



Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research

www.elsevier.es/ihe



Reseñas

Jorge Costa, Luís Fazenda, Cecília Honório, Francisco Louçã, Fernando Rosas. Os Donos de Portugal. Cem anos de poder económico (1910-2010). Porto, Edições Afrontamento, 2010, 393 págs., ISBN: 978-972-36-1116-8.

La reciente quiebra del *Espírito Santo Financial Group*, la sociedad de cartera a través de la cual la familia Espírito Santo controlaba el Banco Espírito Santo, confiere nueva actualidad al libro *Os Donos de Portugal, cem anos de poder económico (1910-2010)*, publicado en el año en que se conmemoró el centenario del establecimiento de la República. Esta obra trata de hacer un balance histórico de la acumulación de capital en Portugal durante este período, y aclarar el papel desempeñado por un pequeño número de familias de la burguesía portuguesa. Coescrito por 5 dirigentes del *Bloco de Esquerda*, el libro se presenta abiertamente como una historia política y económica del período. Destacan, por una parte, el esfuerzo de síntesis y divulgación, hasta donde es posible en una obra de esta magnitud y densidad teórica, y, por otra parte, la crítica a la historiografía a la hora de abordar este tema, que ha excusado a la burguesía del atraso económico, social y cultural del país.

Formalmente, el libro está organizado en 6 capítulos, aunque la periodización adoptada en el análisis se estructura en solo 4. Los antecedentes, que se remontan a 1850, con el título «El Estado hace y deshace fortunas»; desde el establecimiento de la República, en 1910, hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, titulado «Acumular sin modernizar»; desde la posguerra hasta el 25 de abril de 1974, etapa calificada como «La modernización conservadora»; y el período final, hasta el año 2010, que para los autores representó «La recomposición de la burguesía». En los otros 2 capítulos se analizan las distintas interpretaciones históricas del atraso de la economía y la sociedad portuguesas –«Los atrasos del progreso»–, y se analiza y critica la teoría explicativa de António Sérgio para el desarrollo del país –«Los errores de Sérgio»–.

En su análisis, los autores señalan 2 características fundamentales de la estructura económica de Portugal que están presentes a lo largo del tiempo y que son la base de la constitución de las fortunas de un núcleo restringido de familias: una permanente orientación proteccionista de la economía y una acentuada dependencia del Estado. Estas características marcarán la «cultura económica y social en la que casi todo se basaba en la seguridad de acumular sin riesgos, sin inversión, sin innovación tecnológica, sin competencia, sin reivindicaciones sociales, apoyándose en el arancel, en el orden establecido, el corporativismo, el condicionamiento, una relación promiscua con el alto funcionariado y la diligencia represiva de la policía y las fuerzas armadas» (p. 49). Un aspecto interesante de este libro es la revelación de los vínculos familiares existentes entre la gran mayoría de estas familias de la burguesía portuguesa, formando una poderosa oligarquía financiera, protegida y financiada por el Estado, y que constituye un club restringido y altamente

endogámico que ha dominado Portugal a lo largo de 100 años. Mello y Champallimaud son la misma familia, que también se cruzan con los Espírito Santo, con los Pinto Basto, con los Ulrich, es decir, «los sectores dominantes de la burguesía portuguesa son una familia de familias, emparentados por consanguinidad, por cruces y por alianzas» (p. 342).

Los autores apuntan varios rasgos clave de la industria portuguesa hasta el final de la primera mitad del siglo xx (pp. 74–75). En primer lugar, se trata de una industrialización a saltos, dependiente de las oportunidades creadas por las situaciones de crisis, como las generadas por la Primera Guerra Mundial y la inmediata posguerra, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Las situaciones excepcionales derivadas de estos contextos, como la contracción de la inversión exterior, la desaparición de la competencia extranjera y la imposibilidad material o financiera de importar, favorecieron la creación de industrias sustitutivas de importaciones. En segundo lugar, el tejido industrial está marcado, en general, por los bajos niveles de productividad debidos a la presencia de empresas con capital insuficiente, subdimensionadas, dotadas de tecnología arcaica y/o rudimentaria, donde los sectores más desarrollados estaban, en su mayoría, en manos del capital extranjero. En tercer lugar, se trata de una industria que se ha desarrollado a la sombra de la dependencia del Estado, lo que le garantizó el mercado nacional y colonial, restringiendo o eliminando la competencia a través del *condicionamiento industrial*, le aseguró bajos costes laborales y docilidad de la mano de obra por medio de los «sindicatos nacionales» o de la acción represiva, le distribuyó materias primas y fijó precios y cuotas de producción. En cuarto lugar, hay que subrayar la debilidad crónica de capital humano: una fuerza de trabajo sobreexplotada, con gran participación de mujeres y niños, en su mayoría analfabeta, con escasa formación técnica, con bajos salarios y largas jornadas de trabajo, privada de libertad sindical y cualquier posibilidad de reivindicación. En conclusión, «una burguesía industrial nada propensa al riesgo, la innovación y la competencia [...] cuya estrategia permanente, en esta primera mitad del siglo xx, será favorecer la acumulación segura y garantizada por el Estado, en detrimento de los riesgos de la modernización» (p. 75).

A pesar de los cambios registrados por la economía portuguesa desde el comienzo de la segunda mitad del siglo xx, con la adhesión a la EFTA (1959), el aumento de la emigración y la aparición del turismo –que proporcionó un elevado volumen de divisas–, las consecuencias del inicio de las guerras coloniales (1961), además del intento de definir una nueva estrategia industrial con la llegada al poder de Marcelo Caetano (1968), el *modus operandi* del sector dominante de la burguesía portuguesa no ha cambiado sustancialmente, a pesar de que tasas de crecimiento económico superiores al 6%, como las registradas durante el período 1960–1973, podrían haber favorecido la adopción de otras estrategias. El propio Caetano, al inaugurar sus célebres «Conversaciones familiares» en enero de 1969, subrayaba: «Los empresarios arriesgan poco capital

propio [...]. La gestión es a menudo poco transparente y está mal orientada. No tenemos abundancia de técnicos ni tecnología innovadora. Y continuamente las empresas recurren al gobierno para pedir ayuda de diverso tipo. [...] De ahí la necesidad de una constante intervención del Estado a través de leyes, créditos, exenciones, o diversos estímulos y protecciones que los interesados solicitan como remedio salvador. El Estado tiene incluso que ser empresario o participar en el capital de empresas para asegurar el funcionamiento de actividades vitales o impulsar proyectos considerados de interés nacional». En resumen, una burguesía con verdadero pavor a la inversión y el riesgo, que preferían buscar los favores del poder político.

La crítica a la «teoría del desarrollo posible», que ha sido perfilada por un sector importante de la historiografía económica portuguesa, es otro de los aspectos interesantes de este libro. La negativa a aceptar el peso de la dependencia externa y de las responsabilidades de la burguesía en el atraso económico de Portugal lleva a este sector historiográfico, en opinión de los autores, a no percibir la especificidad del atraso, padeciendo su interpretación de «quedarse limitada a la esfera de la economía. En la economía están las razones del atraso económico: sin opciones de capital nacional, sin Estado como productor y reproductor de los intereses de clase, estas interpretaciones, a pesar de sus diferencias relativas, comparten la idea de naturalización de la economía y desculpabilización de las clases dominantes que, después de todo, hicieron lo que pudieron» (p. 196).

En cuanto al papel de la banca en la actividad económica, los autores subrayan que los bancos no financiaron la actividad industrial de forma significativa, con la excepción de la *Caixa Geral de Depósitos*, e incluso esta, insuficientemente. El gran negocio de la banca era financiar el comercio, y si la modernización industrial fue tardía, más tardío fue aún el crédito bancario para financiarla (p. 241). El papel de la banca y de los grupos económicos vuelve a ser analizado en el período posterior al 25 de abril, cuando, después de las nacionalizaciones de 1975, estos sectores se recompusieron a través de un proceso de concentración de capital proporcionado por las privatizaciones y por la mano del Estado, inaugurando un

período en el que la promiscuidad entre política y negocios jugó un papel decisivo. Siempre había existido, pero se agravó después del 25 de abril, con un tránsito permanente hacia cargos en los gobiernos de los partidos que se van sucediendo en el poder, el Partido Socialista y el Partido Social Demócrata. Esta promiscuidad se ha identificado a partir de una laboriosa recopilación y análisis de información acerca de la trayectoria seguida por 115 ministros y secretarios de Estado de estos partidos desde la década de 1970.

Dejando aparte algunas observaciones críticas relativas a la edición, que podría haber estado algo más cuidada, evitando algunos «errores tipográficos» o pequeños errores de datación, es importante hacer hincapié en el enorme mérito de una obra que por primera vez ofrece un análisis exhaustivo y riguroso de la evolución histórica de la acumulación capitalista en Portugal, contribuyendo así de manera significativa a un mejor conocimiento de la historia económica portuguesa. Esto puede explicar el enorme éxito editorial de este libro, que ha alcanzado ya 7 ediciones y vendido más de 12.000 ejemplares, constituyendo un caso excepcional en obras de este tipo en Portugal. El libro cuenta también con un «sitio» en Internet: www.donosdeportugal.net, con más de 120.000 visitas, donde el lector puede encontrar una película basada en la obra, o 2 significativos gráficos, uno con el árbol genealógico de las familias que desde hace más de 100 años dominan la economía portuguesa, y otro con los 115 miembros de los sucesivos gobiernos que a lo largo de los años han ido tejiendo una red de vínculos con los grupos empresariales donde jugaron y todavía juegan funciones relevantes. También basado en el libro, fue creado el «sitio»: pmcruz.com/eco, con una versión animada de la red de relaciones que expone la promiscuidad entre el poder político y económico, que permite interactuar con 119 políticos y 350 empresas.

José Manuel Lopes-Cordeiro
Universidade do Minho, Braga, Portugal

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2014.11.009>

Gabriel Tortella Casares (Dir.), Leonardo Caruana de las Cagigas, José Luis García Ruiz, Alberto Manzano Martos y Jerònia Pons Pons. Historia del seguro en España. Madrid, Fundación Mapfre, 2014, 530 págs., ISBN: 978-84-9844-418-6.

Historia del seguro en España es una obra colectiva, donde los capítulos no están firmados individualmente como es habitual en muchas obras académicas. Aunque se aprecian ligeras diferencias de estilo, el resultado global es el de una obra homogénea, que se une así al amplio y reciente trabajo de [Pons Pons y Pons Brías \(2010\)](#) sobre la historia del sector asegurador español. El libro sigue una estructura cronológica. En el primer capítulo se ofrece, a modo de introducción, un resumen sobre la teoría del seguro, que incluye, además, referencias al pensamiento de economistas clásicos como Adam Smith, y la opinión sobre el sector asegurador de comerciantes del siglo XVIII, como Juan de Mora, o personajes históricos como Francis Bacon. El capítulo se completa con un breve resumen sobre los orígenes históricos del seguro en España y Europa, donde se explica que los primeros seguros modernos aparecieron durante la Edad Media, gracias fundamentalmente al desarrollo comercial, y se presta una atención especial al caso británico, que es donde los seguros marítimo y de vida alcanzaron mayor desarrollo durante la Edad Moderna.

En el segundo capítulo se analiza la evolución del seguro (básicamente marítimo) entre 1500 y 1814 y la aparición de las primeras compañías de seguros. En Barcelona, por ejemplo, que había tenido una importante actividad aseguradora desde la época medieval, las aseguradoras individuales fueron predominantes hasta 1770-1780, cuando aparecen las primeras compañías de seguros por acciones vinculadas al seguro marítimo. Una evolución similar se observa también en Baleares, aunque el principal mercado asegurador español en el siglo XVIII fue Cádiz, gracias a la posición central que ocupaba en el comercio peninsular. No obstante, el ciclo bélico que caracterizó el final del siglo XVIII y el principio del XIX perjudicó a las compañías de seguros creadas tanto en Cádiz como en otras plazas españolas, y muchas de ellas terminaron quebrando a principios del siglo XIX ante el incremento de la siniestralidad.

Como se explica en el capítulo tercero, a lo largo del siglo XIX se fueron desarrollando en todo el mundo, especialmente en los países desarrollados, nuevas formas de seguros vinculadas a las necesidades y cambios culturales que trajo consigo la sociedad industrial. En España, la recuperación del comercio marítimo tras la Guerra de la Independencia favoreció un nuevo crecimiento de la actividad aseguradora. En el sector asegurador es donde más sociedades anónimas se crearon durante el siglo XIX, aunque el desembolso raramente suponía el 10% del capital. No obstante, una parte importante del seguro marítimo estuvo en manos de *reunio-*