nes de aseguradores, formadas por navieros y comerciantes, que se autodenominaron Lloyds, a imitación del Lloyd's inglés. Por otro lado, a partir de 1848 también fueron apareciendo asociaciones mutuas de seguros contra incendios, que actuaban muchas veces en estrecha relación con los ayuntamientos, con los que acordaban fórmulas para organizar los servicios de extinción de incendios (uno de los antecedentes de los actuales servicios de bomberos). Las tontinas, por su parte, también se desarrollaron con éxito en la España del XIX, antes de la introducción del seguro de vida científico; igual que las sociedades de socorro mutuo, que intentaron cubrir el vacío dejado por el mercado y el Estado en materia de prestaciones sociales (especializándose a menudo en el seguro de enfermedad, y concentrándose en las zonas industrializadas, básicamente en Cataluña).

Sin embargo, el ramo que acabaría caracterizando al seguro privado español en la primera mitad del siglo XX fue el seguro de accidentes de trabajo, establecido por ley en 1900. Bajo la nueva legislación los empresarios industriales pasaron a ser responsables de los accidentes de sus trabajadores, y pronto empezaron a aparecer mutuas patronales y compañías de seguros dispuestas a cubrir esa responsabilidad. Como se explica en el cuarto capítulo, al seguro de accidentes le siguió en 1908 la creación del Instituto Nacional de Previsión y el seguro voluntario de jubilación (o retiro obrero, como se le denominó en la época). En la ley y el reglamento de creación del Instituto Nacional de Previsión se estableció que el instituto debería funcionar de acuerdo con las reglas técnicas del seguro y que se debería avanzar en «las enseñanzas técnicas del Seguro». Como resultado, el gobierno reorganizó en 1915 las Escuelas de Comercio para incluir una sección actuarial dentro de los estudios de intendente mercantil, dando lugar a los inicios de la profesión del actuario de seguros. También en 1908 se aprobó la Ley de Registro e Inspección de Seguros, que permitió la consolidación de un marco institucional estable para el funcionamiento y proliferación de las compañías de seguros, cuyo crecimiento inicial se concentró en el seguro de vida.

En lo que se refiere a los seguros sociales, el libro analiza detenidamente el avance y la puesta en funcionamiento del seguro de accidentes, antes y después de la reforma aprobada durante la Segunda República, que extendió la cobertura a los trabajadores agrícolas e impuso a los empresarios la obligación de contratar un seguro, ya fuese en una compañía mercantil o en una mutua patronal. Tras las reformas republicanas, las mutuas patronales experimentaron un progreso considerable, ganando terreno a las compañías comerciales (mayoritarias durante el periodo de voluntariedad del seguro); y el ramo de accidentes ganó peso dentro del conjunto de los seguros privados, pasando de representar un 13,3% de las primas totales en 1932 a un 22,7% en 1933. Otros seguros sociales, como el de maternidad o incluso el de vejez, se analizan de forma bastante más superficial, lo que seguramente se explica por su menor impacto sobre el crecimiento del sector asegurador privado. No obstante, se echa de menos un análisis algo más pormenorizado sobre las causas que empujaron al Estado a intervenir de forma masiva en el ámbito de los seguros sociales, a menudo en competencia con el sector privado.

Tras la Guerra Civil, las entidades aseguradoras se mostraron incapaces de atender la siniestralidad extraordinaria que esta provocó. Como se muestra en el quinto capítulo, la solución impuesta por el gobierno consistió en la creación del Consorcio de Compensación de Riesgos Catastróficos, que inicialmente nació como una institución temporal pero que finalmente se consolidó como una institución permanente, dando lugar al Consorcio de Compensación de Seguros. Los años de crecimiento económico que siguieron al Plan de Estabilización de 1959 favorecieron la recuperación del sector asegurador, cuyo moderado crecimiento en los años de la autarquía había descansado en gran parte sobre el seguro de accidentes de trabajo (cuyas primas representaban en 1960 un 29% del total). En especial, el seguro de automóvil experimentó un rápido crecimiento en los 60, favorecido por la implantación del seguro obligatorio en 1965. Ello compensó parcialmente el revés que supuso la entrada en vigor de la Ley de Bases de la Seguridad Social en 1967, que excluyó a las compañías mercantiles de la gestión del seguro de accidentes de trabajo. No obstante, el volumen de primas recaudadas en 1965 (un 2% del PIB) no se recuperó hasta 1986, lo que revela la fuerte dependencia que el sector privado tenía de la regulación pública. Habría sido interesante contar con cifras internacionales para ver si esta dependencia era habitual también en otros países europeos.

En los años 70, y especialmente a lo largo de los años 80 y 90, el crecimiento del sector asegurador se vio favorecido por la modernización de la economía española y la disminución gradual del intervencionismo franquista, que se había caracterizado por un rígido control de primas e inversiones. La Ley de Ordenación del Seguro Privado de 1984 supuso el despegue definitivo del sector asegurador español, que, como se indica en los últimos capítulos del libro, cuenta actualmente con indicadores cercanos a los de otros países europeos en los ramos de no vida; aunque el desarrollo del seguro de vida y la presencia en los mercados internacionales se encuentra todavía lejos de los principales países. La *Historia del seguro en España*, dirigida por Gabriel Tortella, ofrece, por tanto, una amplia visión de largo plazo que empieza con los orígenes del seguro en la Edad Media y llega hasta la actualidad. A lo largo del libro el lector encontrará abundante información sobre la historia del seguro, convenientemente situada en su contexto histórico, político y social, además de unos interesantes anexos estadísticos que pueden ser útiles también para aquellos interesados en profundizar en la historia del seguro desde una perspectiva más cuantitativa y analítica.

Bibliografía

Pons Pons, J., Pons Brías, M.A. (Coords.), 2010. Investigaciones históricas sobre el Seguro español. Fundación Mapfre, Madrid.

Sergio Espuelas Barroso
Universitat de Barcelona, Barcelona, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2015.03.001>

Thomas David y Gerarda Westerhuis (Eds.). The Power of Corporate Networks. A Comparative and Historical Perspective. New York and London, Routledge, 2014, 349 págs., ISBN: 978-0-415-72974-1.

Cuando una persona se sienta en el consejo de administración de más de una empresa se convierte en consejero múltiple. La inter-

conexión de compañías mediante directores cruzados da origen a redes corporativas, un fenómeno que ha sido objeto de estudio de economistas y sociólogos desde principios del siglo pasado. La naturaleza y las funciones de las redes corporativas se han tratado de explicar con diferentes hipótesis. Para unos autores constituyen un instrumento que refuerza la cohesión social entre la élite económica, facilitando la articulación de acciones colectivas en defensa de sus intereses. Otros especialistas adoptan la perspectiva de las

organizaciones, y entienden que los consejeros cruzados surgen como estrategia empresarial para garantizar el control de recursos en entornos inciertos; cuando se producen entre firmas de un mismo sector, la red de directores puede ser un indicio de la existencia de acuerdos colusivos, velando por su cumplimiento. Un tema central en la interpretación de los consejeros comunes es la relación entre el sector financiero y la industria: los bancos conceden préstamos a las empresas industriales y, a cambio, sientan en sus consejos a directores que monitorizan y controlan a sus deudores. Un tercer grupo de explicaciones recae en la reputación tanto de las empresas como de los individuos. Las primeras estarían interesadas en contar con directores de prestigio para reforzar su legitimidad frente a accionistas, competidores y a la sociedad en general. Desde la óptica de los propios consejeros, estos intentarían ocupar el mayor número de cargos en distintas firmas, por razones de estatus personal o de enriquecimiento.

A pesar de que existe una importante literatura sobre el tema, hay quien considera que las relaciones entre consejos de administración no cumplen ninguna de las funciones descritas anteriormente, no captan una realidad social mucho más compleja o no sirven para predecir el comportamiento corporativo. Para aquellos que compartan estas opiniones, *The Power of Corporate Networks. A Comparative and Historical Perspective* no tendrá demasiado interés. Para el resto de los lectores e investigadores con inclinación por la historia económica, el libro coordinado por David y Westerhuis constituirá una aportación muy valiosa, por varias razones. En primer lugar, porque está guiado por el propósito de poder comparar las redes corporativas de una amplia muestra de países a lo largo de un siglo. En las últimas décadas, estimulados por el desarrollo de la teoría y la metodología del análisis de redes sociales, los estudios sobre redes corporativas han proliferado notablemente. Pero la mayoría se han centrado en un país y en una fecha; un número muy inferior ha considerado un mismo país en varias fechas, y en más raras ocasiones, varios países en una única fecha. Este libro es la culminación de un proyecto iniciado durante el Congreso de la European Business History Association celebrado en Bergen en 2008, y supone un esfuerzo colectivo de 27 especialistas por ofrecer una serie de estudios –es cierto que de desigual factura– que intentan homogeneizar muestras, conceptos, medidas e indicadores de centralidad, así como fechas de referencia, ofreciendo la posibilidad de comparar la evolución de las redes corporativas en 14 países de distintas esferas geográficas y diversos niveles de desarrollo económico, a lo largo de los 100 últimos años.

Desde principios de este siglo, un grupo de trabajos sobre consejeros comunes ha señalado que las redes corporativas reflejan las distintas variedades de capitalismo, distinguiendo los sistemas basados en la competencia o el libre mercado (*liberal market economies*) de aquellos en los que prima la coordinación (*coordinated market economies*). Los ejemplos que presenta este libro muestran que tal clasificación es demasiado rigurosa y poco práctica: existen modelos intermedios, en un mismo país pueden convivir elementos de variedades aparentemente opuestas y, en cualquier caso, estos rasgos cambian a lo largo del tiempo. La visión comparada y de largo plazo también discute otra de las conclusiones más aceptadas en los últimos años, que las redes corporativas nacionales están desvaneciéndose a medida que avanza la globalización de los mercados,

señalando que esto no sucede en todos los países y que las causas del declive difieren de unos casos a otros.

El capítulo introductorio, escrito por los editores, supone por sí mismo otra aportación destacada a la literatura de redes, especialmente para los historiadores. Si hasta la fecha la referencia indispensable que iniciaba cualquier debate sobre consejeros cruzados era el artículo de Mizruchi (1996), el texto firmado por David y Westerhuis debe tomar el relevo. Además de presentar un estado de la cuestión actualizado, ofrece al lector las claves para interpretar el resto de las contribuciones: la red corporativa es una institución más del sistema capitalista, que puede desempeñar simultáneamente varias de las funciones que le atribuye la teoría, que evoluciona a lo largo del tiempo, y que debe analizarse a partir de la interacción de 3 niveles que determinan la respuesta de la red ante las presiones externas de la globalización. Estos niveles están definidos por la influencia directa e indirecta del Estado, el estado de desarrollo económico del país y su grado de apertura (nivel macro); por la propia estructura de la red, que se debe a las estrategias de las empresas y de los consejeros (nivel meso), y por los intereses de los 3 actores principales en el seno de las compañías: los propietarios, los directivos y los trabajadores (nivel micro).

Siguiendo este esquema interpretativo se pueden entender mejor los siguientes capítulos, breves historias empresariales de cada uno de los 14 países analizados, que se han agrupado en 5 categorías: grandes economías desarrolladas (Estados Unidos, Reino Unido y Alemania), pequeñas economías europeas (Países Bajos, Austria y Suiza), ¿capitalismo de Estado? (Francia e Italia), periferia europea (Portugal, Bulgaria y Finlandia), y economías desarrolladas en América Latina y Asia (Argentina, Japón y Taiwán). Siete de estos países no contaban con estudios de redes corporativas en el largo plazo, por lo que mayoritariamente se han centrado en la descripción de su evolución y en los tópicos clásicos, el sistema financiero y el Estado. Los otros 7 capítulos han sido escritos por especialistas que llevan muchos años dedicados a investigar el comportamiento de las redes, como el citado Mizruchi, Windolf o el propio David. En ellos figuran nuevas reflexiones sobre los temas tradicionales: se discute el modelo de control de la banca, entendiendo que las relaciones entre el sector financiero y el industrial se han basado en la reciprocidad y la coordinación (Holanda y Suiza), y aparecen nuevos elementos que hasta ahora no habían sido suficientemente valorados, como la adecuación de la red al paradigma tecnológico vigente (Italia), o el papel de los grupos empresariales y las multinacionales (Argentina), o de los vínculos familiares (Taiwán).

Por poner alguna pega, señalaría que el lector no familiarizado con la metodología del análisis de redes puede echar en falta una mayor explicación de los indicadores; pero es una cuestión mínima para un libro muy recomendable.

Bibliografía

Mizruchi, M., 1996. *What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on Interlocking Directorates*. *Annual Review of Sociology* 22, 271–298.

Juan A. Rubio-Mondéjar
Universidad de Granada, Granada, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2015.03.002>