

**Francisco Comín Comín, Ángel Pascual Martínez Soto e Inés Roldán de Montaud (2010), *Las cajas de ahorros de las provincias de Ultramar, 1840-1898. Cuba y Puerto Rico, Funcas, Madrid, 449 pp.***

Escribir sobre las cajas de ahorro en el actual contexto resulta incómodo. La crisis económica y su componente financiero han barrido del mapa bancario estas instituciones con dos siglos de antigüedad a sus espaldas. Es conocida la actuación de las autoridades reguladoras en lo que se refiere a la deseada restauración del sistema crediticio, uno de cuyos precios ha sido la desaparición fáctica de las cajas de ahorros. Hasta hace apenas una década las propias entidades y sus órganos corporativos valoraban con insistencia su desempeño histórico y la capacidad de adaptación de su negocio frente a los cambios económicos e institucionales internacionales. Las cajas llegaron a amenazar agresivamente la cuota de mercado de los bancos comerciales en el negocio minorista de captación de pasivos y de inversiones crediticias. En las últimas décadas cada vez acapararon un mayor trozo del pastel, y, como en toda época fuertemente expansiva, resultó difícil oír las voces que advertían sobre la necesidad de reformar sus estructuras orgánicas y sobre el excesivo incremento de los costes operativos. Como es sabido, el origen del desastre cajista se sitúa en su modelo de gobernanza, que se ha mostrado negligente frente al *big bang* financiero. Existe literatura que demuestra que el modelo de gestión no ha sido el más adecuado, incluso para aquellas cajas que presentan cuentas de resultados más saneadas, y que también la supervisión ha sido insuficiente —o por decirlo en términos financieros, la regulación ha estado titulizada entre diversos niveles administrativos.

La historia económica de las cajas de ahorros en España es abundante y sólida, y ha mostrado, en esencia, tres cosas: primero, que desde su aparición a mediados del siglo XIX las cajas han constituido un pilar del sistema financiero nacional, en especial por lo que se refiere a la atención de las clases populares o excluidas de los circuitos bancarios. Segundo, desde los inicios del siglo XX las cajas de ahorros, apoyadas en un potente arsenal corporativo, han constituido una dura competencia para el sector bancario por el negocio minorista. Y tercero, debido a su peculiar estructura orgánica se han sometido a una regulación política mayor que los bancos, extrema durante épocas históricas, y muy presente también desde la democracia. Una buena parte de este amplio conocimiento se debe a los autores del presente libro. Entre ellos se encuentran, sin duda alguna, los mayores especialistas en la materia. En trabajos anteriores habían analizado los orígenes y la implantación de las cajas de ahorro en rela-

ción con los cambios institucionales y económicos del último siglo y medio. Esta tarea se completó con la incorporación de trabajos regionales en un patrón general y nacional de análisis financiero-contable. Resultado de ello es la disponibilidad de saldos de ahorro y crédito —y Montes de Piedad— que constituyen referencia estadística e histórica obligada. Más recientemente, el espléndido análisis de la CECA nos ha enseñado la vertiente de la economía política de las cajas de ahorro, sin la cual no puede entenderse este modelo de negocio y su crecimiento durante el último medio siglo. Sobre este panorama brevemente esbozado se suma ahora el presente trabajo sobre las cajas de ahorros en Cuba y Puerto Rico entre su fundación y la independencia, es decir, entre las décadas de 1840 y 1898.

El trabajo viene a llenar un hueco en la literatura histórica y económica, tanto española como latinoamericana, que habían tratado el asunto parcialmente aunque sin un marco general de análisis. El libro aborda el desarrollo de cajas y montes en las dos islas, por lo que se estructura en dos grandes partes. En cada una de ellas se analizan rigurosamente los orígenes sociales, políticos y económicos del surgimiento de las principales entidades —Caja de Ahorros de la Habana, 1840, y Caja de Ahorros de San Juan, 1865— y se completa con un estudio detallado de las cuestiones regulatorias. Es este un punto esencial del trabajo, ya que muestra la particularidad de la aplicación normativa en las colonias. El hecho de que las cajas españolas en el Caribe se constituyeran como sociedades anónimas (y sin Monte de Piedad asociado) nos habla de las dificultades de la administración central a la hora de adaptar la legislación sobre entidades benéficas a la realidad colonial, que contaba con cierta autonomía de gestión basada en el poder de las élites locales. A este respecto el libro ilustra acerca de las tensiones entre las oligarquías locales y la Corona española sobre el dominio de los circuitos monetarios —emisión y crédito— en las colonias. También se analiza con profundidad el papel de las sociedades patrióticas y económicas y los enfrentamientos entre los diversos intereses de comerciantes, exportadores y élite gobernante. El mejor ejemplo es la ingente nómina de intentos fracasados por fundar bancos y cajas, que solían quedar atrapados en la maraña administrativa de la metrópolis. Una vez explicado el proceso por el que se llega a poner en funcionamiento una caja, el trabajo se orienta hacia su análisis temporal, entrecruzando el contexto económico de cada economía insular con la evolución financiero-contable de las entidades. Esta parte es consecuente con trabajos anteriores (balances armonizados, comparación del volumen de negocio de las cajas caribeñas con el del resto de España, etc.) e incide en el análisis de las formas de organización y gestión, así como en las principales operaciones de activo y pasivo.

La principal aportación del libro radica en valorar el papel desempeñado por las cajas y mostrar su capacidad de adaptación a la distinta realidad social y económica de Cuba y Puerto Rico. La caja de la Habana disfrutó durante cuatro décadas de una gestión profesional muy sólida, constituyó un ejemplo avanzado de adaptación a las circunstancias y competencia bancaria, y se vinculó profundamente con las actividades productivas locales. De esta forma se diferenció de sus homólogas peninsulares, o de casi todas ellas, en su mayor implicación con el negocio bancario propiamente dicho. Su oferta incluía el descuento comercial en detrimento del crédito hipotecario

—no muy extendido debido al riesgo del reconocimiento de las garantías— y una captación de fondos a través de cuentas corrientes cada vez mayor. Además, la caja adaptó sus estructuras de gestión a los requerimientos de las convulsas coyunturas de las décadas de 1850, 1860 y 1870, fundamentalmente vinculadas al descenso de los precios del azúcar y el café. Los autores demuestran que, en un contexto de competencia, la caja tuvo una presencia muy destacada en la financiación de actividades productivas hasta su desaparición derivada de la crisis internacional de 1883 (aunque continuó sus operaciones hasta 1889). No se puede decir lo mismo del Monte de Piedad, que también creció relativamente más que sus homólogos en España, pero que se enfrentó a una deficiente gestión y a una orientación operativa que en poco se parecía a lo que en origen debía ser una entidad benéfica. Por lo que se refiere a Puerto Rico, aunque con retraso respecto a Cuba, la caja de San Juan también puso en marcha el descuento de efectos, las operaciones con cambios monetarios (tan necesarias en una isla con profusión de monedas en circulación) y, en definitiva, se constituyó en una entidad más orientada a reducir el oligopolio de comerciantes y refaccionistas en la provisión de liquidez que en la atención a los más necesitados. En todo caso la caja boricua tuvo un final más abrupto que la habanera, ya que la combinación, desde 1879, de varias circunstancias adversas la condujo a su desaparición: gestión negligente asociada al fenómeno del *insider lending*, la dura competencia de la Sociedad Anónima del Crédito Mercantil (1877), descenso del precio internacional del azúcar, etc. Mientras esto ocurría, además, una serie de entidades de menor tamaño se habían ido constituyendo en otras localidades de las islas, bien en forma de cajas —locales, parroquiales— o de montes. Su análisis cierra cada una de las dos partes del libro.

Por último, otro de los grandes activos del libro es el uso intensivo de fuentes primarias. Los autores han explotado sistemáticamente los archivos y las informaciones emanadas tanto de la metrópoli como de ultramar: actas, memorias, memorándums, informes, correspondencia, prensa escrita, etc., que constituyen el sólido cuerpo documental del trabajo. A ello se une un valioso «Apéndice estadístico» y una edición cuidada y de una factura muy atractiva. En suma, estamos ante un gran libro de historia económica que llena una laguna hasta ahora apenas explorada por la literatura especializada, y que a buen seguro va a constituir una referencia en los ámbitos financiero y colonial en los próximos tiempos.

JOAQUIM CUEVAS