

de objetivos claros: dar prioridad a la rentabilidad, a la eficiencia organizativa, y no prestar especial atención al tamaño, verdadera obsesión de los banqueros españoles de la década de 1990. En este sentido, el Popular destacó por el despliegue de diversas estrategias defensivas al tiempo que consolidó su posición de tamaño medio y de solvencia reconocida. Finalmente, el hecho más destacable fue la asunción de Ángel Ron de la Presidencia (2004), Consejero desde 2 años antes, en una apuesta por la continuidad de su red comercial, de su eficiencia operativa, y sobre todo la obtención de altas rentabilidades. Esta, junto a la garantía de independencia de consuno con los mayores grupos accionariales –no solo nacionales–, han sido las normas básicas en el desempeño del banco hasta nuestros días. Este tampoco ha quedado al margen de las grandes operaciones financieras que durante el primer decenio del siglo XXI se han realizado al calor de la fuerte desregulación del sector, tales como la titulación de activos y préstamos. Los efectos perversos de este tipo de prácticas son ahora bien conocidos, aunque el Popular se encuentra en mucha mejor posición que la mayor parte del sector en su camino de regeneración del balance. Como se dijo al inicio, la alianza entre accionistas y una fuerte vocación de independencia se van a poner a prueba en las próximas fechas, al igual que en anteriores ocasiones, durante el siglo XX.

Estamos, en definitiva, ante un gran trabajo de historia bancaria en sentido estricto y realizado con fuentes primarias, principalmente las Memorias e Informes anuales, Actas del Consejo, documentación varia, etc., junto a información del Banco de España, y también fuentes periodísticas y abundante literatura. Sin

embargo, deben mencionarse también los puntos débiles, que a nuestro entender son más formales que de contenido. La factura editorial, rústica y austera, en poco se parece a los libros auspiciados por bancos o cajas de ahorros, teniendo en cuenta que el propio Ángel Ron lo prologa. Además, el libro adolece de un análisis de la evolución contable –aunque los valiosos Apéndices Estadísticos del final del trabajo pueden ser utilizados coetáneamente al análisis realizado a través de los diversos capítulos. Esta circunstancia, unida al intercalado algo aleatorio de los capítulos dedicados a los aspectos relevantes de la obra de Luis Valls, hace que en ocasiones la lectura sea poco homogénea. Además, y esto entra más en el ámbito del deseo de mayor información que despierta el libro que no en su deber, también se echa en falta un mayor acercamiento a las figuras de R. Termes y M. Navarro Rubio –más allá del despiadado retrato que le dedicó el profesor Estapé en sus memorias. Ambos fueron miembros natos de la elite que entrecruzaba intereses entre la tecnocracia, el poder de la Obra y el propio diseño de la política económica, lo que reforzaba el perfil peculiar del Popular dentro de la banca española. Sin duda ese es otro libro que los autores están en condiciones de abordar también con éxito.

Joaquim Cuevas Casaña
Universitat de València, Valencia, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.02.006>

Ángel Calvo Calvo. Historia de Telefónica: 1924-1975. Primeras décadas: tecnología, economía y política. Barcelona, Ariel/Fundación Telefónica, 2010, 569 págs.

César Alierta, presidente de Telefónica desde el año 2000, indica en el prólogo de este libro que «pequeñas diferencias iniciales pueden marcar grandes cambios». Se interroga Alierta sobre lo que el pasado de Telefónica explica del presente de la compañía, en especial en lo que se refiere a la capacidad de internacionalización que desplegó la compañía en los últimos 20 años. El presidente apela en el prólogo al origen norteamericano de la empresa, y lanza la hipótesis de que la cultura de la eficiencia es la que ha imbuido a la firma desde sus inicios frente a la cultura funcionarial que ha dominado a la mayoría de las operadoras europeas. Es arriesgado pensar que debido a esta idiosincrasia Telefónica terminara superando en los años noventa a France Telecom y a Deutsche Telekom. No digo que no contase, pero habría que matizarlo.

Cuento esto porque, dado el tono del prólogo, el lector podría pensar que la obra de Ángel Calvo está llena de juicios como el expuesto. Pues no, el historiador ha realizado una obra académica por los 4 costados. No lleva ningún argumento más allá de la estricta descripción que permiten las fuentes. Basta ver el cuidado puesto en los apéndices para comprender el trabajo acumulado en estas páginas. En ellos se recopilan estadísticas abundantes sobre las principales características de la empresa y varios textos clave, alguno de los cuales bien merecería todo un estudio de caso. Por poner un ejemplo, el texto que recoge de manera íntegra la «Propuesta de la Compañía Telefónica Nacional de España a la comisión formada para tratar con el Ayuntamiento de San Sebastián», fechado el 23 de diciembre de 1966, deja ver cómo aún en fecha tan tardía la compañía todavía tenía que negociar su expansión en este territorio. Lógico, el pasado cuenta, y había sido en el País Vasco

donde antes de 1924 el servicio telefónico había tenido una mayor vocación pública y un desarrollo unido a la apuesta de los ayuntamientos y mancomunidades por la telefonía más que a la iniciativa privada.

Pero tampoco quiero que el lector piense que Ángel Calvo no se plantea retos. Como es lógico, el propio autor se pregunta por los grandes temas, incluido el que tanto inquieta al presidente de la compañía: ¿Qué hay en el pasado, al menos hasta 1975, que explique la internacionalización de los años noventa? Ángel Calvo apuesta por presentarnos una internacionalización antes de la internacionalización, que habría sido casi como un ensayo de lo que acontecería después en los años ochenta y noventa. El autor sostiene que la internacionalización de Telefónica «no empezó con la salida a la Bolsa de Nueva York ni con la creación de Telefónica Internacional», sino con el acuerdo firmado en 1969 con el Gobierno de la recién independizada Guinea Ecuatorial, y que ese acuerdo «reproducía en cierta medida aspectos plasmados en el contrato entre el Gobierno español e ITT en 1924». Así que razón no le falta a César Alierta (la cultura de ITT se mantuvo en el tiempo), aunque, como siempre, la realidad es más sutil. Telefónica, como en el pasado la ITT, supo negociar y tomar posiciones ante los políticos. Por supuesto, Ángel Calvo destaca, por encima de la aventura neocolonial, y como explicación más profunda de la internacionalización, la facilidad que tuvo Telefónica para integrarse desde mediados de los setenta en los consorcios internacionales que iniciaban las telecomunicaciones internacionales vía satélite. A diferencia de lo que sucediera con la extensión de los cables submarinos y luego con los coaxiales, donde la Península siempre quedaba como un nexo de redes periférico, ahora, en las conexiones vía satélite, la ubicación resultaba clave para EE. UU., junto con nuestra antípoda, Australia. Recuérdese cómo para la retransmisión de la llegada a la Luna, la estación de Robledo de Chavela era una de las 3 principales en el mundo.

El libro de Ángel Calvo es el producto de un empeño lejano en el tiempo. Sería a mediados de los años ochenta cuando el investigador se empeñó en hacer de Telefónica su particular reto. Ese reto le llevó a buscar la información necesaria para hacer una historia empresarial una y otra vez a la propia compañía. Pero Telefónica no se ha caracterizado por cuidar su patrimonio documental. A esto hay que unir su recelo a la hora de dejar consultar sus actas. Ángel Calvo, junto a Cristina Borderías y Adoración Álvaro son los investigadores que, de una u otra forma, con mayor suerte y cada uno desde ángulos distintos, han trabajado en el archivo de la empresa. Pero, sin duda, ha sido Ángel el que más se empeñó en hacer la historia de la empresa, y el que se tuvo que ir a buscar información de mayor enjundia a todo tipo de archivo público para desde fuera terminar de conocer por dentro a la mayor empresa española. Este procedimiento se deja notar en la obra. Al final, el libro de Ángel es como una gran contrastación entre lo encontrado en los 26 archivos utilizados (que van desde los municipales, hasta la Biblioteca del Congreso de los EE. UU., pasando por todos los de la Administración central española) y lo que la compañía cuenta de sí misma a través de sus archivos y memorias. En cierta manera el título de la obra podría cambiarse por «Historia de las relaciones del Estado con Telefónica». En esta historia son particularmente ricos los capítulos 2 y 3, los que van de 1924 a 1945. Solo en el período de los años veinte y treinta la propia empresa y la ITT generan una abundante literatura sobre sus planes y decisiones. Esto se puede apreciar tanto en el nivel de descripción y síntesis alcanzado en los capítulos citados como en las entradas en la bibliografía de la Compañía Telefónica Nacional de España e ITT. Por el contrario, ni Telefónica ni su fundación FUDESCO tienen mayor peso como productoras de textos sobre la empresa o el sector.

Tras la lectura del libro hay 4 cuestiones que deben remarcarse. La primera es que el primer capítulo, el de los primeros pasos, que va de 1877 a 1924, tiene una calidad y minuciosidad excepcionales. Se trata de un pormenorizado estado del sector de las telecomunicaciones en toda España antes de que ITT se hiciera con el monopolio del teléfono. La segunda es que los capítulos 2, 3 y 4, que van de la creación a la nacionalización de Telefónica, constituyen la esencia del libro. Esto no quiere decir que los capítulos 5 y 6, dedicados a la

regulación del sector (de la empresa) por el Estado y a la internacionalización, no sean buenos capítulos, pero no son tan atractivos para el historiador. En nuestro ideario colectivo la cuestión de Telefónica sigue estando anclada en la entrada de ITT en 1924 con todas las prebendas de un gobierno autoritario, en las disputas entre la empresa y el gobierno de la República, y en la conflictiva nacionalización en tiempos de Franco, es decir, el período analizado por Douglas J. Little en su clásico artículo de 1979 «Twenty Years of Turmoil [...]», aparecido en *The Business History Review*. La tercera es que el libro se cierra con el capítulo séptimo, que está dedicado a trabajo cliométrico en el que se relaciona renta, crecimiento económico y expansión del servicio telefónico para el período 1965-1975. Las conclusiones son claras. La correlación entre nivel de renta, como variable explicativa, y la densidad telefónica es abrumadora, mientras que no sucede al revés. Por otro lado, la creciente productividad por trabajador de la empresa, que se dispara a partir de 1972, explica en buena medida el éxito de esta, y tras ella está el cambio tecnológico que Telefónica supo aprovechar mejor que sus hermanas europeas, por sorprendente que ello nos pueda parecer. Esa es en buena medida la explicación de la internacionalización de la empresa con posterioridad. Es impensable llegar a ser la tercera operadora mundial sin ofrecer una notable base tecnológica. La cuarta reflexión es que el libro carece de un capítulo de conclusiones, y la respuesta a esta ausencia no es fácil de dar. Tan solo se me ocurre que para entender los años cincuenta, sesenta y setenta de la empresa hay que entender los cambios de los años ochenta y noventa. En cierta manera es como si por 30 años hubiera habido una calma y que el «turmoil» no hubiera vuelto a aparecer hasta que la empresa se vuelve el instrumento clave de los gobiernos del PSOE y del PP para ejemplificar sus políticas de desregulación, privatización y de, sobre todo, comunicación, donde las presidencias de Luis Solana, entre 1982 y 1989, y de Juan Villalonga, entre 1996 y 2000, han sido claves: «The Second Twenty Years of Turmoil [...]».

Santiago M. López García

*Instituto Universitario de Estudios sobre la Ciencia y la Tecnología,
Universidad de Salamanca, Salamanca, España*

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.02.007>

Enrique Llopis y Carlos Marichal (Coords.). *Latinoamérica y España, 1800-1850. Un crecimiento económico nada excepcional*. Madrid, Marcial Pons Historia-Instituto Mora, 2009, 295 págs.

Este libro es el resultado del seminario internacional de Historia Económica titulado «Obstáculos al crecimiento económico en Iberoamérica y España, 1790-1850», auspiciado por la Fundación Ramón Areces. La editorial Marcial Pons y el Instituto José María Luis Mora de México han hecho posible la publicación de los trabajos presentados por los expertos que se reunieron en Madrid en la primavera de 2007. A las aportaciones de los especialistas debemos añadir la colaboración como comentaristas de historiadores e historiadoras de la economía como Blanca Sánchez, Carmen Sarasúa, Aurora Gómez, John Coatsworth, Pere Pascual, José Antonio Sebastián o Luis Jáuregui. La sesión de trabajo contó con asistentes de excepción, como Nicolás Sánchez Albornoz, Pablo Martín Aceña o Emilio Pérez Moreno, que proporcionaron sugerencias a los autores y animaron el debate.

El tema que se abordaba era extraordinariamente sencillo: reflexionar sobre «las causas del lento crecimiento de Latinoamérica y, en menor grado, de España durante la primera mitad del

siglo XIX», pero su planteamiento incluía valorar otros aspectos que lo volvían espinoso y poliédrico: esos 50 años de historia atlántica coincidieron con la ocupación española por las tropas francesas, las sublevaciones independentistas y el desmoronamiento del imperio colonial.

Alexander von Humboldt, en su *Ensayo Político sobre el Reino de la Nueva España*, criticaba la ligereza de la economía política de reducirlo todo a razones simples por considerar la extracción de metales preciosos una de las causas de la falta de producción agrícola en países que tienen 3 o 4 veces más extensión que Francia; esta explicación no le convenía en absoluto, alegaba «que si se perfeccionan las instituciones sociales, las comarcas más ricas de producciones metálicas serán también y acaso mejor cultivadas, que las que aparecen desprovistas de metales». Los autores de este volumen —al contrario que los economistas criticados por Humboldt— estiman que fueron múltiples los factores desencadenantes del escaso desarrollo económico de la región y revisan la historiografía y las afirmaciones vertidas sobre este período. Llopis y Marichal ya adelantan en la introducción del libro que la etapa de 1820 a 1870 no acumula en América Latina el retraso pretendido por las visiones más clásicas del tema. Asimismo, los trabajos de este volumen marcan con vehemencia los contrastes regionales y nacionales en América y también se apunta que España, a pesar de