

Joaquín Ocampo Suárez-Valdés (ed.), *Empresas y empresarios en el norte de España (siglo XVIII)*, TREA, Gijón, 2012, 366 pp.

El libro editado por Joaquín Ocampo tiene su origen en un seminario que el propio editor organizó hace dos años en la Universidad de Cantabria y en el que varios especialistas presentaron trabajos de distinta índole: historias de empresas públicas, biografías de empresarios, estudios sobre redes, visiones de conjunto y estados de la cuestión.

La obra se inicia con una introducción donde Ocampo presenta una bibliografía comentada y realiza un conjunto de reflexiones sobre dos cuestiones de interés: la naturaleza de la empresa preindustrial —obligada a adaptarse a entornos institucionales y económicos que restringían las oportunidades de negocio—, y la relación existente entre la geografía y las iniciativas empresariales surgidas en Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco y Navarra. La introducción termina sosteniendo que en el norte de España no hubo fracaso empresarial en el XVIII salvo que cometamos el anacronismo de confundir a la empresa preindustrial con la surgida tras el cambio institucional que condujo a la Revolución Industrial.

Dos de los once capítulos versan sobre empresas públicas. Luis Alonso estudia la Sociedad de Correos Marítimos creada por la monarquía en La Coruña en 1764 y a la que se permitió el tráfico de mercancías con las colonias rompiendo así el monopolio gaditano. La empresa dinamizó una economía gallega predominantemente rural y de autoconsumo porque ese comercio creó externalidades positivas en un *hinterland* que llegaba a Bilbao (astilleros, armas, producción de lienzos y creación de empresas comerciales y de seguros). Juan Helguera es el autor del otro capítulo, donde examina las razones por las que la Corona decidió expropiar en 1760 las fundiciones de artillería de La Cavada y Liérganes creando después la de Trubia, e introduciendo en ellas innovaciones tecnológicas que llegaron a España gracias al espionaje industrial pero que no resultaron eficaces por causas que analiza pormenorizadamente.

Otros dos capítulos del libro están dedicados a biografías de empresarios. Utilizando protocolos notariales, Xoán Carmona arroja luz sobre los orígenes de la actividad de Antonio Raimundo Ibáñez y analiza luego la etapa en la que el empresario se convirtió en gran comerciante, así como el viraje industrial que dio a sus negocios creando las fábricas de hierro y cerámica de Sargadelos. De especial interés es la parte del capítulo dedicada a los problemas que tuvo que afrontar para conseguir made-

ra y mano de obra para el alto horno, problemas que resolvió cuando la Real Hacienda le permitió un uso feudal de bosques y hombres. Pese a ello, Carmona argumenta que Ibáñez fue un empresario shumpeteriano por su capacidad innovadora y porque, viviendo entre dos épocas, es lógico que buscara esas “rentas” del Estado. El otro capítulo está dedicado al empresario Gabriel Amezttoy. Utilizando también protocolos notariales, Ignacio Carrión reconstruye la biografía de este guipuzcoano nacido en 1718 y prototipo del emprendedor vasco de la época. Hijo de un cantero acomodado, inició su andadura como pequeño comerciante de madera y luego fue contratista de tablas para la construcción naval y asentista de la Armada. Tras comprar tierra y ser reconocido como hidalgo, logró ser alcalde de su pueblo natal y hacia 1754 —cuando los precios del hierro eran muy altos— se convirtió en ferrón primero y en productor de anclas después.

Tres de los capítulos abordan el estudio de redes. Tras analizar los mundos empresariales navarros del XVIII (los comerciantes de Pamplona, los de Cádiz y los ligados a negocios financieros en Navarra y Madrid), González Enciso presenta algunos casos bien documentados de empresarios que crearon redes políticas y familiares que les sirvieron para convertirse en asentistas del ejército y prestamistas de la Corona, y para impulsar o consolidar sus negocios por la vía de la endogamia. Utilizando fuentes primarias, Aingeru Zabala escribe un capítulo sobre los Villabaso de Bilbao, un caso que ilustra el modelo de empresa familiar de la época y la importancia de crear redes familiares. El pionero —nieto de labrador e hijo de carpintero— se casó con la hija de un comerciante francés instalado en Bilbao del que heredó el negocio. A dos de sus hijas las casó con un mercader y con un tratante de hierros que comenzaron a colaborar con el padre y dividió la gestión de su empresa entre sus tres hijos: uno se dedicó al comercio, otro fue armador y el tercero se ocupó de los arrendamientos de impuestos. El ocaso de la empresa fue consecuencia de la crisis comercial de principios del XIX y también de la falta de descendencia masculina de la segunda generación, ya que sus miembros no establecieron una gestión externa del negocio. El capítulo de José María Imízcoz y Rafael Guerrero sobre redes políticas se inicia con referencias a la importancia del «capital relacional» como modo de competir dentro de la corte y al apoyo que empresarios norteños prestaron a Felipe V durante la guerra de Sucesión, hecho que fue luego recompensado por el monarca. Los autores ofrecen después información sobre los empresarios digamos que cortesanos y las redes que utilizaron para realizar negocios con las Indias o para conseguir financiar y aprovisionar a la Corona.

El libro también contiene dos capítulos que son visiones de conjunto. Uno de ellos lo ha escrito Monserrat Gárate y en él traza un panorama del comercio y de las empresas donostiarras en el XVIII: crisis comercial de fines del XVII y creación del consulado; ventajas que supuso el apoyo a Felipe V para conseguir la creación de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas; estudio de esta empresa y características del comercio y de las sociedades de fines del XVIII a través de las casas Tastet, Brunet y Batbeder. En el otro capítulo, Alberto Angulo ofrece una visión de conjunto sobre los empresarios vascos que participaron en la exportación de lanas así como referencias monográficas a mercaderes y banqueros afinados en la corte, propietarios de cabañas y exportadores de vellón.

El capítulo que han escrito Maiso González y Maruri Villanueva y el de Joaquín Ocampo son estados de la cuestión aunque también incorporan nueva información obtenida de fuentes primarias. Maiso y Maruri examinan los factores que promovieron el impulso económico de Santander en la segunda mitad del XVIII para presentar después dos estudios: uno sobre empresas mercantiles vinculadas sucesivamente a asientos, comercio indiano y de harinas, y el otro sobre empresas industriales, incidiendo en los obstáculos que los notables cántabros crearon al espíritu innovador. Por su parte —y para desechar el tópico ilustrado de la «Siberia del norte»—, Ocampo detalla las actividades económicas de Asturias en el XVIII —desde las relacionadas con la agricultura a las de los monasterios, pasando por la industria y el comercio—, demostrando que no faltaron proyectos innovadores y explicando por qué unos prosperaron y otros no.

La historia empresarial española ha experimentado un gran impulso desde la década de 1990: debates metodológicos, decenas de artículos en revistas especializadas y varios libros con trabajos desde distintos enfoques pero casi todos centrados en empresas y empresarios de los siglos XIX y XX. Reunir en un solo volumen once contribuciones sobre una época preindustrial ha sido sin duda un acierto del editor.

ANTONIO ESCUDERO
Universidad de Alicante