 págs.

Esta obra de R. Brenner enriquece nuestro conocimiento sobre el período 1945-2005 y se unirá como obra de referencia a otras destacadas como las de H. van der Wee (1986), N. Crafts y G. Toniolo

(1996) y S. A. Marglin y Juliet B. Schor (1990), por citar solo algunos ejemplos. Su edición original en inglés se publicó en 2006, aunque el grueso de la misma había sido escrito en 1998, en el marco de la crisis financiera de Asia oriental y el boom de la nueva economía; se dividía en 4 partes distribuidas en 14 capítulos. La presente edición en castellano actualiza algunos datos hasta 2005 e incorpora 2 trabajos escritos en 2003 y 2009, cuando estallaron, primero la burbuja de la nueva economía (epílogo) y después la crisis de las