

contrario, el resultado de sucesivas adaptaciones en coyunturas muy diversas.

La segunda es la importancia de lo que, copiando a Graham Greene, podríamos denominar «el factor humano». Pese a que como se acaba de comentar la apuesta por la innovación ha de ser considerada una opción corporativa de la entidad, el autor destaca el papel clave que en el desarrollo tecnológico de La Caixa jugaron algunas personas concretas que se atrevieron a tomar medidas, no exentas de riesgo, que acabaron suponiendo un avance considerable. En las palabras del propio Maixé-Altés: «Como en toda trayectoria empresarial, hubo tiempos heroicos en los que se rompieron moldes, como sucedió con la introducción de los primeros ordenadores a principios de los sesenta[...]. Hubo también fases de aceleración en las que se generaron suficientes sinergias como para cambiar el rumbo de la empresa». Basta leer las páginas que José Vilarasau dedica en sus «Memorias» (Vilarasau Salat, 2012) a la implantación de los cajeros automáticos para darse cuenta de lo acertado del diagnóstico del profesor Maixé-Altés.

La experiencia de La Caixa muestra, en tercer lugar, la complejidad de los modelos de innovación y la diversidad de los caminos posibles para el desarrollo tecnológico. El atraso tecnológico que presentaba la economía española y, debido a ello, la falta de una industria nacional hizo necesario acudir a los grandes proveedores mundiales de tecnologías informáticas, tales como IBM o Fujitsu. La caja catalana habría sido, sin embargo, capaz de incorporar «valor

añadido» a sus compras de tecnología, cerrando así parcialmente la brecha que la separaba de sus proveedores. En otras palabras, se adquirieron sistemas y máquinas ya probadas en otros países y en otros sistemas bancarios, pero la entidad jugó un papel considerable en el desarrollo de nuevas aplicaciones, llegando a ser pionera en algunos campos.

En definitiva, se trata de una obra muy completa y bien escrita, que estoy seguro habrá exigido al autor mucho tiempo y esfuerzo. Puestos a buscarle pegos, sorprende la inclusión en el título de una referencia al compromiso social de La Caixa, una cuestión ciertamente relevante, pero que no se analiza en esta obra. Llama también la atención las conclusiones, muy sucintas, dada la extensión del libro (casi 400 páginas), y en las que se echa en falta una referencia a las consecuencias que ha generado el proceso de cambio técnico que tan bien se ha descrito a lo largo del libro. Hubiera bastado, por ejemplo, con graficar cómo ha evolucionado la ratio de empleados por sucursal en el periodo analizado.

Bibliografía

Vilarasau Salat, J., 2012. *Memorias. El extraño camino a «la Caixa»*. RBA libros, Barcelona.

Antoni Garrido Torres

Universitat de Barcelona, Barcelona, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2014.03.004>

Manuel Llorca-Jaña. *The British textile trade in South America in the nineteenth century*. Cambridge, Cambridge University Press, 2012, 380 págs., ISBN: 978-1-107-02129-7.

Sheryllynne Haggerty. “Merely for money?” *Business culture in the British Atlantic, 1750-1815*. Liverpool, Liverpool University Press, 2012, 287 págs., ISBN: 978-1-84631-817-7.

Los libros de Manuel Llorca-Jaña y Sheryllynne Haggerty analizan los negocios de comerciantes británicos en periodos inmediatos, pero dispares, desde 2 enfoques diferentes, pero complementarios: el de Llorca-Jaña es un brillante y detallado estudio sobre los intercambios entre el Reino Unido y las repúblicas chilena y argentina en el periodo 1810-1859, centrándose sobre todo en el comercio de textiles; por su parte, el de Haggerty explora la cultura de los negocios en el Atlántico británico en el medio siglo anterior, de 1750 a 1815, empleando para ello una perspectiva interdisciplinar que bebe abundantemente de la teoría socioeconómica.

Reseñar el libro de Llorca-Jaña en tan breve espacio es una tarea compleja, además de poco justa. Prueba de su calidad es la obtención (*ex aequo*) del premio Jaume Vicens Vives 2013 al mejor libro de Historia Económica de España y Latinoamérica. Nuestro conocimiento del comercio exterior de Latinoamérica en sus primeros 100 años de independencia se ciñe principalmente a la segunda mitad del siglo XIX. La primera mitad ha recibido mucha menos atención por parte de los historiadores económicos, lo cual es bastante sorprendente si se toma en cuenta la radical reorientación que sufrió el comercio exterior de las nuevas repúblicas tan pronto se zafaron del control colonial español. Casi de la noche a la mañana se pasó de la intermediación peninsular a la hegemonía británica. Este proceso cuenta con pocos trabajos, que, además, tienden a ser o muy puntuales (Cavieres, 1999; Reber, 1979), o demasiado generales como para aspirar a dar detallada cuenta de su evolución (Platt, 1972). El libro de Llorca-Jaña viene a cubrir en

parte esta laguna historiográfica adoptando para ello una estrategia inteligente: en lugar de abarcar toda Latinoamérica se centra en el Cono Sur (Argentina y Chile), el cual no es necesariamente representativo del resto, pero sin duda permite que un solo investigador acometa la difícil tarea de combinar visión general con detalle y profundidad. Esto lo consigue Llorca-Jaña de forma magistral. Aparte de la claridad de exposición, que lo convierte en una lectura amena, el libro sobresale por el empleo que en él se hace de nuevas y abundantes fuentes de carácter tanto privado (numerosos archivos de casas comerciales británicas) como oficial (entre las que destacan 177 volúmenes que recogen las importaciones y exportaciones británicas del periodo, de los cuales se da rendida cuenta en los numerosos gráficos y riquísimos apéndices que acompañan el libro).

Estructurado en 3 partes y 9 capítulos, el libro consigue aunar con brillantez análisis cuantitativo y cualitativo. En la primera mitad del siglo XIX las inversiones británicas en el Cono Sur tuvieron un peso muy inferior al que ostentó el comercio. Hasta tal punto fue así, que «Latin America as a whole took a considerable share of United Kingdom exports, comparable to that of the United States» [pág. 35]. Los productos textiles conformaron más del 80% de las exportaciones británicas al Cono Sur, con un claro predominio del algodón. Entre los comerciantes (prácticamente todos ellos británicos) que condujeron este tráfico encontramos poderosas firmas londinenses como Huth & Co. (que contaba con 5.000 corresponsales en más de 50 países), aunque lo cierto es que «merchants in Britain exporting to the Southern Cone were a very heterogeneous group of businessmen, about which broad generalizations are difficult to draw» [pág. 63]. Durante el periodo de estudio fueron más de 260 casas comerciales británicas las que operaron en Buenos Aires, Valparaíso y Santiago de Chile, lo cual significa que hubo mucha mayor concurrencia de lo que evidencia la historiografía (que observa una suerte de oligopolio británico) y que los verdaderos beneficiados fueron los consumidores locales. Además, los importadores británicos fueron en su mayoría mayoristas y, rara vez, minoristas. La tarea

de vender al consumidor quedaba en manos de intermediarios y tenderos locales. Ello no impidió que los británicos fueran aprendiendo las características de los mercados chileno y argentino, y transmitiendo esa información a los productores ingleses con creciente eficiencia.

El capítulo 5 analiza los contratos y comisiones que empleaban estos importadores. Las 2 principales modalidades de operación fueron «own account» (cuenta propia) y «consignment» (consignación). La primera simplificaba mucho la gestión de los intercambios, pero entrañaba un mayor riesgo y limitaba la variedad de textiles con que se operaba. Parece que ello hizo que la modalidad de consignación estuviera más extendida, aunque este extremo es difícil de precisar. Para atraer consignaciones, las casas comerciales del Cono Sur estaban dispuestas a dar adelantos a los consignadores en Gran Bretaña a un interés anual del 6%. El líquido de las ventas tardaba entre 18 y 36 meses en llegar al exportador, y sumados comisión de venta (7,5%), gastos e impuestos, el consignador debía pagar un total de 15,5% sobre los precios de factura, «far more than the equivalent rates charged for continental Europe or the United States» [pág. 132].

En cuanto a las remesas de retorno, había 3 medios para hacer llegar las ganancias a los consignadores: en forma de moneda o metales preciosos, letras de cambio (a partir de la década de 1830) o productos locales. El flujo de metales preciosos del Alto Perú no remitió tras la independencia, por lo que, al igual que durante el periodo colonial, continuó siendo el medio más importante. Sin embargo, Llorca-Jaña destaca que las otras 2 opciones jugaron un papel mucho más prominente del que les atribuye la historiografía, al facilitar complejos intercambios multilaterales que permitían equilibrar la balanza comercial negativa de los países del Cono Sur.

En los capítulos 7 y 8 Llorca-Jaña analiza, respectivamente, las economías de Gran Bretaña («the industrializing core») y del Cono Sur, para tratar de contextualizar y explicar con más detalle los datos que maneja. La riqueza de información cuantitativa que proporcionan estos capítulos (al igual que el capítulo 2) es impresionante, un auténtico *tour de force* que sirve para examinar desde las distintas técnicas de empaquetado, pasando por el seguro marítimo y los naufragios, hasta llegar a los tiempos de navegación y el sistema de comunicaciones. Durante la primera mitad del siglo, el comercio británico con el Cono Sur creció considerablemente, a pesar de padecer 3 importantes frenos: conflictos bélicos, altos aranceles y la pujante industria artesanal local de tejidos de lana.

De la investigación de Llorca-Jaña emanan implicaciones en relación con 2 preguntas de gran relevancia: 1) ¿Es correcto considerar las primeras décadas de emancipación como años perdidos en cuanto a desempeño económico?, y 2) ¿Se sostiene la idea de quienes sitúan a la Latinoamérica decimonónica dentro de un «imperio informal» británico? Llorca-Jaña pone sobre el papel evidencia suficiente como para responder negativamente a la primera pregunta y para plantear serias dudas sobre la idea que recoge la segunda. «It seems to me», concluye el autor, «that the Southern Cone accrued great benefits from its early commercial relationship with Britain» [pág. 290].

Por su parte, el libro de Haggerty nos sitúa en una época inmediatamente anterior a la que analiza Llorca-Jaña. Está compuesto de una breve introducción, 7 capítulos y unas conclusiones que remiten a la «British business culture» que se fue formando (y transformando) en el conflictivo contexto del comercio atlántico de la segunda mitad del siglo XVIII y comienzos del XIX. La bibliografía y las fuentes primarias (sobre todo correspondencia mercantil) que emplea son, ambas, muy ricas. El primer capítulo nos presenta el espacio de acción, los lugares de residencia y actividad, y los propios actores objeto de estudio. Aunque centrado en el Atlántico británico (los intercambios con la Norteamérica continental y el

Caribe), la autora también hace referencias puntuales a Latinoamérica y a la costa occidental de África. El eje que vertebra su análisis lo forman, sobre todo, Liverpool y sus comerciantes. En el principal argumento del libro habrá quien perciba un ligero sabor determinista o *whiggish*: Haggerty afirma que una de las claves del éxito de los comerciantes británicos residió en una «relatively homogeneous, commonly understood and conformed to business culture» [pág. 26], aunque reconoce que, además de esa cultura («a private-order institution»), la relación que mantuvieron con el estado británico facilitó sobremanera el dominio que ejercieron en el Atlántico.

Los capítulos 2 a 7 abordan, a la luz de la teoría socioeconómica, los componentes que más afectaron y que finalmente configuraron la cultura de negocios británica: *risk*, *trust*, *reputation*, *obligation*, *networks* y *crises*. Las 3 primeras, Haggerty se encarga de deconstruirlas en sucesivos planos que van de lo personal y privado a lo grupal, público y sistémico. De la confianza, por ejemplo, nos dice que encierra un componente emotivo difícil de aprehender, pero que ello no es óbice para trazar una clara distinción entre confianza personal (*personal trust*), confianza institucional (o *assurance*) y confianza general (o *confidence*). La primera se fundaba en la estrecha relación personal, a menudo surgida gradualmente a través de una relación de reciprocidad basada en intercambios de creciente cuantía. Haggerty afirma que la confianza personal pierde trascendencia a medida que las instituciones y las regulaciones que de ellas emanan van ganando importancia, tal como nos enseña la teoría económica. Sin embargo, a parte del sistema de garantías para la venta de esclavos en el Caribe británico (diseñado para combatir la escasa fiabilidad de los dueños de plantaciones), no parece encontrar novedades institucionales que confirmen el retroceso de la confianza personal en el periodo estudiado. ¿Hemos de concluir por ello que este tipo de confianza mantuvo intacta su trascendencia? Esta es una interesante pregunta que la autora no acaba de plantear. En su lugar se limita a concluir que los diferentes niveles de confianza estaban interconectados, y que en la segunda mitad del siglo XVIII el trato personal continuó siendo determinante.

En el capítulo sobre reputación (tras esbozar la preceptiva taxonomía del concepto), Haggerty afirma algo que sorprenderá a más de un historiador y cuyo alcance sería interesante explorar con más detalle. Hablando de lo crucial que resultaba gozar de una buena reputación, la autora asevera que «[...] anyone could examine [British merchants'] books at any time as evidence of their honesty» [pág. 111]. Esto contrasta en extremo con la confidencialidad con que comerciantes españoles y franceses manejaban sus contabilidades.

El cuarto capítulo (que, en palabras de la autora, podía haberse titulado reciprocidad, sociabilidad o capital social) rompe una lanza por la potencialidad analítica del concepto de obligación, ya que los intercambios sociales y económicos crean obligaciones futuras de muy diversa naturaleza, además, no siempre positiva. Así, en el que es el capítulo más sólido del libro, Haggerty asegura que «[...] the term obligation [...] facilitates the investigation of expectations through a multiplicity of relationships, demonstrating that for our merchants, obligations involved far more than simply one-to-one reciprocity» [pág. 137].

Los capítulos sobre *networks* y *crises* tratan de observar, mediante ejemplos concretos, el funcionamiento práctico de los conceptos analizados en los capítulos precedentes. De los casos expuestos, la autora extrae una conclusión poco novedosa: la visión positiva que habitualmente se atribuye a las redes mercantiles no siempre se corresponde con la realidad, porque las redes también ocasionaban problemas. Pese a ello, la cultura de negocios británica mostró una gran resistencia y adaptabilidad durante las numerosas guerras que castigaron el comercio atlántico. En este punto el libro vuelve a adolecer de un problema que se repite a lo largo de sus

páginas: a pesar de los intentos de contextualización de la autora, el lector no puede evitar preguntarse si los aspectos analizados (incluyendo la propia cultura de negocios) son realmente peculiares de la segunda mitad del siglo XVIII o si son simplemente aplicables a toda la Edad Moderna, y ni siquiera exclusivamente a Gran Bretaña y sus colonias. Es cierto que «using socio-economic theory has provided a nuanced understanding of how these merchants conceived of, and dealt with, their complex and interdependent commercial relationships» [pág. 235], pero para que la teoría ilumine el pasado de manera más provechosa han de seguirse más de cerca las especificidades históricas.

Bibliografía

- Cavieres, E., 1999. *Comercio chileno y comerciantes ingleses, 1820-1880*. Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
 Platt, D.C.M., 1972. *Latin America and British Trade, 1806-1914*. Adam & Charles Black, London.
 Reber, V.B., 1979. *British Merchant Houses in Buenos Aires, 1810-1880*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

Xabier Lamikiz Gorostiaga
 Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea,
 Vitoria-Gasteiz, Álava, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.11.002>

**Ramón Garrabou Segura y Manuel González de Molina (Eds.).
 La reposición de la fertilidad en los sistemas agrarios
 tradicionales. Barcelona, Icaria, 2010, 319 págs., ISBN:
 978-84-9888-215-5.**

Han sido muchas las perspectivas que la historiografía económica ha desarrollado tradicionalmente para analizar la evolución de la agricultura española en los últimos 3 siglos. Con buen criterio inicial, se ha prestado atención a la cuestión de la propiedad, los sistemas de contratación, el marco institucional y la crisis del Antiguo Régimen, la evolución de los precios de los cultivos, la emergencia del mercado interior, etc. Son todos estos, sin duda, aspectos clave para una interpretación cabal de la evolución agraria en nuestro país. Sin embargo, desde hace algunos años se viene llamando la atención sobre la necesidad de contrastar y complementar esas interpretaciones y análisis con los resultados de la investigación sobre los condicionantes naturales, ambientales o ecológicos, de corte mediterráneo, que rodearon el desarrollo del sector agrario español en los 3 últimos siglos. Estos condicionamientos (en general, baja disponibilidad global de agua y nutrientes), y la respuesta de los sistemas agrarios tradicionales a estas restricciones, arrojan nueva luz sobre su evaluación global y las posibilidades alternativas que realmente existieron.

Este libro arranca con una afirmación contundente: «No es posible comprender el desarrollo del sector agrario en los últimos tres siglos sin conocer en profundidad cómo se ha manejado la fertilidad del suelo». La comprensión sensata de estos procesos por parte de los historiadores exige, por tanto, un trabajo interdisciplinar con agrónomos, edafólogos, biólogos y economistas, y del que este volumen es una muestra especialmente valiosa. De hecho, sus páginas profundizan en una triple vertiente. Por un lado, se continúa la labor promovida ya desde mediados de la década de los 90 por J.M. Naredo (dentro del desaparecido programa Economía y Naturaleza, de la Fundación Argentaria), donde, en colaboración con R. Garrabou, ya se dio cobertura, en sendos libros, a las preocupaciones históricas y al intercambio interdisciplinar sobre los sistemas de fertilización y utilización del agua en la agricultura.

Estas preocupaciones de los 90 se fueron consolidando en los años posteriores dando lugar, en la primera década del siglo XXI, a la formación de 2 potentes grupos de investigación interrelacionados –y que son soporte fundamental de este libro–: el *Laboratorio de Historia de los Agroecosistemas*, encabezado por Manuel González de Molina, y el Grupo de *Historia Ambiental de los Paisajes Agrarios del Mediterráneo*, liderado por Ramón Garrabou y Enric Tello. Parece claro que sin la labor de investigación constante de estos 3 historiadores sería difícil hablar hoy, en este país, del inicio y consolidación de una notable historia ambiental o socioecológica, que es homologable y perfectamente comparable a las mejores aportaciones que en este campo se están produciendo a escala

internacional (como así lo demuestra, por ejemplo, la estrecha conexión que se ha establecido entre estos grupos y el *Institute for Social Ecology* de Viena).

Esta provechosa colaboración interdisciplinar entre historiadores y técnicos refuerza también una segunda vertiente desarrollada en este libro: la necesidad de revisar, a la luz de estas investigaciones, algunos tópicos sobre el «atraso» del desarrollo agrario español (una línea ya explorada polémicamente en el libro *El pozo de todos los males* [Barcelona, Crítica, 2001], en el que tuvieron un importante protagonismo los 2 editores de este volumen). Como se recordaba al comienzo, dadas las limitaciones del contexto mediterráneo, el conocimiento de las prácticas tradicionales de fertilización (estercolado, abono verde, hormigueros, rotaciones, etc.) y su contribución al mantenimiento de la productividad y estabilidad de los cultivos llevan a desechar la idea de la agricultura tradicional como «ineficiente o atrasada», para hablar, como se demuestra en muchos casos, de auténticas formas de «agricultura orgánica avanzada».

Las páginas de este volumen unen, a esta doble vertiente, una tercera de gran interés: la convicción de que el estudio histórico de estos procesos no solo tiene una función de conocer mejor la historia agraria pasada, sino que seguramente va a ayudar a la búsqueda de soluciones para paliar la insostenibilidad de la producción agraria actual. Y, por lo que sabemos de los recientes desarrollos en agroecología, ciertamente es así.

Con estos mimbres no debe extrañar que haya salido un libro notable de investigación colectiva (han colaborado en diferentes capítulos: R. Garrabou, M. González de Molina, X. Cussó, L. García, R. García, G. Guzmán, A. Herrera, J. Infante, C. Lacasta, J.M. Lana, G. Massip, R. Meco, M. Moreno, J.R. Olarieta, P. Padró, R. Rodríguez-Ochoa, M. Sánchez, E. Tello y E. Vicedo), que combina de forma muy acertada la aportación metodológica y conceptual, la forma en que los conocimientos agronómicos pueden afectar a la interpretación histórica (historia experimental), y el análisis detallado de estudios de caso.

Por un lado, se realiza una minuciosa propuesta metodológica para construir y homogeneizar los balances históricos de nutrientes (principalmente N, P, K), lo que tiene especial mérito, pues combina la aplicación de modelos teóricos y la realización de auténticos ensayos de campo para reproducir las condiciones de manejo de la agricultura tradicional. Pero el texto permite ver también la «cocina» de los 3 ensayos de campo que alimentan el modelo y la metodología. Ensayos sobre la incidencia de los manejos en la calidad nutritiva de las variedades de trigo duro (tradicional y moderna, capítulo III), sobre la reproducción *in situ* de una técnica de fertilización ya desaparecida como son los hormigueros (*formiguers*, capítulo V), y sobre la fijación de nitrógeno por la vegetación espontánea en el caso del cereal y el olivar ecológicos en Andalucía (capítulo VI). Estos 3 capítulos, junto con la información aportada en el capítulo IV, conformarían la parte técnico-metodológica del