específicos atribuibles a alguno de los territorios estudiados: el papel de las empresas privadas en los primeros años, la temprana entrada del capital extranjero, el papel del Estado y del capital público en cada época o las diferencias entre las legislaciones locales y la federal. Es de justicia indicar que, en parte, se subsana este problema en el estudio introductorio de Moisés Gámez, al destacar las líneas analíticas que vertebran todos los capítulos y que dan coherencia a la lectura posterior: la electricidad como insumo estratégico en los procesos productivos y los servicios públicos; un examen histórico de los orígenes a la nacionalización de la industria en 1960; el mayor impacto de la electrificación en sectores como la agroindustria, la minería, la industria y las actividades comerciales; el papel de los empresarios nacionales y extranjeros; la variable tecnológica aplicada a un área geográfica, en gran parte desértica y con escasos recursos hídricos; la formación de sistemas de interconexión dentro y fuera de los estados; los efectos de la legislación sobre las aguas en la generación eléctrica; el papel diferencial en los ritmos de electrificación, dependiendo tanto de las legislaciones federales como de las de los estados o locales; la ausencia de un proyecto nacional homogéneo o las relaciones entre empresas y Estado. La contextualización del proceso de electrificación en el conjunto de México se aborda en el primer capítulo, dedicado al caso de Sonora, aunque, por su naturaleza, entendemos que debería tratarse íntegramente en el estudio introductorio.

Si bien no se indica una periodización concreta de las diferentes etapas seguidas en el proceso de electrificación, de la lectura del libro se deducen, a nivel general, las siguientes: los años del porfiriato, desde 1887, con la fundación de la Compañía Luz Eléctrica en Nogales (Sonora), hasta 1910 en que estalla la Revolución mexicana; el período de la Revolución, de 1910 a 1934, etapa en la que se crea la Comisión para el Fomento y Control de la Industria de Generación de Fuerza Eléctrica (1923), que pondrá coto a los monopolios extranjeros, y se declara la industria eléctrica de interés público (1926); por último, el período que se extiende desde 1934, en el que se crea la Comisión Federal de Electricidad, cuyo objetivo fundamental era organizar y dirigir un sistema nacional de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, hasta 1960, en que se nacionaliza la industria eléctrica. Con todo, el Norte de México y cada uno de los territorios analizados manifiestan sus propias especificidades temporales, que son consideradas en los diferentes capítulos. Debe señalarse también que el proceso revolucionario se inicia y transcurre, en gran parte, en los territorios del norte mexicano, lo que sin duda afectó al proceso de electrificación durante ese período.

El estudio sobre la electrificación en Sonora, realizado por Juan José Gracida, muestra el caso de un territorio extenso, con escasa población, concentrada en un número reducido de municipios urbanos distantes entre sí. En ellos se centró la electrificación siguiendo diferentes criterios de oportunidad: carácter fronterizo (Nogales), crecimiento urbano e industrial (Hermosillo y Guaymas), localización de centros mineros de enclave (Cananea y Nacozari) o de producción de aceite de algodón (Santa Ana). Esta dispersión impidió que hasta los años cincuenta existiese una verdadera red de distribución eléctrica integrada.

Los trabajos sobre Sinaloa, Comarca Lagunera y Mexicali reflejan la relación existente entre electrificación y agroindustria. Arturo Carrillo (Sinaloa) comienza su análisis en la década de los veinte, cuando los gobiernos de la Revolución, a diferencia del porfiriato, dejan de basar el crecimiento económico en actividades minero-exportadoras e impulsan la agricultura de alta rentabilidad (tomates, garbanzos o algodón) con pequeños y medianos agricultores. Mientras tanto, otras producciones agroindustriales en expansión como el azúcar, el tabaco o el alcohol seguían en manos de terratenientes y grandes empresarios. Eva Rivas (Comarca Lagunera) insiste en esta relación, destacando el doble objetivo de atender la demanda agrícola y minero-fabril de fuerza motriz e impulsar la agricultura de irrigación. Aspecto de gran interés si consideramos la extrema aridez de zonas del norte con cultivos de regadío y en los que proliferó un fenómeno tecnológico de electromecanización (por ejemplo, para el bombeo de aguas subterráneas). Ese doble objetivo permitió ir conformando un importante mercado eléctrico rural. Sin embargo, en los años 40 este sistema manifestaría sus límites al no atender los continuos aumentos de la demanda eléctrica en la agricultura, lo que finalmente contribuyó a su crisis. Araceli Almaraz (Mexicali) resalta la singularidad de los territorios fronterizos, dependientes, durante los primeros años, tanto de las infraestructuras de regadío como del subministro eléctrico de instalaciones situadas en Estados Unidos. Solo a partir de los años veinte se acometieron inversiones para que Mexicali tuviese sus propios suministros, fundamentales para el desarrollo regional e industrial posterior.

De igual modo, en Monterrey, como ilustra Mario Cerrutti, fue determinante el desarrollo industrial posterior a los años treinta para entender los cambios en la generación de electricidad. Se pasó de una producción eléctrica generada por los propios consumidores industriales a otra en la que el Estado fue asumiendo paulatinamente la generación, distribución y administración de electricidad.

Finalmente, el estudio de Moisés Gámez sobre San Luís Potosí aborda las iniciales interrelaciones entre el capital nacional y extranjero a finales del siglo XIX, que fueron dando paso a una presencia creciente de grandes empresas estadounidenses, con estrategias de interconexión en red que facilitaron un mayor control de los mercados. Desde los años veinte se produjo un intento de ordenación del sector y una mayor participación pública, pero el dominio de aquellas empresas no desaparecería hasta la nacionalización de 1960.

En definitiva, una lectura recomendable que permite descubrir ciertas semejanzas con los procesos iniciales de electrificación en otros países, como el caso español, pero que también desvela, una vez más, la importancia decisiva del marco institucional en la determinación del devenir histórico del sector energético en cada país.

Xoán Ramón Doldán García
Universidade de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela, La Coruña, España

http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2016.05.001
1698-6989/

Andrés M. Regalsky y Marcelo Rougier (Eds.). Los derroteros del estado empresario en la Argentina (siglo XX). Buenos Aires, Eduntref, 2015, 391 págs., ISBN: 978-987-1889-63-1.

Al leer el libro de referencia, editado por los profesores Andrés M. Regalsky (Universidad Nacional de Tres de Febrero) y Marcelo Rougier (Universidad de Buenos Aires), uno tiene la sensación de que en Argentina han ocurrido (y ocurren) cosas similares a las acaecidas en España. Y quizás haya una explicación: Argentina y España son países «seguidores», que se limitan a experimentar lo que se va elaborando en los países «líderes». Por ejemplo, se da un paralelismo en los procesos de industrialización dirigida por el Estado de los años de la *Golden Age* (1945-1975), y también en la crisis de ese modelo que aboca al neoliberalismo de los años finales del siglo XX y principios del siglo XXI, hasta que, en fechas recientes,

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 postneoliberales, 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,