

este enfoque de liberalismo extremo se ha revelado profundamente erróneo en Argentina, España y en todas partes.

Naturalmente, el paralelismo no es perfecto, sorprendiendo, por ejemplo, el papel tan decisivo que ha tenido el Ejército en el caso argentino, tanto en una dirección como en otra: militares fueron los que impulsaron el «estado empresario» en los años del peronismo (1943-1955) y la «Revolución Argentina» (1966-1973), y militares fueron los que introdujeron el neoliberalismo durante la sangrienta dictadura de Videla (1976-1981). En España, la industrialización desde arriba fue protagonizada por la dictadura del general Franco, pero el neoliberalismo vino de la mano de élites intelectuales y empresariales, de diverso signo, sin conexión alguna con el Ejército.

Otra diferencia entre Argentina y España tiene que ver con la historiografía sobre el tema. En España, gracias al impulso de Francisco Comín y Pablo Martín Aceña, la historia de la empresa pública ha conocido un gran desarrollo. En Argentina, por el contrario, poco se ha avanzado desde los trabajos seminales de Jorge Schvarzer. Es una buena razón para dar la bienvenida al libro editado por Regalsky y Rougier, quienes parten de que ya no se puede seguir defendiendo que las empresas públicas son «ineficientes por naturaleza, incapaces de brindar servicios o bienes en condiciones aceptables» (p. 7), influidos por análisis tan agudos como el Mariana Mazzucato (*The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Nueva York, Anthem Press, 2013).

El libro consta de dos partes: la primera, dedicada a los servicios públicos, y la segunda centrada en la industria. Los servicios públicos incluyen los ferrocarriles (E. Salerno), la salubridad (A. Regalsky), la electrificación (L.R. La Scaleia) y las telecomunicaciones (C. Belini), mientras que la industria recoge las fabricaciones militares (M. Rougier), la química (J. Odisio y G. Pampin) y la agroindustria de Mendoza (P.E. Olguín). En medio se sitúa un capítulo sobre Uruguay (M. Bertino), donde el «batllismo» (de José Batlle) llevó, en los albores del siglo XX, al conservador Partido Colorado a defender el intervencionismo estatal. Según la autora del capítulo, las empresas públicas uruguayas constituyen en conjunto un modelo de éxito, quizás por haberse implicado poco en la industria.

La realidad argentina ha sido (y es) mucho más compleja que la uruguaya, pero la impresión que se saca tras leer el libro es

que las intervenciones en servicios han funcionado mejor que las intervenciones en industria. Los ferrocarriles estatales cumplieron una función social al conectar todo el espacio argentino, a la vez que las empresas públicas de saneamientos (desde 1912) y electrificación (desde 1947) contribuían al desarrollo de Buenos Aires, y a la formación de una élite tecno-burocrática; en telecomunicaciones, con Perón se fue en 1946 a la nacionalización del servicio telefónico, pero no se pudo evitar la dependencia tecnológica (un caso similar al español).

El análisis de las intervenciones en industria sigue de cerca a Jorge Schvarzer, quien ya en 1979 habló de la creación de un complejo estatal-privado (CEP), cuyo núcleo duro lo constituiría el complejo militar-industrial (CMI). Sobre este último, Rougier se limita a hacer un «mapeo» (análisis descriptivo), mientras que los analistas de las intervenciones en petroquímica y fabricación de soda se muestran muy críticos con los resultados obtenidos. El capítulo sobre la soda concluye con estas palabras: «[Los gobiernos] no buscaron poner coto a los empresarios que aprovecharon la incertidumbre reinante para que el Estado financiara durante treinta y tres años una fábrica de fantasía» (p. 340). La mezcla confusa e ineficaz de intereses públicos y privados también se dio a escala subnacional, como lo prueba el capítulo sobre la agroindustria en el Estado mendocino.

Sin duda, estamos ante un libro relevante que aporta mucha información y algunos «ejes de análisis», en expresión de los editores, que permiten mirar hacia atrás, sin la ira de los enfoques neoliberales, y descubrir que frente a los «fallos de Estado» siempre habrá «fallos de mercado», y que los gobiernos no se pueden quedar de brazos cruzados ni frente a unos ni frente a otros. Se impone una vuelta a la complejidad y a la defensa del interés colectivo si se quiere salir del *impasse* que atenaza a las sociedades post-neoliberales, carentes de proyectos atractivos para la mayoría de sus habitantes.

José Luis García Ruiz

Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2016.07.001>
1698-6989/

Andrés Hoyo Aparicio. De comerciantes y para comerciantes. El Banco de Santander, 1857-1874. Santander, Editorial de la Universidad de Cantabria, 2015, 165 págs., ISBN: 978-84-8102-749-5.

El Banco de Santander es el buque insignia de la economía española del siglo XXI y constituye una magnífica noticia que, recientemente, haya dedicado en Solares (Cantabria) todo un edificio de nueva construcción a archivo histórico, bajo el cuidado de José Antonio Gutiérrez Sebares. Hace unos años, el autor de la monografía que reseñamos, Andrés Hoyo, Profesor Titular de Historia Contemporánea en la Universidad de Cantabria, publicó junto a Gutiérrez Sebares una síntesis de la primera etapa del Banco Santander (*Testigo de una época. El Banco de Santander en la economía de Cantabria, 1857-1945*, Comillas, Amalienborg, 2006), en lo que constituyó la primera aproximación a la historia de la institución cántabra. Poco después, se publicaría otra síntesis más ambiciosa coincidiendo con el 150 aniversario (Pablo Martín Aceña, *1857-2007. Banco de Santander, 150 años de historia*, Madrid, Turner, 2007).

Pero la historia del Banco de Santander es tan rica e influyente que da para algo más que síntesis, como lo demuestra Hoyo con su

libro de 2015, donde profundiza en el conocimiento de los hombres y de las cifras que hicieron posible que Santander tuviese banco de emisión entre 1857 y 1874. El punto de arranque es 1752, cuando los Borbones planearon el «camino de Reinosa» para llevar las lanas y otros productos castellanos al puerto de Santander, como alternativa al de Bilbao y sus privilegios fiscales. Los decretos de libre comercio de 1765 y 1778 confirmaron esas orientaciones y Santander se convirtió en un verdadero emporio comercial, cuya prosperidad se extendió por el siglo XIX. Así, en 1847, se pudo confeccionar un listado de 100 «banqueros, comerciantes, armadores y consignatarios de buques» (p. 22). Los «comerciantes banqueros» de Santander habrían sido antes navieros, advierte Hoyo.

En la España isabelina se quiso potenciar la iniciativa privada y la consolidada burguesía santanderina presionó antes que nadie para disponer de un banco de emisión propio. El Consejo Real tuvo que elegir entre tres propuestas, pues, según la ley de 28 de enero de 1856, solo habría un banco de emisión por plaza. En mayo de 1857, se confirmó que el Banco de Santander nacería a partir de la propuesta liderada por Juan Pombo Conejo, un empresario polifacético que había nacido en Tierra de Campos. En los capítulos 4, 5 y 6 se analiza la trayectoria del banco entre 1857 y 1874, con gráficos elaborados a partir de un apéndice estadístico. En el Pasivo, se observa que, a diferencia de lo ocurrido en otros casos,

los billetes del Santander se recuperaron de la crisis de mediados de 1860. En el Activo, la operación que más destaca es el descuento de «efectos» que, según Hoyo, fueron, sobre todo, pagarés (p. 65). En cuanto a resultados, Hoyo señala que a la rentabilidad por dividendo habría que sumarle (o restarle) la rentabilidad por cotización en el mercado del Colegio de Corredores Mercantiles de Santander. En última instancia, la evolución del banco se explica por el «ciclo de la harina», que fue declinante desde 1861 hasta la crisis colonial de 1898, que provocó la repatriación de capitales y el inicio de un nuevo modelo económico (p. 95).

El último capítulo está dedicado a la refundación del banco, que vino obligada por el decreto de 19 de marzo de 1874, firmado por José de Echegaray, que otorgó el monopolio de emisión al Banco de España. Según Hoyo, el 2 de enero de 1875, el Banco de España abrió sucursal en Santander y, el 14 de enero de 1875, se constituyó el nuevo Banco de Santander, ya sin emisión, sin que ambas operaciones tuvieran relación alguna. A tenor de lo que expone Pedro Tedde en su magistral *El Banco de España y el Estado liberal (1847-1874)* (Madrid, Banco de España y Gadir, 2015, pp. 556-562) no parece

que fuera así. Tedde señala que, el 4 de noviembre de 1874, comisionados del Banco de Santander presentaron al Banco de España un proyecto de anexión, en una operación que supondría «un beneficio para el Banco de Santander de 647.500 pesetas» (p. 557). El 17 de diciembre se firmó la anexión y, transcurrido menos de un mes, apareció el nuevo Banco de Santander, lo que provocó la indignación del Banco de España, aunque al ministro de Hacienda, Pedro Salaverría, que era de Santander, le pareció de lo más normal (con todo, en 1877, Salaverría sería nombrado gobernador del Banco de España). Con esta acotación es posible entender las malas relaciones que, en los primeros tiempos, sostuvieron el Banco de Santander y la sucursal del Banco de España en la capital cántabra, algo que Hoyo presenta prácticamente como un problema personal del primer director de esta.

José Luis García Ruiz

Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2016.07.002>
1698-6989/

Ernest Sánchez Santiró (Coord.). *El gasto público en los imperios Ibéricos, siglo XVIII*. Instituto Mora, México, 2015. ISBN: 978-607-9294-91-5

El historiador Ernest Sánchez Santiró coordina en esta obra la ambiciosa tarea de recopilar información cuantitativa y cualitativa sobre el gasto de las monarquías española y portuguesa en el siglo XVIII, tanto en la península ibérica como en América. Se trata de una temática novedosa, pues hasta la fecha y salvo contadas aportaciones como la publicada en 1985 por Barbier y Klein, el principal esfuerzo investigador se ha concentrado en el análisis del ingreso y, sobre todo, en las reformas fiscales borbónicas y su impacto en la recaudación.

Hace años Charles Tilly planteó la estrecha relación que existía entre la guerra y el nacimiento del Estado moderno («War made the state and states made war»). Desde entonces, la fiscalidad ha sido una parte esencial del análisis institucional de lo que hoy se denomina «Estado fiscal-militar». Este modelo imperial sirve para explicar la expansión del colonialismo francés y británico, y quizá también encaja con el reformismo ilustrado que se extendió por las colonias españolas y portuguesas en el siglo XVIII, permitiendo interpretar no solo el desarrollo fiscal de las colonias, sino también su influencia sobre otras muchas instituciones al final del Antiguo Régimen.

Sin embargo, tal y como pone de manifiesto este trabajo colectivo, la guerra no fue el único objetivo perseguido por las monarquías peninsulares en América, aunque la defensa fuese siempre uno de sus principales argumentos para cobrar impuestos. El orden político de ambas monarquías se asentaba sobre bases jurisdiccionales y la administración de justicia era también una parte esencial del ejercicio del poder. Al centrarse en el gasto, este libro entra en el debate sobre la forma en la que se construyeron ambos imperios, los objetivos que perseguían, su eficacia y las consecuencias que se derivaron del diseño fiscal adoptado. Un diseño que, no olvidemos, precedió al de otros experimentos coloniales europeos posteriores.

La introducción de Sánchez Santiró permite al lector entender los objetivos de esta obra y los retos a los que se enfrentaron sus autores para llevarla a cabo. Se trata de un trabajo conjunto, cuyos resultados fueron discutidos en un coloquio celebrado en 2013. Es cierto que aún no disponemos de la cuantificación del gasto público para todo el continente americano, pero a pesar de ciertas lagunas

geográficas, este trabajo aporta una importante panorámica para territorios muy significativos: España es analizada por Rafael Torres, Nueva España por el propio Ernest Sánchez, Carlos Contreras se ocupa de Perú, Fernando Jumar y María Emilia Sandrín del Río de la Plata, Ángel Alves de Brasil y Luis Alonso de Filipinas. A pesar de que cada uno de ellos tiene sus propias particularidades, uno de los logros de este trabajo es su capacidad para resaltar elementos comunes, permitiendo que al final el lector tenga una visión de conjunto. Se hace un meritorio esfuerzo cuantitativo, incluyendo también tablas y gráficos que reflejan la evolución de los distintos ramos de la Real Hacienda en el siglo XVIII, e incluso para el XVII en el caso de Brasil. La documentación no siempre ha permitido ofrecer una cronología homogénea para todos los territorios analizados, y además existen variaciones en la terminología y en los conceptos de gasto, pero esto no impide hacer comparaciones y ofrecer una visión global del gasto público en América y Filipinas a lo largo del siglo XVIII.

Los capítulos de este libro constatan que la mayor parte de lo recaudado en América se gastaba en América. Algunas regiones como Río de la Plata o Filipinas recibieron ayuda financiera de aquellos territorios en los que la recaudación siempre arrojaba saldos positivos. El gasto de la Real Hacienda en Nueva España se concentró básicamente en cinco grandes categorías: guerra, Hacienda, remisiones a España, deuda pública y justicia. Bajo el concepto «guerra» se incluyen los sueldos militares, ayudas financieras enviadas a otras plazas (situados), especialmente en el Caribe y Filipinas, el armamento y el gasto en astilleros. Esta clasificación sirve también para otros territorios donde, además del gasto militar, se atendieron también necesidades de carácter administrativo y religioso.

Si bien en los conceptos de gasto hay cierta homogeneidad entre territorios, las diferencias surgen cuando se analizan los porcentajes. Eran distintos y tenían necesidades diferentes. En Filipinas dos de cada tres pesos se dedicaron al ejército, la principal prioridad en esta zona a partir de los años ochenta, aunque nunca llegó a alcanzar los niveles que tuvo en Río de la Plata, donde el gasto militar consumió las cuatro quintas partes del total. En los grandes virreinos hay muchos más matices. En Perú este concepto se situó en un 27%, aunque llegaría al 34,8% si incluyésemos los situados. La importancia que tuvo en el virreinato la administración hacendística se manifiesta con claridad en los fondos que consumió, con casi una cuarta parte del total. Sin embargo, en Nueva España los ramos de la guerra (sueldos, materiales y situados) fueron mucho