

lidando, por tanto, los contratos de estabilidad tributaria. Un nuevo sistema tributario, incluyendo un impuesto a las sobreganancias y un impuesto a la renta, fue introducido para toda la minería. Hasta la fecha, no ha habido ninguna reclamación legal contra estas acciones del gobierno. Los contratos de estabilidad incluían arbitraje internacional y la renuncia a la soberanía jurisdiccional.

En Tanzania, el gobierno cambió sus leyes tributarias para la minería eliminando la depreciación acelerada de su capital (sistema que reduce los pagos de impuestos que también se aplica en Perú a la gran minería). Luego de eso, relatan los funcionarios del FMI que «en el 2007 las empresas que tenían contratos de estabilidad, aceptaron estas nuevas reglas e hicieron significativos pagos por impuestos correspondientes a los años anteriores, como si no hubieran tenido esa depreciación acelerada del capital».

Los funcionarios del FMI resumen así la situación: «hay pocos casos en los que cláusulas de estabilidad tributaria han sido invocados en arbitrajes o juicios». Un caso peruano, el de Duke Energy, es el único mencionado.

Añaden que «fuentes recientes identifican más de 30 países que han revisado sus contratos o sistemas tributarios en relación al petróleo desde 1999. La mayoría de estos casos han ocurrido desde que los precios del petróleo volvieron a subir desde 2002. Lo sucedido es similar en relación a la minería, aunque quizás con menos países haciendo cambios».

Hay bastante más por leer con cuidado en este libro. Hay artículos destinados a revisar cómo son los regímenes fiscales para la minería, el petróleo y el gas, a nivel internacional. Hay una revisión específica de los impuestos a la renta de los recursos naturales, definida como las ganancias encima de las normales. Podemos encontrar un artículo específico sobre cómo diseñar licitaciones de recursos naturales. Finalmente, una sección con tres artículos que se dedica exclusivamente a los temas de la administración tributaria relacionada a estos sectores. En suma, una contribución importante que no deben perder de vista los interesados en el tema de la minería y el petróleo, sectores que como sabemos tienen gran importancia económica en nuestro país.

Pedro Francke

Departamento de Economía de la PUCP

IBARRA, Antonio y Guillermina DEL VALLE PAVÓN (coordinadores). *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglo XVII a XIX.* México: Instituto Mora, 2007. 340 pp. Incluye índices general y temático.

El libro contiene diversos ensayos, en su mayoría correspondientes a México y corresponde a la corriente en boga respecto del análisis histórico económico. Puede verse como un análisis semejante a la «Historia de empresas o Historia de los negocios», desarrollada

en la Universidad de Harvard y cuyo más conspicuo representante se encuentra en la figura de Alfred Dupont Chandler (1962, *Strategy and Structure: chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, Cambridge MA: Harvard University Press; 1977, *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*. Cambridge MA: Harvard University Press).

La semejanza estriba en cómo se formaron los negocios, antes y después de la Revolución Industrial; el libro que reseñamos nos ofrece los casos que corresponden al período de la denominada Revolución Comercial, que en Iberoamérica se extendió hacia el siglo XIX.

Luego de una breve reseña por parte de los coordinadores, encontramos el primer ensayo de Renate Pieper y Philip Lesiak, titulado *Redes mercantiles entre el Atlántico y el Mediterráneo en los inicios de la guerra de los Treinta Años*, es analizada la red en relación al azogue de Idria —Eslovaquia—, los paños de Amberes y la plata americana cuyo núcleo central operaba en Sevilla. Resulta interesante la metodología sustentada en un paquete informático —Ucinet 6.0—, para relacionar la centralidad con los grados de intermediación y cercanía, de los integrantes de la red respecto de los nodos.

Los siguientes ensayos corresponden a Antonio García León, sobre los comerciantes judeo-lusitanos y se titula *La malla inconclusa. Veracruz y los circuitos comerciales lusitanos en el la primera mitad del siglo XVII*; continuando con María Teresa Huerta y las *Redes mercantiles en torno a la plata en el norte minero novohispano en la segunda mitad del siglo XVII*, esta vez referidas a comerciantes gaditanos y explicando cómo estas redes pretendían reducir las regalías para la Corona, del quinto al diezmo¹.

Prosigue Guillermina del Valle Pavón, con sus *Relaciones de negocios, familiares y de paisanaje de Manuel Rodríguez de Perdroso, conde de San Bartolomé de Xala, 1720-1770*, mostrando cómo la fortuna del personaje descansó en el entramado de formación de vínculos de parentesco y clientelaje. Por su parte, Clara Elena Suárez Argüello hace énfasis en el principio de confianza y buena fe en los negocios a través del trabajo titulado *La casa de conductas de Pedro Vértiz o el giro de del comercio en Nueva España: la confianza y la pronta circulación de la plata (1760-1810)*.

Una visión integradora de aspectos familiares y étnicos nos ofrece el artículo de María Concepción Gavira Márquez, sobre *El comercio de los montañeses en América. La Casa Gutiérrez a fines del siglo XVIII*. Aquí la endogamia jugó un rol importante en aquello que, en definitiva, fue uno de los mecanismos de la corriente de emigración española hacia América en los siglos siguientes; la migración fue de los montes cantábricos hacia Cádiz, asiento principal y las redes cubrieron ciudades como Cusco, Arequipa y Buenos Aires.

¹ A diferencia del virreinato del Perú, donde se pagaba a la Corona 1/5 por la producción de plata, en la Nueva España se diferenciaban entre los productores, que pagaban 1/10 y los comerciantes, que pagaban 1/5. Obviamente para estos últimos era más rentable habilitar al productor y que este fuera a las Cajas Reales para sellar las barras de plata.

También resulta sugestivo el estudio sobre las redes que atravesaron el Pacífico, reflejadas en el ensayo de Luis Alonso Álvarez, sobre *El impacto de las reformas borbónicas en las redes comerciales. Una visión desde el Pacífico hispano, 1762-1815*; nos recuerda que la red no era solamente el mentado Galeón de Manila o Navío de Filipinas, sino que incluía una red que llegaba a la China continental.

Héctor Noejovich
Departamento de Economía de la PUCP

POMPEJANO, Daniele. *L'America Latina Contemporanea. Tra democrazia.* Roma: Carocci Editore, 2006. 147 pp. Incluye índice.

Sugestivo trabajo en el cual el autor nos conduce, con fina ironía, a través de las relaciones entre política y economía, principalmente en conexión con el neoliberalismo y el populismo; a través de un marco conceptual, derivado de Dahl (1990, *Poliarchia, partezipazione e opposizione nei sistemi politici*, Milano: Franco Angeli), sobre las raíces de un «matrimonio tempestuoso» entre la democracia y el mercado, elige dos casos emblemáticos: Argentina y Venezuela.

La introducción y el capítulo 1 están dedicados a la presentación, en tanto que los capítulos 2 y 3 corresponden a la aplicación de su marco analítico a los citados países, respectivamente.

Según el autor, aun cuando no han transcurrido muchos años, intenta hacer un balance del impacto de la globalización, citando los casos de Chiapas, la Conferencia de Mar del Plata en 2005, la trayectoria de Chávez, golpista en 1992, actualmente líder de un nacionalismo populista, el «cacerolazo» de 2001 en Argentina; todo ello frente a una la mejor aceptación de los TLC por parte de México, Perú y Colombia y, consecuentemente, la relación con los Estados Unidos.

En una perspectiva histórica, el *state-building* ha precedido al *nation-building* de tal manera que se ha buscado una integración social sin una correspondencia con el efectivo ejercicio de la libertad por parte del ciudadano.

De esa manera, en la época de la gobernabilidad, el dominio tradicional de la política sobre la economía ha producido el efecto contrario al subordinar la política a la economía; por consiguiente, la redistribución populista ha producido déficit, endeudamiento, inflación, terminando en regímenes militares.

Mientras la política actúa con criterios de representatividad institucional y democracia electoral, la economía no asegura que la libertad de empresa y de mercado se corresponda con una redistribución eficaz.

Siguiendo a Dahl (1990, *Poliarchia, partezipazione e opposizione nei sistemi politici*, Milano: Franco Angeli), afirma que el «poder de las mayorías» no concuerda necesari-