

1934, lo cual se relaciona con diversos factores, entre los cuales se contaban políticas monetarias y financieras inteligentes, flexibles e innovadoras, aunque sin duda también fue fundamental el dinamismo de una ola industrializadora en una época en la cual todos los países del mundo se tornaron proteccionistas a raíz de la crisis internacional.

Después sigue lo que es sin duda el capítulo más polémico del libro, que el autor titula «La economía política del peronismo», aunque ofrece un análisis matizado por la combinación de elementos que presenta. Argumenta que, en realidad, antes del triunfo del peronismo en las elecciones de 1946 se había producido un proceso de notable éxito en el sector industrial en Argentina en respuesta a los múltiples retos que planteaba la Segunda Guerra Mundial, ya que las empresas argentinas lograron trabajar a un alto nivel de capacidad, pese a la falta de repuestos y la casi nula importación de bienes de capital. Sin embargo, ello implicó que al término del conflicto bélico existieran fuertes carencias tecnológicas y de descapitalización en la industria, al igual que en el sector de transportes e infraestructura. Las nuevas políticas económicas del gobierno de Juan Domingo Perón tuvieron efectos contradictorios. Por un lado, dichas políticas impulsaron un aumento en los ingresos de los trabajadores y un incremento enorme de la sindicalización, pero por otro lado resultaron perjudiciales para amplios sectores empresariales. Sin embargo, Cortés Conde pone especial atención en los aspectos menos conocidos del período, en particular la política fiscal y de deuda pública, la política monetaria y el financiamiento suministrado a través del Banco Central. En el caso de esta última entidad, que fue manejada desde el gobierno como un instrumento de promoción de determinados objetivos económicos, se demuestra que canalizó un volumen desproporcionado de crédito a los bancos oficiales, Banco de la Nación, Banco de Crédito Industrial y Banco Hipotecario Nacional, lo que permitió impulsar determinadas industrias y numerosas obras públicas y de vivienda popular, pero también restringió opciones para muchas empresas pequeñas y medianas, que sobrevivieron gracias a la expansión del mercado interno, pero siempre con dificultades. A su vez, el Banco Central fue clave en el manejo de nuevas instituciones como el IAPI, agencia estatal que controlaba buena parte del comercio exterior. En resumidas cuentas, Cortés Conde nos describe el surgimiento de un capitalismo estatal que podría describirse como un verdadero Leviatán, fincado en numerosos y grandes bancos y empresas estatales, conviviendo con el capitalismo privado en el campo y en la mayoría de las esferas del comercio y la industria.

La caída del peronismo en 1955 abrió una nueva etapa muy compleja de la historia argentina, marcada por la dificultad en superar las contradicciones que fueron legado del peronismo. Por ello, el autor denomina este capítulo «Una sociedad dividida, 1955-1973», la cual ilustra la dificultad tanto de los gobiernos civiles como de las administraciones militares en asegurar un crecimiento sostenido.

Un motivo fundamental lo atribuye el autor a la fuerte descapitalización de la economía argentina. Por otra parte, argumenta que no se lograron recuperar de manera sustancial las exportaciones agropecuarias, situación que generó crecientes cuellos de botella en la balanza comercial y de pagos. Al mismo tiempo, se desataron conflictos muy profundos sobre la distribución del ingreso, los cuales eran políticamente muy difíciles de modificar debido al poder político latente del peronismo, y a que los sectores trabajadores disfrutaban de salarios y beneficios sindicales relativamente altos. Por ello, la conflictividad entre clases sociales se mantuvo largo tiempo y dio pie a repetidas intervenciones militares, ostensiblemente para lograr un mayor grado de estabilidad, pero también para impedir el regreso al poder del general en el exilio. No obstante, este capítulo centra su atención más bien en temas anteriormente poco estudiados de la política fiscal y monetaria de las administraciones civiles y radicales de Frondizi e Illia (1958-1965), y los gobiernos militares de Onganía, Levingston y Lanusse (1966-1973). El estudio de las principales tendencias económicas desvela un período significativo de crecimiento económico en los años de la década de 1960, gracias en buena medida a las reformas que había impulsado Frondizi.

El capítulo sexto lleva como título «El largo declive» y cubre el período de 1974 a 1989: aquí se reseña de manera muy somera la compleja y contradictoria evolución de las políticas económicas en el corto período de gobierno peronista (1974-1976), y con algo más de detalle las políticas económicas de la dictadura militar (1976-1983), con atención a las reformas de ajuste liberal emprendidas al inicio del régimen militar, las reformas a la banca central, la recesión de 1978, la crisis bancaria de 1981 y el gran aumento del endeudamiento externo en estos años. Después se presenta una síntesis de las políticas económicas de las administraciones radicales, en particular del presidente Alfonsín en los años 1984-88, incluyendo el fracaso del plan Austral que luego desembocaría en la hiperinflación que castigó a Argentina, al igual que a otros países latinoamericanos, a fines del decenio de 1980.

Cortés Conde cierra su historia en 1989 porque argumenta que a partir de entonces se trata de una nueva fase muy diferente de la historia económica argentina, pero también porque, como historiador, es difícil evaluar las consecuencias de las políticas económicas adoptadas en los 2 decenios siguientes. El libro concluye con una serie muy útil de gráficas del producto interior bruto de la Argentina en los distintos períodos del siglo xx, que ofrecen una visión panorámica pero precisa de los principales cambios experimentados en el largo tiempo. A ello se agrega un apéndice amplio de estadísticas de referencia que serán de utilidad para los estudiosos, profesores y alumnos durante los años venideros.

Carlos Marichal Salinas
Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, México D.F.,
México

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2012.04.006>

Sheilagh Ogilvie: Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000-1800. Cambridge, Cambridge University Press, 2011, 493 págs.

¿Qué efecto tuvieron los gremios de comerciantes sobre el crecimiento económico de Europa en el periodo 1000-1800? Desde que Adam Smith atribuyera un efecto nocivo a las corporaciones gremiales, tachándolas de monopolistas y reductoras de competencia, muchos han sido los historiadores económicos que han

abundado en esa idea. Sin embargo, en las últimas décadas, y siguiendo la estela de Douglas North, han adquirido notoriedad numerosas investigaciones que defienden justamente lo contrario: la longevidad y la ubicuidad de una institución como el gremio de comerciantes («merchant guild») solo puede explicarse por su capacidad para dar respuestas eficientes a problemas económicos. Pues bien, remando a contracorriente con impresionante fuerza y haciendo gala de un conocimiento teórico y empírico envidiable, Sheilagh Ogilvie desdice a quienes ven en la eficiencia económica la *raison d'être* de estos gremios. Para ella, las asociaciones

gremiales de comerciantes no tenían efectos beneficiosos para el conjunto de la economía; su objetivo, y su única razón de ser, era la obtención de rentas para sus asociados, por un lado, y para los gobernantes que los apadrinaban y protegían, por otro. Este efecto redistributivo de la riqueza lo subraya Ogilvie hasta sus últimas consecuencias, sin apenas dejar resquicio a posibles efectos colaterales beneficiosos. Es un libro muy ambicioso que marcará un antes y un después en la historia de los gremios de comerciantes, y que recibirá, presumiblemente, enérgicas respuestas de historiadores económicos y economistas cuyos trabajos son repetidamente (y uno ha de admitir que muy convincentemente) rebatidos. No en vano el libro es, en palabras de la autora, «a radical reassessment of both merchant guilds in economic history and institutions in economic theory» (pág. 5).

Los 11 capítulos del libro van desgranando uno a uno los ámbitos de intervención de los gremios de comerciantes, los cuales estaban integrados, sobre todo, por comerciantes al por mayor o «wholesalers». Entre estas instituciones, Ogilvie incluye no solo a gremios locales, sino también a gremios de comerciantes establecidos en localidades extranjeras («alien merchant guilds», incluidas las federaciones de gremios de distintas localidades formadas con el objeto de comerciar en el extranjero, más conocidas como «hanse») y a compañías de comercio privilegiadas («privileged merchant companies», como las diferentes compañías de las Indias Orientales, entre otras), aunque respetando las manifiestas diferencias entre estas y los tradicionales gremios de comerciantes. Todas estas corporaciones cuentan con cronologías y geografías desiguales. Destaca el que a partir de 1500 los gremios comenzaran a perder importancia precisamente en las 2 economías más dinámicas de la Edad Moderna, es decir, Inglaterra y los Países Bajos. A partir de entonces, sin embargo, fue en el comercio intercontinental entre Europa y el resto del mundo donde comenzarían a proliferar compañías privilegiadas con características similares a las «alien merchant guilds». Estas compañías contaban con una característica que las sitúa más cerca de los gremios de comerciantes que de las firmas modernas: «they secured and exploited exclusive trading monopolies from rulers» (pág. 38). Si en Inglaterra y los Países Bajos los gremios pasaron a perder rápidamente relevancia tras 1500, no ocurriría lo mismo en otros lugares de Europa. En la península Ibérica, Italia y Europa central perduraron hasta comienzos del siglo XIX. En el caso de la América española, los consulados continuaron jugando un papel de primer orden en la economía colonial hasta el momento mismo de la independencia.

El libro arranca con un capítulo introductorio en el que se dibujan sus líneas maestras; le sigue otro en el que se definen las instituciones objeto de estudio. Los capítulos 3 y 4 repasan numerosos trabajos empíricos que atestiguan la naturaleza monopolista tanto de gremios de comerciantes como de compañías privilegiadas: no solo tenían derechos de monopolio, además los ponían en práctica. «This rich scholarship», afirma la autora, «cannot be dismissed as mere uncritical acceptance of outmoded opposition to guilds in the tradition of Adam Smith» (pág. 89). Esta es la respuesta a los teóricos de la eficiencia que no consideran que los gremios de comerciantes fueran monopolistas. El capítulo 5 explora la relación entre gremios y gobernantes, concretada a menudo en la concesión de créditos a los gobernantes a cambio de la defensa o de la ampliación de los derechos de los gremios. La negociación entre ambas partes difícilmente podía acarrear resultados favorables para el conjunto de la economía: «Merchants liked merchant guilds because they reduced the per capita transaction cost of negotiating to get privileges from rulers» (pág. 189).

El capítulo 6 aborda el tema de la seguridad comercial, que es el aspecto que más parece apoyar la idea de que los gremios beneficiaban al conjunto de la economía. Las teorías que defienden esta

tesis guardan 3 afirmaciones implícitas: a) estas instituciones existieron porque resolvían problemas de falta de seguridad propias del comercio de larga distancia; b) la seguridad que proporcionaban al comercio revertía no solo en su beneficio, sino en el de toda la sociedad, y c) fuera de los gremios no existían instituciones alternativas que pudieran hacer que el comercio fuera más seguro. Ogilvie no tiene dudas sobre la inconsistencia de tales afirmaciones: «[g]uild monopolies not only affected efficiency (they reduced it) but also altered distribution (they shifted resources from outsiders to guild members). And this could affect security – negatively» (pág. 206). En realidad, el comercio de larga distancia (en el que, cabe recordar, la mayoría de gremios de Europa no participaban) parece haber crecido más en los periodos y lugares en los que las autoridades públicas, no los gremios, se encargaron de proporcionar seguridad de una manera general.

Algo parecido podría decirse de otro aspecto muy importante, el cumplimiento de contratos («contract enforcement»), tratado en el capítulo 7. Aquí, Ogilvie, entre otras cosas, refuta la idea de Greif (2006a) sobre el efecto positivo de las represalias colectivas aplicadas por gremios durante la revolución comercial de la Edad Media, antes de que apareciera la responsabilidad legal individual. Para la autora, nada hubo de eficiente para el bien común en estas represalias: se llevaban a cabo porque determinados gobernantes y grupos de comerciantes vieron en ellas una jugosa fuente de ingresos. En la misma dirección apuntan los capítulos 8 (sobre problemas de agencia), 9 (información comercial) y 10 (volatilidad de precios): en ninguno de estos casos se puede decir que los gremios de comerciantes o las compañías privilegiadas tuvieran efectos positivos para el conjunto de la economía, sino más bien todo lo contrario. Sobre la información comercial, por ejemplo, la autora escribe que «if anything, the role of merchant guilds was to restrict rather than improve the flow of commercial information – at least to anyone outside their own exclusive membership» (pág. 378).

Ogilvie emplea una extensa bibliografía de la cual va extrayendo numerosas citas y ejemplos (a veces quizás demasiados) que ponen en seria tela de juicio los argumentos esgrimidos por quienes consideran que los gremios de comerciantes eran instituciones eficientes. La historiografía en la que se apoya es vastísima y engloba el conjunto de Europa, aunque la autora se centra más en la revolución comercial de la Edad Media que en los siglos posteriores.

Las críticas de Ogilvie son de gran alcance. Existen 2 importantes teorías sobre instituciones en las que los gremios europeos de comerciantes ocupan un papel central. En primer lugar está la teoría de la eficiencia pura, que defiende que las instituciones existen porque proporcionan soluciones eficientes a problemas económicos. La segunda es la teoría de la eficiencia cultural, propuesta sobre todo por Greif (2006b), quien afirma que las instituciones existen porque son compatibles con creencias culturales específicas («particular cultural beliefs»), y que determinadas creencias dan lugar a la formación de instituciones (como el gremio de comerciantes) que proporcionan la solución más eficiente a problemas económicos. Ogilvie rebate abiertamente la validez de estas teorías mientras subraya la necesidad de prestar atención al marco institucional con una óptica mucho más amplia. Las instituciones ni existen ni funcionan de manera aislada (como parecen asumir los teóricos de la eficiencia), ajenas a su entorno, sino que conviven y se relacionan estrechamente con otras instituciones, cumpliendo no una, sino múltiples funciones. Esto, naturalmente, complica sobremanera su estudio. Pero obviarlo supone correr demasiados riesgos porque, tal como afirma la autora, «[c]laiming that one institution is efficient implies that there are no more adequate alternatives, a claim that cannot be sustained unless one analyses the whole framework of institutions available to people in that economy» (pág. 425). Su análisis sigue precisamente esta premisa, y los resultados obtenidos son muy esclarecedores. El debate está servido y se prevé muy interesante.

Bibliografía

- Greif, A., 2006a. History lessons: the birth of impersonal exchange: the community responsibility system and impartial justice. *J Econ Perspect* 20, 221–236.
- Greif, A., 2006b. Institutions and the Path to the Modern Economy: lessons from Medieval Trade. Cambridge University Press, Cambridge.

Xabier Lamikiz Gorostiaga
 Universidad Autónoma de Madrid, Madrid,
 España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2012.04.007>

Ricardo Hernández García: La manufactura lanera castellana. Una herencia malbaratada: 1750-1850. Palencia, Región Editorial, 2010, 317 págs.

Nuestro conocimiento sobre la manufactura lanera en Castilla ha avanzado sustancialmente gracias a multitud de estudios de alcance local publicados desde la década de 1980, cuando el debate sobre la protoindustrialización situó este tema en un lugar central en la agenda de investigación de los historiadores. Ello ha permitido a Ricardo Hernández García elaborar este estado de la cuestión sobre la manufactura lanera en la Castilla de fines del Antiguo Régimen, un período clave marcado por el radical proceso de desindustrialización de la primera mitad del ochocientos. Basándose en los estudios existentes (algunos de ellos obra del mismo Ricardo Hernández, autor de una excelente monografía sobre la industria de Astudillo) y en 3 fuentes generales (las *Memorias* de Larruga y los diccionarios de Miñano y Madoz), el libro da cuenta no solo de la evolución de los principales centros textiles, sino de un amplísimo número de localidades en las que la manufactura tuvo alguna relevancia.

Después del prólogo (debido a Ángel García Sanz) y la introducción, el libro se divide en 5 capítulos y las conclusiones. Incluye también un largo y útil apéndice en el que se reproducen las ordenanzas de distintas localidades, un glosario, índices onomástico y topográfico, además de la bibliografía. Al ser un libro que se dirige no solo a los especialistas, sino a un público amplio, carece de notas a pie de página y reduce al mínimo las citas; cuenta, no obstante, con 5 mapas y 19 cuadros en los que se presentan algunos de los principales datos cuantitativos manejados.

El capítulo I, muy breve, se dedica a presentar los rasgos principales de la economía castellano-leonesa y sus pautas de desarrollo en el siglo XVIII (moderada expansión demográfica y productiva, carácter extensivo del crecimiento agrario, escaso peso de las ciudades), poniendo énfasis en los efectos que ello tuvo sobre la demanda de tejidos. Esta experimentará un moderado crecimiento centrado especialmente en géneros de calidades bajas o intermedias para consumo de una población rural de bajos ingresos.

El capítulo II analiza la industria textil lanera en el siglo XVIII. En el primer apartado el autor presenta la evolución de los distintos núcleos manufactureros, provincia a provincia, durante el setecientos. Tomar las provincias en su configuración actual, como unidades de análisis, tiene la virtud de su claridad para un público amplio, pero, como el mismo autor advierte, puede desdibujar la existencia de algunas agrupaciones territoriales que tenían una lógica propia. Valgan en este sentido los ejemplos de los núcleos textiles de Tierra de Campos, en las provincias de Palencia y Valladolid, o de la comarca a caballo entre Burgos y La Rioja, que contaba con centros tan relevantes como Pradoluengo o Ezcaray. En cualquier caso, se trata de una síntesis muy clara, que recoge los aspectos centrales de lo que sabemos respecto a la evolución de la producción, la organización institucional de las «fábricas», la comercialización de sus productos y los problemas que afectaban a sus fabricantes. También muestra el desigual estado de la investigación sobre los distintos núcleos textiles. Basta comparar lo poco que el autor puede decir,

por ejemplo, sobre la provincia de León, poco estudiada y que ni siquiera figura en las *Memorias* de Larruga, con las páginas dedicadas a Segovia o a Palencia y su provincia, zonas para las que se cuenta con importantes estudios.

La detallada descripción de la trayectoria de los distintos núcleos manufactureros sirve de base para resumir, en el segundo y tercer apartado del capítulo II, las pautas comunes entre las distintas «fábricas» por lo que respecta a su organización productiva e institucional, así como los rasgos principales de las reformas ilustradas. Permítaseme introducir un comentario crítico con relación a la primera de estas cuestiones. El autor discute de manera convincente la distinción usual entre fábricas agremiadas urbanas y fábricas rurales no agremiadas, señalando acertadamente que los gremios estaban presentes en la mayoría de centros rurales, salvo allí donde la manufactura lanera tenía una presencia marginal. No obstante, me parece excesivo concluir que «la gran mayoría de los centros productivos compartían unos mismos rasgos» y que «no es tarea fácil establecer marcadas diferencias entre las fábricas más allá del volumen de producción y géneros elaborados» (pág. 87). Esta conclusión entra en contradicción con la descripción de las distintas «fábricas» que se presenta en el libro, que muestra la existencia de diferencias relevantes por lo que respecta al alcance y complejidad de sus estructuras mercantiles, al grado de especialización de la fuerza de trabajo y su conexión con la economía campesina. Por otro lado, los distintos tipos de producto tenían exigencias muy diferentes por lo que respecta a la cantidad de trabajo, capital y materias primas requeridas. Por ello, el número de varas producidas o de telares pueden ser indicadores poco comparables en fábricas con especializaciones muy distintas, algo de lo que debería advertirse más explícitamente al presentar este tipo de datos.

Los capítulos III y IV se dedican al análisis del declive de las manufacturas laneras en el primer tercio del siglo XIX. Entre los factores explicativos de este fenómeno se subraya la difícil coyuntura de los primeros años del siglo, marcados por las crisis de mortalidad y los efectos de la Guerra de la Independencia. No obstante, el autor alerta de las explicaciones catastrofistas que ponen el acento exclusivamente en estos factores exógenos a la industria, y subraya la relevancia del inmovilismo productivo (tanto por lo que respecta al tipo de producto como a las técnicas de fabricación) en un contexto de creciente competencia a manos de los tejidos de lana y algodón producidos en otros centros peninsulares, y de los géneros de contrabando.

Por lo que respecta a la industria urbana, se relatan los intentos frustrados de mecanización en Segovia y Ávila, el inmovilismo de la manufactura palentina que, no obstante, logrará incluso aumentar su producción acentuando su especialización en mantas y cobertores, y la creciente marginalización de la manufactura en el resto de las capitales provinciales. En el caso de la industria rural, se intenta calibrar el alcance de su declive a través de la comparación de los datos de Larruga para el siglo XVIII con los que ofrece el *Diccionario* de Miñano para fines de la década de 1820. Como el mismo autor reconoce, este procedimiento, que vuelve a utilizar en el capítulo V comparando los datos de Miñano con los de Madoz, presenta problemas debidos a la débil calidad de algunas de estas fuentes, especialmente el *Diccionario* de Miñano. No obstante, si se procede