

María del Carmen Angulo Teja y Tomás García-Cuenca Ariati (coords.), *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*, LID, Madrid, 2011, 325 pp.

Castilla-La Mancha es una región, como su nombre indica, compuesta grosso modo de dos provincias castellanas (Guadalajara y Toledo) y de otras tres que conforman el espacio conocido como La Mancha (Albacete, Ciudad Real y Cuenca). Su dinamismo ha estado asociado al de regiones limítrofes más pujantes: Madrid, con la capital de España, y también Valencia y Murcia, que tienen acceso al mar, en el caso de La Mancha (Albacete era una provincia vinculada históricamente a Murcia antes de la creación del Estado de las Autonomías). Así, durante el siglo XVIII, Guadalajara y Toledo se beneficiaron del impulso industrialista de la corte borbónica, aunque todo quedase desbaratado con la guerra de la Independencia, y se volviese a una economía simple basada en la agricultura y la ganadería, con algo de industria alimentaria en el mejor de los casos (aproximaciones a la historia económica y empresarial de Castilla-La Mancha se recogen en Dobado y López, 2001 y Moreno, 2006).

En los años de la Restauración hubo un renacer de la industria textil (paños y alfombras en Guadalajara, seda en Toledo, esparto en Albacete, encajes y blondas en Ciudad Real), la minería (plata en Guadalajara, azufre en Albacete, mercurio y carbón en Ciudad Real) y la metalurgia (armas en Toledo, fundiciones y cuchillería en Albacete). Al despuntar el siglo XX, habría bancos en La Mancha y electro-harineras en Toledo y Ciudad Real. Tanta animación no pasó desapercibida en los grandes centros económicos (Madrid, Barcelona, Bilbao), donde se empezó a ver la región como un puente entre el Levante y la capital. En 1917 se eligió Guadalajara para emplazar una filial de Hispano-Suiza, que se convertiría fugazmente en la mayor empresa de la región. Grandes empresas españolas (Hidroeléctrica Española, Papelera Española, Unión Resinera) y extranjeras (Peñarroya, Portland) desembarcaron en Castilla-La Mancha, mientras otras medianas de origen catalán y vasco entraban en la industria alimentaria. La iniciativa autóctona brillaría, sobre todo, en Albacete.

Otra guerra, la guerra civil (1936-1939), alteraría las pautas del desarrollo descrito. En la posguerra franquista, el Instituto Nacional de Industria impulsaría un núcleo químico y metalúrgico en Puertollano (Ciudad Real) y potenciaría la fabricación de armas en Toledo. Pero la modernización de las industrias acometidas por las pequeñas y medianas empresas se frenó. Cuando acabó la autarquía, con el Plan de Estabilización y Liberalización (1959), estas empresas se habían debilitado tanto que fueron

incapaces de competir. La emigración se hizo masiva. El único elemento de contención fue el Plan de Descongestión de Madrid (1959), que favoreció la instalación, desde 1962, de empresas en localidades de Guadalajara situadas sobre la carretera nacional II. Más tarde, la descongestión benefició a Toledo, que contempló la instalación de suministradores de grandes empresas madrileñas y la creación de distritos industriales del mueble y el calzado. En La Mancha, solo Albacete prosperaría, gracias a la potenciación de sus industrias tradicionales (cuchillería, zapatería, textiles) y la adición de otras nuevas (alimentaria, cerámica).

La crisis industrial de los decenios de 1970 y 1980 hizo mella en todo este entramado, pero hubo empresarios que supieron ofrecer productos alimentarios con una relación calidad-precio muy atractiva para el consumidor medio madrileño (como los quesos García Baquero o los embutidos Navidul, empresa que tenía unos 10.000 empleados cuando fue absorbida por Campofrío en 2000, según se dice en la página 92 del libro que reseñamos). Esta inversión local fue completada con la foránea (nacional y extranjera), que apreció las ventajas de producir en una «región objetivo 1» de la Unión Europea (región relativamente pobre) situada en las inmediaciones de una región rica como Madrid (región con gran capacidad de consumo). En los albores del siglo XXI, los datos disponibles sobre balanzas de comercio interregionales nos hablan de una relación simbiótica entre Madrid y Castilla-La Mancha, donde esta última resulta contar con más valor añadido industrial, en términos proporcionales, que la primera. El principal problema de estas empresas industriales es su productividad, pues el predominio de la microempresa y del empresario individual es abrumador. También es un problema que se opere en sectores muy maduros (alimentación, textil, cuero) o que se produzcan bienes intermedios en exceso, con reducido gasto en I+D y escasa capacidad de internacionalización. Pero, sin duda, estamos ante una región donde la inversión supera al ahorro y que está sabiendo aprovechar bien las ventajas de engancharse a las «locomotoras» vecinas (García Ruiz, 2011).

En el marco descrito se sitúan los 55 empresarios del libro coordinado por María del Carmen Angulo y Tomás García-Cuenca (Universidad de Castilla-La Mancha), que han contado con la colaboración de Lidia Anes, Natividad Araque, Salvador Broseta, Lamberto García, Alonso González de Gregorio, Rafael Hernández, Mar López, Ana I. Muro e Israel R. Pérez. La selección de los empresarios estuvo a cargo de un jurado formado por tres miembros de la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM), tres miembros de la Universidad de Castilla-La Mancha (los coordinadores y otro profesor), dos representantes de la editorial y un representante de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. Los requisitos para entrar en la selección fueron: 1) tener la condición de fundador de la empresa; 2) haber fallecido o tener cumplidos los 65 años, y 3) tener una fuerte vinculación con la región. Con estos criterios, 35 de los elegidos nacieron en las décadas de 1920 y 1930, mientras que 8 lo hicieron antes (4 en el siglo XIX) y 12 en la década de 1940. Por tanto, estamos hablando de emprendedores que lanzaron sus empresas mayoritariamente en los años del Primer Franquismo.

La precisión cronológica es importante, pues, como hemos visto, la historia de Castilla-La Mancha ha pasado por etapas muy distintas en los últimos tres siglos. Los coor-

dinadores de la obra discrepan educadamente con la tesis de Javier Moreno (2006) sobre la falta de «dinamismo empresarial»; dicho autor llega a esa conclusión a la vista de la evolución de la región en el conjunto de la Historia Contemporánea. En cualquier caso, si los 55 representan lo más granado del empresariado castellano-manchego del siglo XX, tampoco es razonable concluir que hemos encontrado una realidad empresarial oculta que asombra por su carácter schumpeteriano. Más bien, estamos ante empresarios que han sabido hacer de la necesidad virtud, y que merecen todo nuestro respeto por haber buscado compaginar la creación de riqueza personal con la creación de riqueza social. El presidente de CECAM, Ángel Nicolás García, que presenta la obra, lo dice con claridad: el empresario tiene «como fin último dar servicio a la sociedad». Y la presidenta de la Comunidad Autónoma, María Dolores de Cospedal, que escribe el prólogo, confía en que sean personas con la capacidad de emprendimiento de los reseñados las que definan el modelo productivo que permita salir a la región de una gravísima crisis que ha llevado la tasa de paro por encima del 30 por 100.

¿Cuáles son las principales características de los 55? Atendiendo a la provincia donde desarrollaron su actividad fundamental, tendríamos el siguiente reparto: Toledo, 18; Ciudad Real, 13; Albacete, 11; Guadalajara, 9, y Cuenca, 4. Si nos fijamos en el acceso a la categoría de empresario, resulta que en 25 casos había antecedentes familiares, en 22 se desarrollaron trabajos de aprendizaje con carácter previo y en 8 el primer contacto con el mundo laboral fue montar un pequeño negocio. Por sectores productivos, hay una clara inclinación hacia el secundario, con 16 actividades en el subsector de Alimentación, 8 en el de Metal, 7 en el de Construcción y 11 en otras manufacturas; lo que resta son 10 actividades en Comercio y Hostelería y 3 en Transportes. Llama la atención la escasa formación de los emprendedores. Solo en cinco casos se citan estudios universitarios, dos corresponden a personas nacidas en el siglo XIX (estudiaron Derecho) y tres a hombres del siglo XX, que cursaron Comercio, Económicas e Ingeniería Técnica Agrícola. También es infrecuente la poliaactividad (se da en ocho casos) y casi inexistente la I+D (Castilla-La Mancha es una región muy rezagada en I+D y patentes). El género femenino tiene un solo representante, que se forjó en el mercado de Zocodover.

En definitiva, los casos de éxito —sesgo inevitable de este tipo de trabajos— presentados en el libro encajan bien con lo que sabemos de la historia económica de Castilla-La Mancha. De alguna manera, el libro pone rostro a los esforzados emprendedores que han complementado las iniciativas foráneas, y además introduciendo un importante componente industrial. Se trata, sin duda, de un esfuerzo encomiable y enriquecedor realizado por el equipo de la Universidad de Castilla-La Mancha y la editorial LID, que añade un volumen más a su prestigiosa colección de Historia Empresarial. Pero que nadie espere milagros (como parece que hace Cospedal). Los emprendedores por sí solos nunca han servido para lanzar una economía por la senda del crecimiento sostenido. Desde que existe la Revolución Industrial (y nadie lo dude, seguimos en la Revolución Industrial, aunque en Occidente muchos parecen haberlo olvidado), el crecimiento sostenido solo ha sido posible por la acción coordinada de hombres de estado con visión estratégica, centros de formación e investigación punteros y empresarios verdaderamente schumpeterianos.

BIBLIOGRAFÍA

- DOBADO, R. y LÓPEZ, S. (2001), «Del vasto territorio y la escasez de hombres: la economía de Castilla-La Mancha en el largo plazo», en L. GERMÁN, E. LLOPIS, J. MALUQUER y S. ZAPATA (eds.), *Historia económica regional de España, siglos XIX y XX*, Crítica, Barcelona, pp. 238-270.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (2011), «Madrid en la encrucijada del interior peninsular, c. 1850-2009», *Historia Contemporánea*, n.º 42, pp. 187-223.
- MORENO, J. (2006), «Sector público, capitales foráneos y atonía empresarial en Castilla-La Mancha, 1830-2004», en J. L. GARCÍA RUIZ y C. MANERA (dirs.), *Historia empresarial de España*, LID, Madrid, pp. 337-359.

JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense de Madrid