

of financial autonomy and the bargaining power resulting from its position as important trading center (and thus a primary source of ready available capital for Burgundian-Habsburg rulers) from the fifteenth century onwards created more balanced power relations based on negotiations and the development of representative structures. The relatively eccentric fiscal developments in imperial and territorial cities in the German Empire and the Habsburg monarchy are being discussed by Bernd Fuhrmann and Andrea Pühringer respectively. Here, towns predominantly (and increasingly) remained reliant on direct taxation, which also can partly be explained by institutional path-dependency and the different socio-economic profile of central-European cities, an area in need of further research in regard to the themes discussed in this volume.

Beside the relations between central and local governments, other recurrent themes are the structure of urban fiscal systems, the *per capita* tax burden, administrative arrangements, fiscal reforms and debt management and the impact of public debt on financial stability. The motivations behind the involvement of individuals in public finances and the social aspects of urban public debt, including the importance of social networks and the notion of civic duty in towns, which are somewhat absent in other contributions, are being dealt with by Manon van der Heijden and Martijn van der Burg in the context of the towns in the Dutch Republic.

One critical issue which has to be addressed here is the fact that these long-term effects of institutional development on a local level, mostly originating from the late Middle Ages, are somewhat neglected, although some authors give some information about the origins of the early-modern situation. This directly relates to the assertion made by the editors in their introduction, stemming from the mainstream assumption that financial innovations on a local level were important precursors for the development of financial institutions on the central level. In some aspects they in fact were nothing more than two components of a common phenomenon, namely the expansion of public finances as a redistributive factor within society at large, albeit on two different levels of the public domain which had different (and ever changing) relations toward each other.

Another issue concerns the embedding of the fiscal and financial themes within the context of relating societal forces. Although one can expect a more technical approach of public finances in a publication series on financial history, it may be seen as a little bit of a disappointment that in the majority of the contributions the political and economic context, within which the described fiscal systems functioned and which is very well formulated by the editors in their introduction, are somewhat neglected in the other contributions. This makes it difficult sometimes for the reader to come to grips with the particular preconditions within which the development of taxation and the public debt are to be understood. This in turn makes it more difficult to compare the very detailed analyses that – no doubt about that – give a clear view of the fiscal and financial institutions and arrangements functioning within the various cities that are being discussed.

Leaving these last two minor points out of the equation, we must conclude that José Ignacio Andrés Ucendo and Michael Limberger have succeeded in creating a wide-ranging horizon for our knowledge of the institutional developments within local public finances across pre-modern Europe. A regional comparative approach, taking into account the myriad of local administrative and institutional arrangements and the specific problems arising from divergent political paths and economic development, has come one step closer. As the editors rightly note, the comparison with developments in local public finances in England (pp. 10–11) might shed some more light on the relative impact of public finances on European economic growth, which in the long-run seems to have been much less dramatic than has been assumed by earlier generations of economic historians. In this respect, the editors of this volume have paved the entrance of a yet to be discovered new path through the field of economic and financial history.

Rudolf Bosch

University of Groningen, The Netherlands

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.11.010>

Joan Carles Maixé-Altés. Innovación y compromiso social. 60 años de informatización y crecimiento: «La Caixa», 1950-2011. Barcelona, La Caixa - Edicions 62, 2012, 398 págs., ISBN: 978-84-695-4226-2.

Con un volumen de activos cercano a los 350.000 millones de euros, 32.000 empleados y 6.000 sucursales, la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, más conocida como «La Caixa», ocupa una posición destacada en el mercado bancario español, siendo, de hecho, la entidad líder en el segmento de banca minorista. Posee también una importante cartera de participaciones en empresas industriales, inmobiliarias y de servicios, y es accionista de varios bancos internacionales y compañías aseguradoras.

Como ponen de manifiesto los premios nacionales e internacionales que ha obtenido en las últimas décadas, la caja catalana ha sido y es una de las entidades más activas en la incorporación del progreso técnico al negocio bancario, siendo este rasgo precisamente una de las razones explicativas de su éxito. Nótese en este sentido que a diferencia de lo que ocurre en otros bienes de consumo masivo, como, por ejemplo, el automóvil, en los que es relativamente sencillo diferenciar una marca de la competencia, los productos bancarios clásicos –créditos y depósitos– poseen pocos atributos (básicamente, precio y liquidez) y son, por consiguiente, muy parecidos a los ojos de los potenciales clientes. Ofrecer

soportes, medios de pago y canales de distribución más eficientes, rápidos y cómodos parece, pues, una buena estrategia para ganar cuota de mercado y, tanto o más importante, fidelizar la clientela.

Analizar el papel que la innovación y la tecnología han jugado en la historia de La Caixa es el objetivo central del libro del profesor Joan Carles Maixé-Altés, que, como suele ser habitual en estos casos, ha editado la propia entidad. Se explican, pues, con todo lujo de detalles la mecanización de los procesos administrativos y contables llevada a cabo en el periodo 1940-1961, la implantación pionera del teleproceso (1962-1978), el desarrollo de la banca electrónica y de nuevos sistemas de pago, la apuesta por los ordenadores personales (1979-1998) y, finalmente, la potenciación de los nuevos canales de distribución, tales como Internet (1999-2011). Y se explica, cuestión no baladí, dado el componente técnico del tema analizado, con un lenguaje ameno y comprensible para todo tipo de lector. La colaboración de la entidad ha permitido complementar el texto escrito con una impagable colección de fotografías y esquemas, que ilustran a la perfección el largo camino recorrido por la entidad y, por extensión, por la industria bancaria española en los últimos 70 años en materia de mecanización e informatización.

Tres son las ideas básicas que recorren toda la obra. La primera de ellas es que la apuesta por la tecnología, que ha permitido a La Caixa ocupar una posición de dominio del mercado, dista de haberse producido por generación espontánea. Sería, por el

contrario, el resultado de sucesivas adaptaciones en coyunturas muy diversas.

La segunda es la importancia de lo que, copiando a Graham Greene, podríamos denominar «el factor humano». Pese a que como se acaba de comentar la apuesta por la innovación ha de ser considerada una opción corporativa de la entidad, el autor destaca el papel clave que en el desarrollo tecnológico de La Caixa jugaron algunas personas concretas que se atrevieron a tomar medidas, no exentas de riesgo, que acabaron suponiendo un avance considerable. En las palabras del propio Maixé-Altés: «Como en toda trayectoria empresarial, hubo tiempos heroicos en los que se rompieron moldes, como sucedió con la introducción de los primeros ordenadores a principios de los sesenta[...]. Hubo también fases de aceleración en las que se generaron suficientes sinergias como para cambiar el rumbo de la empresa». Basta leer las páginas que José Vilarasau dedica en sus «Memorias» (Vilarasau Salat, 2012) a la implantación de los cajeros automáticos para darse cuenta de lo acertado del diagnóstico del profesor Maixé-Altés.

La experiencia de La Caixa muestra, en tercer lugar, la complejidad de los modelos de innovación y la diversidad de los caminos posibles para el desarrollo tecnológico. El atraso tecnológico que presentaba la economía española y, debido a ello, la falta de una industria nacional hizo necesario acudir a los grandes proveedores mundiales de tecnologías informáticas, tales como IBM o Fujitsu. La caja catalana habría sido, sin embargo, capaz de incorporar «valor

añadido» a sus compras de tecnología, cerrando así parcialmente la brecha que la separaba de sus proveedores. En otras palabras, se adquirieron sistemas y máquinas ya probadas en otros países y en otros sistemas bancarios, pero la entidad jugó un papel considerable en el desarrollo de nuevas aplicaciones, llegando a ser pionera en algunos campos.

En definitiva, se trata de una obra muy completa y bien escrita, que estoy seguro habrá exigido al autor mucho tiempo y esfuerzo. Puestos a buscarle pegos, sorprende la inclusión en el título de una referencia al compromiso social de La Caixa, una cuestión ciertamente relevante, pero que no se analiza en esta obra. Llama también la atención las conclusiones, muy sucintas, dada la extensión del libro (casi 400 páginas), y en las que se echa en falta una referencia a las consecuencias que ha generado el proceso de cambio técnico que tan bien se ha descrito a lo largo del libro. Hubiera bastado, por ejemplo, con graficar cómo ha evolucionado la ratio de empleados por sucursal en el periodo analizado.

Bibliografía

Vilarasau Salat, J., 2012. *Memorias. El extraño camino a «la Caixa»*. RBA libros, Barcelona.

Antoni Garrido Torres
Universitat de Barcelona, Barcelona, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2014.03.004>

Manuel Llorca-Jaña. *The British textile trade in South America in the nineteenth century*. Cambridge, Cambridge University Press, 2012, 380 págs., ISBN: 978-1-107-02129-7.

Sheryllyne Haggerty. “Merely for money?” *Business culture in the British Atlantic, 1750-1815*. Liverpool, Liverpool University Press, 2012, 287 págs., ISBN: 978-1-84631-817-7.

Los libros de Manuel Llorca-Jaña y Sheryllyne Haggerty analizan los negocios de comerciantes británicos en periodos inmediatos, pero dispares, desde 2 enfoques diferentes, pero complementarios: el de Llorca-Jaña es un brillante y detallado estudio sobre los intercambios entre el Reino Unido y las repúblicas chilena y argentina en el periodo 1810-1859, centrándose sobre todo en el comercio de textiles; por su parte, el de Haggerty explora la cultura de los negocios en el Atlántico británico en el medio siglo anterior, de 1750 a 1815, empleando para ello una perspectiva interdisciplinar que bebe abundantemente de la teoría socioeconómica.

Reseñar el libro de Llorca-Jaña en tan breve espacio es una tarea compleja, además de poco justa. Prueba de su calidad es la obtención (*ex aequo*) del premio Jaume Vicens Vives 2013 al mejor libro de Historia Económica de España y Latinoamérica. Nuestro conocimiento del comercio exterior de Latinoamérica en sus primeros 100 años de independencia se ciñe principalmente a la segunda mitad del siglo XIX. La primera mitad ha recibido mucha menos atención por parte de los historiadores económicos, lo cual es bastante sorprendente si se toma en cuenta la radical reorientación que sufrió el comercio exterior de las nuevas repúblicas tan pronto se zafaron del control colonial español. Casi de la noche a la mañana se pasó de la intermediación peninsular a la hegemonía británica. Este proceso cuenta con pocos trabajos, que, además, tienden a ser o muy puntuales (Cavieres, 1999; Reber, 1979), o demasiado generales como para aspirar a dar detallada cuenta de su evolución (Platt, 1972). El libro de Llorca-Jaña viene a cubrir en

parte esta laguna historiográfica adoptando para ello una estrategia inteligente: en lugar de abarcar toda Latinoamérica se centra en el Cono Sur (Argentina y Chile), el cual no es necesariamente representativo del resto, pero sin duda permite que un solo investigador acometa la difícil tarea de combinar visión general con detalle y profundidad. Esto lo consigue Llorca-Jaña de forma magistral. Aparte de la claridad de exposición, que lo convierte en una lectura amena, el libro sobresale por el empleo que en él se hace de nuevas y abundantes fuentes de carácter tanto privado (numerosos archivos de casas comerciales británicas) como oficial (entre las que destacan 177 volúmenes que recogen las importaciones y exportaciones británicas del periodo, de los cuales se da rendida cuenta en los numerosos gráficos y riquísimos apéndices que acompañan el libro).

Estructurado en 3 partes y 9 capítulos, el libro consigue aunar con brillantez análisis cuantitativo y cualitativo. En la primera mitad del siglo XIX las inversiones británicas en el Cono Sur tuvieron un peso muy inferior al que ostentó el comercio. Hasta tal punto fue así, que «Latin America as a whole took a considerable share of United Kingdom exports, comparable to that of the United States» [pág. 35]. Los productos textiles conformaron más del 80% de las exportaciones británicas al Cono Sur, con un claro predominio del algodón. Entre los comerciantes (prácticamente todos ellos británicos) que condujeron este tráfico encontramos poderosas firmas londinenses como Huth & Co. (que contaba con 5.000 corresponsales en más de 50 países), aunque lo cierto es que «merchants in Britain exporting to the Southern Cone were a very heterogeneous group of businessmen, about which broad generalizations are difficult to draw» [pág. 63]. Durante el periodo de estudio fueron más de 260 casas comerciales británicas las que operaron en Buenos Aires, Valparaíso y Santiago de Chile, lo cual significa que hubo mucha mayor concurrencia de lo que evidencia la historiografía (que observa una suerte de oligopolio británico) y que los verdaderos beneficiados fueron los consumidores locales. Además, los importadores británicos fueron en su mayoría mayoristas y, rara vez, minoristas. La tarea