

la capacidad de negociación de empresarios y trabajadores resultó desigual, ante la falta de un marco de relaciones laborales regulado y el abstencionismo del Estado Liberal, ocupado en el mantenimiento de la ley y el orden. La proliferación de abusos y la desigualdad social en la distribución de la renta alimentó el germen del sindicalismo obrero, sobre todo desde mediados del siglo XIX. ¿Quiere decir esto que los niveles de vida de los obreros no mejoraron durante esta primera fase? El complejo debate historiográfico existente sobre este asunto continúa abierto ante el problema de la ponderación de las variables del nivel de vida, pero parece claro que la clase trabajadora sostuvo el peso más gravoso en las primeras fases de esta modernización mundial.

La segunda parte del libro analiza los cambios tecnológicos, estructurales y organizativos durante la primera fase de la Segunda Revolución Industrial (1870-1945) en un marco de expansión de los mercados y de concentración empresarial. En particular, el autor se detiene de manera especial en la economía mundial durante el periodo de entreguerras, protagonizada por el estallido de la Gran Depresión, el problema del desempleo y las vías de salida aplicadas por los principales países afectados. Por lo que se refiere al factor trabajo, durante esta etapa el progreso económico vino protagonizado por los nuevos métodos de organización científica del trabajo (Taylor y Ford), importantes conquistas del movimiento obrero en la regulación sociolaboral, una mayor democratización de los países con la expansión del derecho de voto y el nacimiento del Estado Providencial. Estas tendencias se vieron consolidadas durante la Edad Dorada del capitalismo (1945-1973), protagonista de la tercera parte del libro.

Tras la Segunda Guerra Mundial, los principales países capitalistas experimentaron efectos positivos sin precedentes tanto en el crecimiento económico como en el bienestar social. En particular, los trabajadores se vieron beneficiados por una doble vía: por un lado, la regulación de las relaciones laborales en un marco de expansión de sindicatos y negociación colectiva; por otro, las políticas de protección social y protección del empleo desarrolladas por el Estado. Estados Unidos consolidó su liderazgo en el marco

económico e impuso su modelo de gerencia empresarial, a la vez que triunfaba la producción en masa y se expandían las multinacionales en un mundo cada vez más globalizado y competitivo. Por otro lado, el modelo británico de Estado del Bienestar vigente en la segunda posguerra mundial (Plan Beveridge) abrió el camino hacia una nueva concepción del bienestar en Europa. Sin embargo, esta época dorada tenía unos límites que se pusieron en evidencia en 1973, dando lugar a un nuevo escenario económico empresarial que ha sido denominado como segunda ruptura industrial. El impacto de la crisis económica sobre las relaciones laborales y los modelos de Estado del Bienestar en Europa ha resultado dramático, tal y como se ha puesto en evidencia en las últimas décadas. A pesar de las dificultades de este último periodo, el autor defiende la necesidad, conveniencia y viabilidad de mantener el Estado del Bienestar. A este respecto, se echa de menos en el libro un análisis algo más profundo sobre los últimos 30 años, que se cubren solo con algunas pinceladas y un reflexivo epílogo final.

Finalmente, el autor reserva los 2 últimos capítulos para ofrecer un pequeño apunte sobre el caso español. Aquí se pone en evidencia el retraso histórico del país tanto en el proceso de industrialización como en la transformación del Estado Liberal hacia el bienestar. No obstante, y a pesar de los obstáculos, el proceso avanzó siguiendo la senda de otros países europeos, aunque con algunas discontinuidades, como sucedió en la etapa franquista. En conjunto, este libro pone en valor la contribución de los trabajadores en los cambios históricos del proceso de industrialización y de la construcción del Estado del Bienestar, y nos permite reflexionar sobre lo que debería ser el fin del crecimiento económico y de las políticas económicas, esto es, la mejora en el bienestar de la población, un aspecto obviado con demasiada frecuencia en los últimos tiempos.

Margarita Vilar Rodríguez

Universidade da Coruña, A Coruña, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.06.011>

Paloma Fernández Pérez. La última globalización y el renacer de los grandes negocios familiares en el mundo. Bogotá, Universidad de los Andes, 2012, 95 págs.

En *La última globalización y el renacer de los negocios familiares en el mundo* Paloma Fernández Pérez demuestra el papel prominente que la empresa familiar ha tenido en la creación de lo que puede llamarse la tercera era de globalización desde los años ochenta del siglo XX. En este estudio introductorio la autora se plantea 2 objetivos. El primero es meramente empírico, ya que más que analizar se muestran datos para comparar grandes empresas que han mantenido la familia como pilar organizativo de la empresa y que han conseguido, como lo hicieron otras donde la familia no se mantiene en el ejecutivo, extender sus negocios a nivel mundial y llevar a cabo un proceso de diversificación de sus actividades.

El segundo objetivo del libro es de carácter historiográfico. Fernández Pérez propone que los estudiosos y analistas de empresas del siglo XX vuelvan, como lo hicieron en Estados Unidos a través de centros especializados en la empresa familiar, a centrarse en aquellos aspectos en los que se originan tanto la empresa como la emprendeduría familiar. Este esfuerzo, señala la autora, debe dirigirse a economías emergentes en las que las empresas familiares que se han creado y han crecido en las últimas 6 décadas han sido poco estudiadas. Tal enfoque debe, a su vez, centrarse en cuestionar la idea de que el modelo de empresa familiar sea absolutamente

diferente del definido por Alfred Chandler en los años setenta, caracterizado por la integración vertical y la diversificación de las actividades dentro de una empresa.

La última globalización y el renacer de los negocios familiares en el mundo define la empresa familiar como un ente dinámico que se transforma y adapta no solo a los cambios sociales, políticos y económicos de una determinada región, sino también a los que se producen a nivel mundial. El capítulo segundo presenta datos de más de 200 grupos empresariales y empresas familiares en países desarrollados y en emergentes. Esta información constituye una buena muestra de la importancia de la empresa familiar en el mundo empresarial contemporáneo y también de la diversidad de sectores en los que este tipo de empresa desarrolla su actividad. Para el caso de Estados Unidos, como explica el capítulo tercero, los historiadores y estudiosos se han hecho eco de tal dinamismo. Para el caso de países con economías emergentes, los datos que ofrece el capítulo segundo de esta obra son solo una introducción para empezar a poder entender la «revolución silenciosa» que las empresas familiares han llevado a cabo en los últimos años. La compilación de datos de empresas familiares constituye otra barrera para los estudiosos, como apunta Fernández Pérez a lo largo de este trabajo, tanto por la naturaleza de las mismas y los problemas que pueda acarrear la transparencia por parte de las empresas como por la diversidad de medios de comunicación y sectores que dichas empresas emplean.

El último capítulo de este breve estudio analiza la creación y el posterior desarrollo internacional de 3 empresas que han mantenido la familia como eje central de su ejecutivo. Fernández Pérez elige 3 empresas creadas en países con economías emergentes: China, México y Brasil. Hutchison Whampoa, Carso y Companhia Brasileira de Distribuição o Pão de Açúcar se formaron a mediados del siglo xx y las 3 crecieron hasta diversificar sus actividades en una rama amplísima de sectores económicos tanto dentro de su país de origen como en el extranjero. Otra similitud entre el trío es que introducen a los hijos de los directivos y propietarios en el negocio desde jóvenes y ellos son capaces de mantener, y a veces transformar, el negocio, y expandirlo. Esto, según la autora, es un aspecto que explica la diversificación. La incorporación de miembros familiares más jóvenes a las empresas conlleva que estas estén abiertas a nuevos negocios y, especialmente, a aquellos en los que el mercado presenta mayor demanda. Por último, las 3 empresas tienen en común que su gran desarrollo da lugar a que tengan gran influencia en la política de sus respectivos países de origen.

La amplitud de los estudios de empresas familiares en Estados Unidos y Alemania ha concluido en un conocimiento amplio del porqué de los cambios en las grandes empresas familiares, o dinastías, durante la segunda mitad del siglo xx. En Estados Unidos específicamente se pueden apuntar 2 factores que produjeron cambios en la gestión y control de empresas familiares. En primer lugar, los cambios en los valores familiares desde 1960 en dicho país

provocaron mayores índices de aceptación del divorcio y cambios en la participación de la mujer en la administración de la empresa de forma directa o indirecta. En segundo lugar, el enriquecimiento de las grandes empresas llevó a estas a tener que demostrar su contribución a la sociedad más allá del pago de impuestos, que algunas evadían, por medio de organizaciones no lucrativas. Aunque dichos aspectos puedan haber influido en la evolución de las empresas nacionales en países como China, México y Brasil, como Fernández Pérez subraya, todavía los estudios de casos en economías emergentes no han proporcionado conclusiones amplias.

La última globalización y el renacer de los negocios familiares en el mundo es, por tanto, el comienzo de un campo de estudio prometedor. Apuesta por dar a conocer importantes e interesantes conclusiones respecto a la organización de empresas, intentando entender la misma en relación con procesos históricos que solo en algunos estudios de la empresa empiezan a tener relevancia. Entre estos cabe destacar la familia, las relaciones personales entre los miembros familiares, las relaciones entre grupos étnicos y las conexiones que se establecen entre las instituciones gubernamentales y las empresas.

Paula A. de la Cruz-Fernández

Florida International University, Florida, Estados Unidos

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.06.012>

Bartolomé Yun-Casalilla and Patrick K. O'Brien, with Francisco Comín Comín (Eds.). *The Rise of Fiscal States. A Global History, 1500–1914*. New York, Cambridge University Press, 2012, 471 págs., ISBN: 978-1-107-01351-3.

The starting point of this volume is a comparative study of the development of fiscal states in European and Asian Countries between 1500 and 1914. In contrast with former studies of the rise of the fiscal state, like that by Bonney (1999), it deals with the topic on a global level by including some major non-European states, that is, Mughal India, China and Japan, as well as a number of central- and eastern European empires, such as the Habsburg empire, Russia and the Ottoman empire. This broadening of the question of the rise of fiscal states to a global perspective is highly desirable at a moment when global history has become a fully established field of research. The book consists of sixteen chapters, each dealing with a particular state, framed by an extensive introduction by Yun and a concluding chapter by O'Brien. Yun presents the subject by referring to the concepts by Schumpeter of the fiscal state and North concerning the rise of states which protected private property and thus provided a basis for economic growth. Fiscal states for a long time were not mainly preoccupied with welfare or economic efficiency but rather with the maintenance of power against internal or external competitors. Only on a stage when external or internal threats to power were overcome and sufficient credit and fiscal incomes were obtained, could states turn to institutions and policies aimed at economic growth and social welfare. The central question is when or how different states in Eurasia have attained this level of fiscal efficiency.

The case studies presented in the volume are divided into four parts, one dealing with North Atlantic Europe, one with Central and Eastern Europe, one with South Atlantic Europe and the Mediterranean, and one with Asia. In part one, the Dutch republic is presented as a state which was successful very early in establishing an effective fiscal system but witnessed stagnation in the eighteenth century due to a low degree of taxation of overseas trade, a

progressive tax system and the predominance of domestic investors. In the Southern Netherlands, which remained subject to the king of Spain until 1700 and later made part of the Habsburg monarchy, Janssens speaks of an accommodation between the state and the local elites. In order to guarantee their loyalty a low level of taxation was maintained. In France, Bonney shows that the crown had to grant fiscal privileges and venality in order to impose absolutism and therefore lost control of its fiscal policy. Popular resistance against the fiscal policy led to revolution at the end of the eighteenth century. Britain had a higher fiscal burden after 1688, but while in France it led to the demise of the Old Regime, Britain developed into a fiscal state by 1815, partly due to the negotiation of taxes in Parliament.

War was a major factor for the development of fiscal systems as the examples of the Low Countries, Sweden, Germany (North), the Habsburg Empire (Pieper) and England show. International trade and colonization provided an extraordinary source of income for European princes, but it did not contribute to improve their tax system. So, Portugal (Mata) remained a domain state for much of the sixteenth century as well as a *rentier* state, that is, much of its incomes came not so much from its subjects but from other territories. Developments in the Atlantic deeply influenced fiscal developments in Europe, from the decrease of fiscal incomes as a result of incursion by Northwestern European states to conflicts in the Atlantic world which resulted in the rise of proto-national fiscal states in the eighteenth century. Britain succeeded in developing a strong coherent core region which was a condition for its successful creation of a world empire, whereas Spain (Comín Comín & Yun Casalilla), in spite of having a strong fiscal system backed by credit from German and Italian bankers, could not profit from its colonial incomes because of the lack of such a compact core area; instead, it was a composite monarchy with dispersed economic and political forces.

The picture of Western Europe is completed by chapters on several states which have hitherto received only little attention by