

del siglo xvii y en explicar los orígenes de la revolución industrial inglesa. En efecto, las nuevas capacidades comerciales de Inglaterra a partir de 1660 contribuyeron de una forma decisiva a que el conjunto de la economía del país se encontrara en mejores condiciones que cualquier otra nación del mundo para llevar a cabo esa gran transformación que fue el proceso de industrialización.

José Ignacio Martínez Ruiz
Universidad de Sevilla, Sevilla, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.02.011>

Richard Harding y Sergio Solbes Ferri (Eds.). *The Contractor State and its Implications, 1659-1815*. Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2012, 344 págs.

El término «Contractor State» nos remite a las formas mediante las cuales los estados movilizan y utilizan los recursos del sector privado para desempeñar sus servicios civiles y, sobre todo, militares. Este libro se centra en la organización del gasto del Estado en tanto espacio de negociación y acomodo con los grupos de intereses privados y los mercados. Los autores, por tanto, no buscan reconstruir únicamente unas lógicas económicas de gestión de la provisión militar. Se interesan por las razones que llevan a los actores a elegir diversos modelos de gestión, y por la relación existente entre estas decisiones y la forma de los estados, sin aplicar correlaciones preestablecidas. Detrás de las políticas de organización del gasto están en juego, en último término, la definición de las relaciones entre las esferas pública y privada, así como las claves de la buena administración.

El trabajo se centra en un largo siglo xviii, prolongado, para el mundo occidental, hasta el final de las guerras napoleónicas, ofreciendo así la posibilidad de examinar las consecuencias político-institucionales del cambio de escala de la guerra. Se compone de 16 estudios monográficos dedicados mayormente a estados de la Europa occidental, aunque 2 de ellos se refieren a casos asiáticos.

Más allá de la diversidad de los argumentos analizados, los autores de los capítulos comparten planteamientos comunes que otorgan unidad al libro. La preferencia por monografías que dan cuenta de la génesis de unas políticas de organización del gasto y, en numerosos casos, de las razones de los actores para elegir unas formas particulares de organización frente a otras, permite dar cuenta del abanico de posibilidades de que disponen los estados en este sentido. En efecto, la decisión última no se limita a la simple alternativa entre administración directa o recurso al asiento. En cada caso, se puede elegir inicialmente entre la producción local y la importación de productos. Por otra parte, el recurso al asiento no basta para definir una política: se puede recurrir a él en una etapa de la producción y distribución de víveres u otros materiales, en varias o en todas. Se puede optar por la competencia entre varios asentistas, por el monopolio o por soluciones intermedias. La duración de los asientos, sus privilegios fiscales, las modalidades de selección de los hombres de negocios, son otros tantos puntos en que los gobernantes deben tomar decisiones mediante las que van construyendo estrategias variadas (Conway, Félix, González Enciso, Knight y Wilcox, Solbes Ferri, Torres Sánchez o Toshiaki). Al filo de los capítulos del libro se pueden reconstruir trayectorias a largo plazo, pero la mayor parte de los casos incluidos muestran, en sintonía con otras historias de las haciendas del Antiguo Régimen, que no se debe confundir modernización con imposición creciente de la administración directa.

El libro no se atiene, sin embargo, a la descripción behaviorista de las decisiones adoptadas, sino que pretende escribir una historia «comprensiva» de los procesos de toma de decisión (Beerbühl).

Este es el aporte más interesante del trabajo, pues las estrategias y representaciones políticas de los actores nos obligan a introducir complejidad en nuestra visión de los estados modernos. Las decisiones adoptadas no son dictadas por un pragmatismo puramente instrumental ni, en su polo opuesto, por principios teóricos, sino que dependen de cómo los actores interpretan su situación y los márgenes de maniobra de que disponen en un momento dado, dando contenidos variables a la urgencia (González Enciso) o al bien público, relacionándose de forma diversa con su entorno geopolítico (O'Brien). En numerosos casos, el estudio de las razones de los actores permite comprender que los gobiernos no se inclinan a favor del asiento por impotencia, sino por razones políticas y económicas positivas. Estas van desde el ahorro de costes a una mayor flexibilidad en las operaciones, pasando por el beneficio de una relación de confianza con los poderes locales o las élites económicas. A la inversa, la preferencia de un *Choiseul* por la administración directa se puede leer de otra forma que comprendiéndola como una manifestación precoz de patriotismo (Félix). En el caso del ministro principal Esquilache, en España, quedan por aclarar sus motivos (Solbes Ferri). En la misma línea, algunos autores nos invitan a leer con prudencia la literatura panfletaria hostil a asentistas y otras «sanguijuelas del pueblo», cotejándola con fuentes de naturaleza diversa y contextualizándola en conflictos políticos precisos (Félix, Conway o Knight y Wilcox). Una precaución compartida con los buenos especialistas de la historia política.

Este análisis de las razones de los actores obliga, asimismo, a tomar en consideración la naturaleza financiera de las operaciones del «Contractor State», además de sus facetas económica e industrial. Uno de los factores determinantes en las decisiones de los gobernantes es la capacidad financiera de los estados. Esta no pesa de manera unívoca. La posibilidad o imposibilidad de pagar a los proveedores en efectivo y en los momentos oportunos puede ser decisiva a la hora de optar entre administración directa y asiento (Torres Sánchez). Pero la mayor o menor aptitud de los estados a la hora de crear instrumentos fiables de crédito, en particular monedas fiduciarias estables, se traduce ante todo en las condiciones acordadas con los asentistas. Estos son tanto más exigentes cuanto que trabajan en condiciones poco seguras y, en Francia más que en Gran Bretaña, consideran las provisiones militares como inversiones dinerarias más que actividades industriales (Félix, Knight y Wilcox, Pourchasse, Paul o Toshiaki). Como corolario se extrae la idea de que la efectividad de las provisiones no es resultado directo de las condiciones técnicas de fabricación de los productos o de la dinámica de los mercados, sino también de la política financiera de los estados (González Enciso).

A partir de este planteamiento, el libro también explora el fraude y su relación con la forma de organización de las provisiones. El fraude parece ser independiente de la forma de provisión elegida, denunciándose, y a veces persiguiéndose judicialmente, tanto en la figura de agentes de los estados como de asentistas o sus empleados. Los estudios de la provisión de marina y de víveres en Gran Bretaña, Francia o Provincias Unidas invitan a la prudencia a la hora de hablar de corrupción (Conway, Brandon o Félix). La selección de los asentistas en un mercado abierto de concurrencia pública no es siempre garantía del éxito del contrato ni de una mayor mora-

lidad de los elegidos (Knight y Wilcox). Las relaciones de fidelidad, parentesco y colaboración comercial entre los responsables de los almirantazgos neerlandeses con sus proveedores y las autoridades políticas provinciales y municipales facilitan el desempeño de las tareas de provisión, aunque con modalidades diversas de una provincia a otra (Brandon). En Francia, asimismo, los asentistas de víveres de la familia Marquet de Bourgade pueden trabajar en condiciones más ventajosas, para ellos y para Luis XV, precisamente por contar con apoyos en la corte y los ministerios (Félix). Otras formas de fraude, el contrabando comercial y el comercio con los enemigos se contextualizan a través de lógicas económicas y políticas que permiten resolver las aparentes contradicciones de las decisiones gubernamentales (Beerbühl o Bowen).

La otra cara del fraude es la justificación de las ganancias de los asentistas. Por eso se abordan los criterios de evaluación de los servicios efectuados. Moreira y Eloranta refieren los juicios de los ingleses sobre servicios de transporte y distribución de víveres en Portugal durante las guerras napoleónicas. Félix y Conway dan cuenta de la evaluación que los propios asentistas hacen de su gestión, así como de la de los responsables de la Hacienda. Brandon muestra que los dirigentes de los almirantazgos neerlandeses realizan comparaciones entre resultados de sus servicios locales para elaborar su futura política. Estos criterios de evaluación son

esencialmente cualitativos y relativos –los bienes proveídos fueron de calidad «regular», los soldados no esperaron «demasiado», los precios eran «justos» o tolerables–, dando cuenta de la dimensión política de las estimaciones. No obstante, a través de los discursos sobre la calidad del servicio y los procedimientos de valoración, se observa la aparición –o no– de una cultura profesional, afinando la comprensión de las políticas desarrolladas.

El libro sienta las bases de comparación entre al menos 3 de los países estudiados en él. Por su política financiera, su relación con mercados transnacionales y su grado de intervención en la consolidación de redes de comerciantes naturales, Gran Bretaña se distingue netamente de España y de Francia. Pero el libro contribuye simultáneamente a debilitar el mito colbertista mostrando, por una parte, que el intervencionismo también existe al norte del Canal de la Mancha, y dando a entender, por otra, que Francia comparte varias de sus singularidades con España. Una pista muy sugestiva a desarrollar en futuros trabajos.

Anne Dubet

Centre d'Histoire «Espaces et Cultures»/IUF, Université Blaise Pascal,
Clermont-Ferrand, Francia

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.06.006>

Florent Le Bot y Cédric Perrin (Dirs.). Les chemins de l'industrialisation en Espagne et en France. Les PME et le développement des territoires (XVIIIe-XXIe siècles). Bruxelles, Peter Lang, 2011, 390 págs.

En un mundo cada vez más globalizado que vive una crisis de la economía fordista desde la década de los 70, la pérdida de preponderancia de las antiguas regiones industriales en los países más desarrollados ha llevado a las ciencias sociales a volcarse de nuevo en las cuestiones territoriales. Así, conceptos como distritos, racimos industriales, *clusters*, sistemas productivos localizados, etc., han vuelto a revivir. Los directores de la obra, Florent Le Bot y Cédric Perrin, pretenden contribuir a esta tendencia desde la historia económica.

El proyecto partió, por un lado, del desconocimiento galo –reconocido por los directores– de la realidad historiográfica española en temas de economía regional, de pequeña y mediana empresa y de distritos industriales (desconocimiento, por otro lado, parcialmente compartido del otro lado de los Pirineos), pero, sobre todo, de un deseo por caracterizar caminos de industrialización alternativos al británico. En ese sentido, las pautas de los 2 vecinos, Francia y España, presentan algunas convergencias que merecían un estudio comparado. Un resultado de ese proyecto es esta obra, que se estructura en 4 secciones: la primera traza un marco general en ambos países; la segunda aborda las problemáticas de las PYME desde el punto de vista de algunos sectores; la tercera estudia las redes familiares, financieras y energéticas a uno y otro lado de la frontera; y, finalmente, la cuarta introduce algunas conclusiones generales y una recopilación bibliográfica de más de 400 referencias españolas sobre el particular, clasificadas en distintas categorías generales y sectoriales.

En la primera parte, Le Bot y Perrin por la parte francesa y Jordi Catalán por la parte española sientan las bases del libro desde el punto de vista epistemológico y metodológico. Desde la epistemología, Le Bot y Perrin trazan una pequeña historia de los distritos industriales en ambos países. En Francia, las PYME y los distritos industriales han recibido, pese a su importancia, menos atención que la gran empresa en buena parte del siglo

xx. Sin embargo, ligando el contexto económico y social a las inquietudes de los investigadores, Le Bot y Perrin demuestran que este campo ha revivido desde finales de los años 90, debido a una revisión crítica de parte de la industrialización gala. En las labores de comparación con España, ambos autores se centran en 2 sectores clave para entender la importancia de las PYME y de los distritos industriales en España: las industrias del calzado y de la alimentación. De su análisis comparado se desprenden también algunas lagunas: por ejemplo, las dificultades de financiación en España y las cuestiones de economía sumergida que subyacen a la actividad en Francia (aplicable, creemos, también al caso español).

Por su parte, Catalán revisita parte de sus últimas y ricas investigaciones sobre distritos y *clusters* industriales en la industrialización española. En un intento por establecer «qué teorías sobre las externalidades explican más satisfactoriamente el desarrollo industrial ibérico en el largo plazo», el autor propone el criterio de los niveles de exportación para reconsiderar la estructura empresarial de los distritos, tanto nodales como *neo-marshallianos*, para poder establecer una jerarquía de las ventajas competitivas en los mercados.

La segunda parte presenta 4 estudios de caso sobre distintos distritos industriales de corte sectorial. Miquel Gutiérrez sigue la estructuración, a largo plazo (1800-1936), de la industria papelera española alrededor de 3 distritos principales (Alcoy, Capellades y Tolosa) en los que los roles de las PYME y las grandes empresas, así como sus relaciones, están muy diferenciados. José Antonio Miranda analiza los distritos industriales de la Comunidad Valenciana, especialmente en el Valle del Vinalopó (Alicante). El título –«Eficacia colectiva y competitividad internacional»– es significativo sobre cómo los pequeños y medianos empresarios valencianos han conseguido, a pesar de lo atomizado de los distintos sectores, imponerse no solo en el mercado nacional, sino también en el internacional. Ramón Ramón-Muñoz observa, desde sus ya clásicas investigaciones sobre la producción de aceite de oliva en Cataluña, cómo se organizaron productivamente unos territorios esencialmente volcados en la exportación. Finalmente, Nicolas Marty realiza un estudio comparado entre empresas de agua embotellada a uno y otro lado de la frontera.