

Aragón en términos iguales a los que regían en Castilla) por la existencia de diferentes jurisdicciones no habrían obstaculizado el crecimiento del País Vasco, Navarra o Aragón, sino todo lo contrario. El contraste con la tesis principal del libro de Epstein *Libertad y crecimiento. El desarrollo de los estados y de los mercados en Europa, 1300-1750* (Valencia, 2009; traducción castellana del original inglés del año 2000), para quien «la principal fuente de ineficiencia económica en las sociedades de soberanía compartida era la extensión limitada de los poderes del Estado [...] sobre los derechos jurisdiccionales con los que se enfrentaban» (p. 36), no puede ser más evidente y polémico.

A la actuación del Estado en la primera mitad del siglo XVIII –desde la reorganización administrativa a la reforma tributaria, pasando por las reformas aduaneras, la política sectorial y la monetaria– dedica Pérez Sarrión el capítulo v. Las páginas más interesantes, desde mi punto de vista, son las que se refieren a la cuestión aduanera y a la forma en que las reformas condicionaron los flujos mercantiles en el nordeste peninsular y la articulación económica de dicho territorio. En efecto, la desaparición de las aduanas interiores entre Aragón y Cataluña significó, a diferencia de lo que había ocurrido entre Aragón, por una parte, y Navarra-País Vasco por otra, donde los puertos secos fueron suprimidos en 1714 pero restablecidos en 1722, que los productos y mercaderes catalanes (o procedentes de Cataluña, pero fabricados en el extranjero) pudieran entrar con toda facilidad en territorio aragonés y, en definitiva, en Castilla. Según Pérez Sarrión, esta nueva situación conllevó que la economía de Aragón se convirtiera cada vez más en «periferia» de la de Cataluña.

El estudio de las redes de comerciantes franceses, navarros y catalanes ocupa la última parte del libro. Las 2 primeras se tratan de forma conjunta, pues Navarra no fue solo la principal vía de penetración de los franceses del centro y del sur que se dirigían hacia España, sino también lugar de asentamiento permanente de numerosos mercaderes y buhoneros franceses que podían acercarse sin dificultad en Pamplona o en cualquiera de los pueblos de la ruta hacia Aragón y Valencia, o hacia Castilla. Por lo que se refiere a las redes de catalanes, su estudio permite a Pérez Sarrión analizar la cuestión de las relaciones entre producción y redes mercantiles. Porque, en efecto, la conquista del mercado interior español por los mercaderes catalanes en el siglo XVIII no se entiende en absoluto si se ignora que detrás de esta conquista había una economía en transformación en la que, a los cambios agrarios, siguieron la especialización de numerosas compañías en el arrendamiento de rentas diezmales y señoriales y, más tarde, en la manufactura de tejidos de lana.

El libro de Pérez Sarrión, en definitiva, vuelve a poner sobre la mesa el tema de la formación del mercado interior español. Un tema que obliga a reflexionar sobre el papel del Estado en dicho proceso –de un Estado que, en este caso, se encontraba organizado y funcionaba de forma diferente a otros estados europeos–, pero también sobre la forma en que los agentes económicos aprovechan las oportunidades económicas.

José Ignacio Martínez Ruiz
Universidad de Sevilla, Sevilla, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.06.008>

David Parrott. *The Business of War. Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe*. Cambridge, Cambridge University Press, 2012, 429 págs.

Este libro se ocupa del desarrollo histórico de la «empresa bélica» en los 2 primeros siglos de la Edad Moderna (1500-1700). El interés del autor se ciñe, sin embargo, a la parte de dicha empresa administrada por operadores privados, y no toca únicamente a la contratación mercenaria, sino también a la intendencia aneja, esto es, al suministro de víveres, armas, municiones, etcétera. El objetivo último del autor reside, por lo demás, en iluminar los contornos de la aparente contradicción que se revela entre el proceso de construcción del Estado y el recurso por parte de este a sujetos ajenos a él, a quienes encarga, paradójicamente, una de sus tareas más singulares. A tal fin es preciso dedicar algunas líneas a definir qué era un mercenario, deriva que necesariamente conduce a volver a tocar el tema de la «fidelidad» de los propios súbditos hacia los nacientes estados. La pesquisa se extiende, asimismo, hacia el significado de la piratería, el corsarismo y la guerra irregular en general. Por supuesto que la «empresa bélica» no incluye solo a la que opera en tierra, por lo que resulta obligado hacer referencia a empresas de alquiler, ya públicas, ya semipúblicas, ya privadas, como los caballeros de la Orden de San Juan, las comunidades hugonotes de los puertos atlánticos en Francia, los uscoques, o la dinastía Doria. Jan Glete desveló en su día el intento de Felipe II de hacerse con los servicios de la marina real sueca.

Presentados los actores y el escenario, el autor acomete luego un desarrollo cronológico del asunto articulado en 3 periodos: 1450-1560 (de las guerras de Italia a la paz de Cateau-Cambrésis), 1560-1620 (de aquí al inicio de la Guerra de los Treinta Años), y un tercero específicamente dedicado a esta. Hay que destacar el segundo tramo (1560-1620), por cuanto la densidad informativa permite establecer ahora comparaciones entre el tamaño de

los ejércitos (y las armadas) y la eficiencia de los respectivos sistemas fiscales. Los factores estrictamente políticos (competencia entre los estados) aparecen como los determinantes principales del aludido crecimiento, aunque no fueron los únicos, habida cuenta de que la artillería cobró entonces un papel cada vez mayor, en paralelo al incremento de la guerra estática (de sitios) que caracterizó frentes como el de Flandes. Se hace corto el espacio que el autor dedica al despliegue naval. Es sintomático que se ofrezcan una tabla del tamaño de los ejércitos de España, Francia e Inglaterra (1494-1574) (p. 74) y otra más de hasta 10 estados europeos entre 1660 y 1760 (p. 294), mientras que para encontrar algo homologable en relación con las respectivas armadas hay que esperar a la página 293 para encontrar el pertinente apoyo bibliográfico en los datos de Jan Glete. El asunto no es ni mucho menos banal. A estos efectos es tópica la discusión, por ejemplo, entre la «productividad» de las inversiones entre fuerzas terrestres y navales cuando se analizan imperios en pugna (República Holandesa vs. Monarquía Hispana), o la discusión en torno a si la defensa de los mismos estuvo mejor garantizada por armadas (Gran Bretaña, la misma República Holandesa) o por defensas en tierra (Ormuz, Cartagena de Indias, La Habana, etc.). En realidad es difícil que el autor pueda plantearse estos particulares optando como lo hace por construir un discurso de escenarios cerrados (las guerras de religión en Francia, la revuelta de los Países Bajos, la «larga guerra turca»). Un análisis más profundo del segundo caso o una perspectiva más «imperial» del mismo (tipo Jonathan Israel) le hubiera hecho apreciar cómo buena parte del fracaso militar hispano en la aludida contienda tuvo que ver con la casi nula atención prestada por la autoridad militar al frente marítimo de los Países Bajos. El esfuerzo fue tardío y corto, aunque no faltaron voces que lo denunciaron desde un principio. Una flotilla de corsarios como la de Dunquerque hacía más daño a la República que media docena de batallones de infantería. Sin embargo, cuando tales actores entran en el relato de David Parrott (en 1635)

ya solo quedan 13 años para la conclusión de la llamada Guerra de los Ochenta Años, la firma del tratado de Münster y el triunfo militar y político de la República.

El autor se siente, por el contrario, mucho más a gusto acometiendo el desarrollo de la Guerra de los Treinta Años sobre tierra firme. Es cierto que el episodio en cuestión le permite un análisis mucho más fino de su objeto de estudio (la «empresa bélica»). Un tercio de la obra, el final, despieza tanto los circuitos financieros como la producción armamentista con una exquisitez y un detalle absolutamente magistrales que se prolongan por el reinado de Luis XIV. Una rápida conclusión en la que se enfatiza la compatibilidad de la «empresa (privada) bélica» con el proceso de construcción (pública) del estado pone en guardia frente a presunciones, apriorismos o meros dislates que por ahí circulan. Paradójicamente, pues, fue merced a la «private military activity» como tuvo lugar uno de los más vigorosos procesos de consolidación del Estado, el cual, solo mediante sus propios agentes, cabe imaginar no hubiera

alcanzado lo que de hecho alcanzó (p. 320). Parrott saca a colación precisamente ahora el papel de las sociedades mercantiles (la VOC, sin ir más lejos) para mostrar que no solo las metrópolis, sino también las colonias, entraron en el juego. Queda por ver, sin embargo, si estas que llamamos colonias no eran, también ellas, tanto de facto como *de iure*, un poco más *estados* de lo que en principio cabría pensar (véase Keene, 2002).

Bibliografía

Keene, E., 2002. *Beyond the Anarchical Society: Grotius, Colonialism and Order in World Politics*. Cambridge University Press, Cambridge.

Juan E. Gelabert González
Universidad de Cantabria, Santander, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.06.009>

Peter Borscheid y Niels Viggo Haueter (Eds.). *World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network*. Oxford, Oxford University Press, 2012, XVI + 729 págs.

Este volumen es uno de los mejores libros publicados hasta ahora sobre la historia de los seguros. Es una gran obra tanto en términos de su tamaño (XVI + 729 páginas, que incluyen, además de los textos, un glosario, una bibliografía exhaustiva y un detallado índice alfabético-analítico) como de su calidad. Si esta afirmación suena hiperbólica, téngase en cuenta que la historia de los seguros es uno de los subcampos más olvidados de la historia empresarial, la cual, a su vez, sigue siendo un área poco desarrollada dentro de la investigación histórica. Ha sido muy recientemente cuando, con la publicación de biografías especializadas de ejecutivos de seguros, historias de compañías aseguradoras y análisis del sector de los seguros, se ha ido dando forma a discursos de envergadura como los que ofrece la obra aquí reseñada. Pero ninguno de los esfuerzos recientes (véanse, por ejemplo, Borscheid y Pearson, 2007; Caruana, 2010; Pearson, 2010) es capaz de igualar lo que Peter Borscheid, profesor emérito de Historia Económica y Social en la Universidad de Marburg, y Niels Viggo Haueter, director del equipo de historia corporativa de Swiss Re y archivos históricos, han logrado con *World Insurance*, pues consiguen ofrecernos un trabajo fácilmente legible y ameno, con una adecuada presentación del contexto histórico y una rigurosa investigación sobre el sector asegurador. Tiempo, dinero y calidad de los autores que participan se muestran como una potente combinación.

El libro está dividido en 6 partes: Europa; América del Norte; África Subsahariana; Oriente Medio y África del Norte; Lejano Oriente y el Pacífico; América Latina y el Caribe. Con gran destreza y mucho detalle, Borscheid introduce el conjunto del volumen y presenta un panorama general de cada parte. Su introducción y resumen, que suman más de 160 páginas, ya son suficientes para justificar el costo del libro. Borscheid es también autor del excelente capítulo sobre Alemania. Ningún libro puede cubrirlo todo, pero los países seleccionados por los editores como casos de estudio abarcan la mayor parte del mercado mundial de seguros, en la actualidad y a lo largo de los últimos siglos, y en este sentido, satisface ampliamente las expectativas de exhaustividad.

De las 6 partes citadas, Europa es la que recibe mayor atención, y con razón, debido a su papel protagonista en el desarrollo de las 3 ramas principales del sector en sus comienzos (los seguros de vida, de incendio y marítimos). Además de Alemania, esta sección se compone de capítulos sobre el Reino Unido (Robin Pearson),

Francia (André Straus), Suiza (Martin Lengwiler), Italia (Giandomenico Piluso), España (Jerònia Pons Pons) y Rusia (Yuri Petrov). Algunos lectores echamos solamente en falta estudios de caso de los países escandinavos (por ejemplo, Suecia) y los Balcanes (quizás Grecia). La sección sobre América del Norte, sin embargo, está menos desarrollada de lo que debería estar. El capítulo dedicado a Estados Unidos (Chris Kobrak) consta de solo 36 páginas, y el correspondiente a Canadá (James Darroch y Matthias Kipping), de solo 21. Incluso contando México (Gustavo del Angel, 21 páginas), que en la obra se incluye en la sección de América Latina, América del Norte recibe algo menos de la mitad de la atención que se dedica a Europa, alrededor de 92 páginas, incluyendo el resumen de Borscheid, frente a las 200 páginas dedicadas a Europa.

El África Subsahariana queda adecuadamente cubierta en 2 capítulos, el panorama general que ofrece Borscheid y el excelente estudio sobre Sudáfrica (Grietjie Verhoef), el líder claro en los seguros al sur del gran desierto. El Norte de África es hábilmente cubierto por medio de un capítulo sobre el Magreb (Argelia, Marruecos y Túnez) escrito por Samir Saúl. Finalmente, un capítulo acerca de los Emiratos Árabes Unidos (Frauke Heard-Bey) completa el estudio de los seguros en el mundo árabe. La parte v, sobre el Lejano Oriente y el Pacífico, engloba los 5 gigantes económicos: India (G. Balachandran), China (David Faure y Elisabeth Köll), Japón (Takau Yoneyama), Corea (Duol Kim y Myung Hwi Lee), y Australia y Nueva Zelanda (Monica J. Keneley). Las Filipinas, Hong Kong, Singapur, Tailandia y otros países relativamente importantes de la región están brevemente mencionados, allí donde resulta conveniente. La parte vi, además de México, contiene estudios de caso de Brasil (Marcelo de Paiva Abreu y Felipe Tâmega Fernandes) y Argentina (Yolanda Blasco Martel y Rodrigo Rabetino). Borscheid trata Chile en su resumen, pero dedica poco espacio a los seguros tanto en los territorios extraterritoriales (offshore) del Caribe (por ejemplo, solo 2 páginas sobre las Bermudas en el resumen de América del Norte) como en cualquiera de los restantes países más pequeños de América Central y del Sur.

Todos los colaboradores hacen un trabajo excelente al colocar la historia del seguro en útiles contextos económicos y políticos, y la introducción de Borscheid y sus resúmenes son particularmente provechosos en ese sentido cuando explica a los lectores cómo las guerras, las crisis macroeconómicas, la inflación y las ideologías políticas influyeron en las compañías aseguradoras, en los mercados de seguros y en los reguladores. Todos los casos estudiados están sólidamente contruidos dentro de ese marco, lo que les permite a los colaboradores escribir historias persuasivas