

se refleja en algunos trabajos pioneros como los de Camps Cura (1995) y Pérez-Fuentes Hernández (1993), y en relevantes aportaciones posteriores de Arbaiza, Borderías, Gálvez, Moya, Muñoz, Pallol –varias de estas incluidas en la obra editada por Sarasúa García y Gálvez Muñoz (2003)–, Pérez-Fuentes Hernández (2004) y Borderías Mondéjar (2009). Este estudio sobre la Galicia conservera viene a ratificarlo una vez más.

En segundo lugar, los factores explicativos clásicos del comportamiento de la actividad femenina vinculados a la oferta –responsabilidades reproductivas– tienen escaso valor ya que la actividad de las adultas era muy elevada en estas industrias independientemente del ciclo vital y el estado civil. Con estos resultados, Luisa Muñoz pone de manifiesto que los efectos de la industrialización sobre el trabajo femenino e infantil están estrechamente relacionados con las oportunidades que los mercados locales ofrecen a mujeres. En tercer lugar, el capítulo de los niveles de vida nos permite aproximarnos al papel de las mujeres y los niños en las economías familiares. La elevada proporción de mujeres, hasta edades muy avanzadas, y de niños que participaban en diferentes actividades relacionadas con los recursos marítimos como la venta del pescado, marisqueo, salazones y fábricas de conserva, así como en actividades agrarias orientadas a la subsistencia, fueron cruciales para mantener o mejorar el nivel de vida de estas familias.

Sin ambos recursos los hogares de los sectores populares no hubieran podido sobrevivir, como tampoco las empresas conser-

veras hubieran podido competir en el mercado internacional en calidad y precio. El libro de Luisa Muñoz nos muestra un rico mosaico en el que las estrategias familiares de supervivencia y las de las patronales en busca de competitividad en el mercado internacional dan centralidad al trabajo de las mujeres en las comunidades marítimas gallegas. En definitiva, la industrialización de los productos del mar se realizó con mano de obra femenina, y sin su contribución no puede explicarse el desarrollo industrial y el crecimiento económico de Galicia.

Bibliografía

- Borderías Mondéjar, C. (Ed.), 2009. La historia de las mujeres: perspectivas actuales. Icaria, Barcelona.
- Camps Cura, E., 1995. La formación del mercado de trabajo industrial en la Cataluña del siglo XIX. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Pérez-Fuentes Hernández, P., 1993. Vivir y morir en las minas: estrategias familiares y relaciones de género en la primera industrialización vizcaína, 1877-1913. Servicio Editorial Universidad del País Vasco, Bilbao.
- Pérez-Fuentes Hernández, P., 2004. Ganadores de pan y amas de casa. Otra mirada sobre la industrialización vasca. Universidad del País Vasco, Bilbao.
- Sarasúa García, C., Gálvez Muñoz, L. (Eds.), 2003. ¿Privilegios o eficiencia?: mujeres y hombres en los mercados de trabajo. Publicaciones de la Universidad de Alicante, Alicante.

Pilar Pérez-Fuentes Hernández
 Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea,
 Bilbao, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2012.04.011>

Liaquat Ahamed: Los señores de las finanzas. Los cuatro hombres que arruinaron el mundo. Barcelona, Ediciones Deusto, 2010, 605 págs.

El título de este libro es una adaptación de la portada de *Time*, del 15 de febrero de 1999, que decía, sobre una fotografía de A. Greenspan, R. Rubin y L. Summers: «The Committee to Save the World». Como subtítulo añadía: «The inside story of how the Three Marketeers have prevented a global economic meltdown – so far». La elección de L. Ahamed está, pues, justificada. Por un lado, el principal hilo conductor de su exposición son las idiosincrasias y decisiones que tomaron, entre 1919 y 1944, los responsables del Banco de la Reserva Federal de Nueva York (B. Strong y G. L. Harrison), el Banco de Inglaterra (M. Norman), el Banco de Francia (E. Moreau) y el Reichsbank (H. Schacht). Asimismo, el título elegido por Ahamed también es muy apropiado, porque tras el éxito aparente de aquellos banqueros en la recuperación de la estabilidad financiera mundial en la década de 1920, poco tiempo después el sistema capitalista entró en un período de intensa depresión, que hizo temer incluso por su colapso.

Ahamed organiza el libro en 5 capítulos. En el primero hace un breve esbozo de la trayectoria que siguieron hasta la Primera Guerra Mundial los 4 protagonistas de su historia, y avanza los principales aspectos de su personalidad y formación intelectual, que se irán desarrollando con más detalle cuando pasen a tratarse las turbulencias financieras de los años de 1920 y 1930. En esta línea argumental, Ahamed nos muestra, por ejemplo, la estrecha amistad que existía entre Norman y Strong, sus largas ausencias de las instituciones que dirigían, a menudo por motivos de placer o para restablecerse de sus respectivas enfermedades, y, en el caso de Norman, su carácter enigmático. El autor también destaca de Strong el haber introducido en la Reserva Federal las operaciones de mercado abierto para regular la oferta monetaria, y de Norman, su decisiva intervención en el retorno de Gran Bretaña al patrón

oro en 1925, aun a costa de generar con su decisión un estado crónico de desocupación en la economía británica. De Schacht, el autor destaca asimismo su decisiva intervención en la reforma monetaria alemana tras la hiperinflación, su férrea oposición al pago de las reparaciones de guerra, que provocó no pocos conflictos políticos, y su deriva final hacia el nazismo en los años previos a la Segunda Guerra Mundial. De Moreau, el autor destaca su éxito particular en la estabilización del franco, con una cotización que fomentó la expansión económica de Francia hasta la llegada de la depresión, y su testarudez en mantener el franco ligado al oro hasta 1936, cuando Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos ya lo habían abandonado. Esta fue precisamente la característica común de aquellos 4 responsables financieros: su férrea creencia en las virtudes de mantener ligados los sistemas monetarios de sus respectivos países a las reservas de oro de los bancos centrales que dirigían, y en priorizar así entre los objetivos de estas instituciones la estabilidad de precios, aun a costa de deprimir la actividad económica si fuera preciso.

Las graves consecuencias que tuvo esta opción de política económica es, de hecho, el otro hilo conductor que subyace en los siguientes capítulos del libro, cuando el autor toma en consideración las 4 coyunturas económicas que se sucedieron entre 1919 y 1945: 1919-1923, período de inestabilidad financiera e inflación; 1923-1928, período de estabilidad y tipos de cambio fijos; 1928-1933, período de nuevos desequilibrios y, finalmente, de crisis e intensa recesión; y 1933-1944, período de lenta recuperación y deriva hacia el nazismo y el conflicto bélico generalizado. En estos capítulos el autor proporciona nuevas informaciones de aquellas coyunturas, con un estilo de exposición que es además muy fluido, y que hace así aún más recomendable su lectura. El libro carece, sin embargo, de un índice onomástico y temático, y esta deficiencia le resta utilidad para todos aquellos lectores que podrían utilizarlo en tareas de investigación o docencia. Pero esta no es la principal deficiencia del libro.

Con respecto a las deudas interaliadas que generó la Primera Guerra Mundial, el autor pasa por alto su origen privado, princi-

palmente entre el gobierno de Gran Bretaña y los financieros de Estados Unidos, por lo que tampoco explica claramente el elevado protagonismo que tuvieron los financieros de este país en su gestión desde la Conferencia de París de 1919, en la elaboración del Plan Dawes (1924), o en los nuevos conflictos que aparecieron seguidamente sobre la viabilidad de estos acuerdos, hasta su moratoria indefinida y la ley Johnson de 1934. Asimismo, y con respecto al nuevo patrón oro que se instauró a mediados de la década de 1920, el autor pone mucho énfasis en que su inestabilidad estuvo asociada a la escasez de aquel metal, pero olvida otras cuestiones más importantes. Por ejemplo, que ya antes de la guerra el oro no llegaba ni tan siquiera a representar el 7% de la oferta monetaria total en las 4 economías que toma como referencia de su exposición, y que los problemas de aquel nuevo modelo de tipos de cambio fijos estuvieron sobre todo asociados con 2 circunstancias, esto es, con las nuevas estructuras de créditos y deudas internacionales basadas en dólares, que generó la Primera Guerra Mundial, y con las dificultades para diseñar un nuevo circuito internacional de cobros y pagos basado en aquella divisa, compatible con la política exterior de Estados Unidos. Es decir, con una política orientada a fomentar a la vez la expansión de su sector financiero y las exportaciones, y a proteger al mismo tiempo el mercado interior con elevados aranceles. El sorprendente desconocimiento del autor sobre estos otros aspectos de la historia económica mundial le hace caer, además, en un grave error, cuando afirma (pág. 483) que la hegemonía financiera de la City antes de 1914 fue consecuencia del elevado superávit de su balanza comercial. Como es bien conocido, esta balanza fue cada vez más deficitaria desde mediados del siglo XIX, y fueron sobre todo los ingresos del exterior que obtenía el país en concepto de impuestos coloniales, fletes y primas de seguros, y, muy especialmente, en forma de intereses y dividendos, los que permitieron la continuada expansión de las inversiones exteriores de la City y que la libra fuera, en consecuencia, la divisa de referencia.

Por último, el tratamiento que hace Ahamed de la burbuja especulativa en la Bolsa de Nueva York entre 1927 y 1928, y la posterior

transmisión de la crisis financiera a la economía real, también es muy parcial, porque el autor no considera las deficiencias estructurales del sector financiero de Estados Unidos ni las prácticas que fueron posibles debido a su escasa regulación; ni, tampoco, las diversas circunstancias que favorecieron el creciente distanciamiento entre salarios y productividad del trabajo durante la década de 1920. Ahamed tampoco utiliza de forma conveniente los resultados a que llegó la Comisión Pecora, creada en tiempos de H. Hoover para conocer las causas de la crisis bancaria de la década de 1930.

Desde una perspectiva más general, para terminar, aunque los «señores de las finanzas» que elige Ahamed como referencia de su exposición fueron sin duda destacados protagonistas de la historia financiera del período de entreguerras, ¿fueron siempre y en todos los casos los verdaderos «señores», o fueron más bien sus representantes? Como el mismo Ahamed muestra, los bancos centrales que dirigían aquellos dirigentes financieros eran bancos privados por acciones, muy independientes, además, de sus respectivos gobiernos, y entre sus accionistas se encontraban financieros muy destacados, como es el caso de J.P. Morgan en el de Estados Unidos. En definitiva, aunque las vicisitudes y opciones personales de los protagonistas que Ahamed elige como hilo conductor de su historia proporcionan sin duda nuevas perspectivas de análisis del período de entreguerras, el lector no debería sobrevalorar su incidencia ni pensar que sus acciones eran simplemente resultado de opciones personales, condicionadas únicamente por sus alternativas políticas y su formación intelectual. El libro de Liaquat Ahamed es, pues, recomendable, sobre todo por las detalladas y novedosas informaciones que proporciona, pero el lector debe acercarse al libro con actitud crítica y, sobre todo, no dejarse influir por los numerosos premios y buenas reseñas que ha recibido, aunque uno de los premios haya sido el Pulitzer de 2010.

Josep Pujol Andreu

Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2012.04.009>

Bernardo Bátiz-Lazo, J. Carles Maixé-Altés y Paul Thomes (Eds.): *Technological Innovation in Retail Finance. International Historical Perspectives*. Nueva York, Routledge, 2011, 319 págs.

Tras los trabajos seminales de Chandler y Cortada, otros muchos han ido ampliando el análisis del proceso de introducción de las nuevas tecnologías en el sistema financiero. Hacía falta reunir esos esfuerzos y presentarlos de forma conjunta y coherente, y esto es precisamente lo que logra este volumen, que supone una aportación importante a esta interesante línea de investigación. La obra analiza el proceso de mecanización e informatización del sector financiero minorista en Europa y Norteamérica durante el siglo XX a través del estudio de una variada gama de instituciones. Se estructura en 3 grandes partes según los tipos de instituciones, además de incluir una introducción y una conclusión. En el capítulo introductorio los editores sostienen que los intermediarios financieros no se limitaron a adoptar unas tecnologías dadas, sino que contribuyeron significativamente a desarrollar aplicaciones tecnológicas, tanto de propósito general como más específicamente financieras. La adopción de esas tecnologías tuvo, además, profundas implicaciones económicas, empresariales y sociales.

La parte sobre la «Digitalización de los bancos comerciales» (capítulos 2 al 5) la abre un trabajo de Hubert Bonin que traza las grandes líneas de la «prehistoria» de la mecanización de la gestión bancaria desde principios del siglo XX hasta la década de 1950,

con especial atención al caso francés. El aumento del tamaño de los bancos hizo necesaria la mecanización, que se inició en Estados Unidos, se difundió por Europa, sobre todo a partir de la Primera Guerra Mundial, y fue pareja al proceso de «racionalización». Todo ello llevó a cambios drásticos en la organización de los bancos. Ian Martin cuenta la génesis de la primera central informática de la banca británica, instalada por Barclays en 1961, la cual supuso un avance notable en el tratamiento de la información y en la organización del banco, aunque creó algunas rigideces. Barclays aprovechó la instalación de este centro para promocionar una imagen de banco innovador. Joakim Appelquist presenta un estudio del cambio tecnológico y organizativo de la banca sueca desde 1975 a 2003. Entre 1975 y 1986, la adopción de sistemas informáticos centralizados mecanizó muchas tareas y mantuvo una organización de tipo taylorista. Los años 1986-1995 se caracterizaron por la difusión del ordenador personal, lo que generó una organización más descentralizada. Supuso el cambio hacia una organización postaylorista, que provocó un aumento de la cualificación del trabajo y una caída del empleo. La introducción de Internet, 1995-2003, llevó a la oferta de nuevos productos y servicios y a una mayor especialización del trabajo. Gustavo A. del Ángel muestra cómo el proceso de digitalización de los 2 grandes bancos comerciales mexicanos –Banamex y Bancomer– entre 1965 y 1990 dependió mucho de las iniciales estrategias de inversión. La expansión demográfica y económica de México a partir de los años cuarenta llevó a los bancos a mecanizarse, iniciando la informatización a partir de los sesenta. La gran