

Raúl MOLINA RECIO (dir.), *Pioneros. Empresas y empresarios en el primer tercio del siglo XX en España*, Comares y Servicio de Publicaciones de la Universidad de Extremadura, Granada, 2019, 345 pp.

Los esfuerzos de los políticos de la Restauración por conseguir que España se dotara de una clase empresarial propia empezaron a obtener resultados en el primer tercio del siglo XX. Cuando la «burguesía conservadora» (1874-1931) (Miguel Martínez Cuadrado) renunció a los principios férreamente liberales defendidos por la «burguesía revolucionaria» (1808-1874) (Miguel Artola), se pusieron en marcha políticas industriales que permitieron un crecimiento autocentrado y no al servicio de intereses foráneos.

El libro dirigido por Raúl Molina Recio procede de un coloquio que organizó en su universidad, la Universidad de Extremadura, en mayo de 2019. Contiene tres estudios introductorios y nueve estudios de caso, lo que es coherente con el enfoque de historia de la empresa adoptado. Los estudios introductorios abordan la evolución de la economía en general (G. Tortella), el poder de los empresarios (J. A. Rubio, J. Garrués y L. Chiroso) y sus características (G. Quiroga y G. Tortella).

Según Tortella, los datos disponibles permiten hablar de 1898 como «una clara divisoria en la economía española» (p. 6), por el saneamiento de la hacienda y el despegue de las industrias básicas que siguieron a la crisis colonial. Para Tortella, está claro que lo primero tuvo que ver con el Plan de Estabilización de Raimundo Fernández Villaverde, pero sobre lo segundo opina que está por ver «hasta qué punto y con arreglo a qué pautas, la industria podría haberse desarrollado sin apoyo oficial» (p. 8). Lo cierto es que la «burguesía conservadora» había optado por un modelo proteccionista, intervencionista y nacionalista, con la finalidad primordial de desarrollar una industria propia, y todo indica que lo estaba consiguiendo. Esta modernización se extendería al campo y a los servicios (el desarrollo bancario fue espectacular) y tuvo importantes consecuencias sociales (por ejemplo, entre 1900 y 1930, la esperanza de vida al nacer pasó de 35 a 50 años y la tasa de alfabetización del 43 al 71%). Entonces, ¿por qué el período terminó con una trágica Guerra Civil? Para Tortella, la clave está en Alexis de Tocqueville (1856) y su explicación de la Revolución francesa, que atribuyó a las ansias de mejora que desataron los progresos de los años anteriores. Es una explicación de corte psicológico, antes que económico, digna de consideración.

¿Qué papel tuvieron los empresarios en este proceso de crecimiento económico y agitación social? Tortella y Quiroga trabajan con una muestra de 217 grandes empre-

sarios y encuentran una clara vocación industrial en dos tercios de ellos, aunque predominan las actividades «tradicionales» (alimentación, textil, construcción) con poca «profundidad tecnológica». Y añaden: «Desarrollaron además un interés desmesurado por la política, que les permitió obtener grandes ventajas, como una fuerte protección arancelaria e importantes subvenciones, que sin duda contribuyeron a mejorar sus cuentas de resultados» (p. 76). En esto son más críticos todavía Rubio, Garrués y Chiroso, que terminan su capítulo hablando de un «capitalismo clientelar, en el que el poder corporativo, una élite de carácter extractivo, utiliza su influencia para imponer políticas económicas que anteponen sus intereses a los del conjunto de la población» (p. 50). Las redes corporativas giraron en torno a los bancos privados que se crearon con fuerza en esos años. Se dice que el proceso habría sido similar al que encontró Alexander Gerschenkron (1962) en la Alemania de la Segunda Revolución Industrial, pero la clásica tesis gerschenkroniana es mucho más optimista sobre el papel de la banca en la modernización económica.

Los estudios de caso abordan nueve experiencias empresariales ubicadas en sectores muy distintos: la energía (Demetrio Carceller), la automoción (Damià Mateu), la aeronáutica (Damià Mateu), el transporte (Nicolás Escoriaza, Horacio Echevarrieta, Ernesto Anastasio), la alimentación (González Byass), la construcción (José Entrecanales) y la minería (Minas de Rodalquilar).

M. Peña y F. Contreras abordan el caso de Demetrio Carceller, un ingeniero textil nacido en Teruel y formado en Terrasa, que, en 1921, pasó a dirigir Sabadell y Henry, un fabricante de lubricantes en apuros, que, seis años después, había reflatado e incorporado al monopolio de la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA), la actuación más emblemática de José Calvo Sotelo, ministro de la dictadura de Miguel Primo de Rivera (1923-1930). Los célebres hermanos Recasens y su banco, el Banco de Cataluña, habían controlado Sabadell y Henry y apoyaron a Carceller en la creación de la Compañía Española de Petróleos (CEPSA) en 1929 para operar en Canarias, que por su singularidad quedaba fuera del ámbito del monopolio. Las relaciones entre CAMPSA y CEPSA fueron excelentes, hasta el punto de que Carceller ocupó cargos directivos en las dos empresas simultáneamente. Gracias a sus contactos internacionales, consiguió que no faltase petróleo en el bando rebelde durante la Guerra Civil (1936-1939), lo que le llevó a ser ministro de Industria y Comercio en 1940-1945.

El libro dedica dos capítulos a Damià Mateu y su gran creación, Hispano-Suiza: uno sobre automoción, escrito por el editor del libro, y otro sobre aeronáutica, debido a S. M. López y A. González Cascón. El encuentro entre un joven y brillante ingeniero suizo, Marc Birkigt (nacido en 1878), y un decidido empresario catalán, Damià Mateu (nacido en 1864), llevó a la fundación en 1904 de la sociedad anónima La Hispano-Suiza, Fábrica de Automóviles, con el objetivo de fabricar tres coches al mes. Según Molina Recio, la ubicación de la fábrica en La Sagrera (Barcelona) pronto presentaría problemas de suministros y de comercialización internacional, así como de formación de la mano de obra y de alta conflictividad laboral. La solución se encontró con la entrada en funcionamiento de una fábrica en París a principios de 1912.

Durante la Primera Guerra Mundial, la fábrica francesa destacaría dirigiendo la fabricación para los aliados de unos 50.000 motores V-8 de aviación, a través de numerosos licenciatarios. A raíz de este éxito, en 1923, se creó la Société Française Hispano-Suiza, que contó con una gran fábrica en Bois-Colombes (París). Los datos contables disponibles indican que los resultados en los años siguientes fueron mucho mejores en Francia que en España, pero sin dar el paso a la producción en masa en ningún caso, que era lo que marcaba el futuro del automóvil. Para Molina Recio, esta incapacidad de la marca Hispano-Suiza para entrar en el sistema fordista la abocaría a la decadencia.

La aeronáutica en Hispano-Suiza, según López y González Cascón, tuvo un éxito innegable con los citados motores de la Gran Guerra, pero también sonados fracasos. La Ley de Protección a la Industria Nacional (1907) estimuló las fabricaciones aeronáuticas mediante «compras públicas», pero solo con el estallido de la I Guerra Mundial, en el verano de 1914, el Estado urgió a las principales empresas automovilísticas, Hispano-Suiza y Elizalde, de Barcelona, a producir motores de aviación. Fue entonces cuando Birkigt diseñó en Barcelona su revolucionario motor V-8, que empezó a fabricarse en París en enero de 1916. La demanda de la Aeronáutica Militar impulsó la creación de Compañía Española de Construcciones Aeronáuticas (CECA), que arrancó en 1915 con instalaciones en La Albericia (Santander). Pronto se vio que era mejor situar la fábrica lejos de la frontera y se pensó en Guadalajara. La negociación con Hispano-Suiza, según López y González Cascón, explica la Ley de Auxilios de marzo de 1917, que dio todo tipo de facilidades a La Hispano, Fábrica de Automóviles y Material de Guerra, que se creó en julio de ese año. En abril de 1919, La Hispano absorbió CECA. Todo parecía ir bien, pero los modelos que salieron de Guadalajara no convencieron a la Aeronáutica Militar, que, en 1923, rompió el monopolio al favorecer la fabricación de un modelo francés, el Breguet XIX, por Elizalde y una nueva empresa, Construcciones Aeronáuticas (CASA), con fábrica en Getafe (Madrid). Como simple curiosidad o no, el fundador de CASA, el comandante José Ortiz Echagüe, era sobrino del director de la Aeronáutica Militar, el general Francisco Echagüe Santoyo.

Los datos aportados sobre Hispano-Suiza coinciden, a grandes rasgos, con los que figuran en un libro de reciente aparición, *La Hispano-Suiza. Esplendor y ruina de una empresa legendaria* (Barcelona, Pasado & Presente, 2020), el esperado libro de Jordi Nadal (escrito en colaboración con Carles Sudrià). Este libro tiene la ventaja de contar la historia completa de la empresa, que para la sociedad barcelonesa supuso su transformación, en 1946, en una empresa del Instituto Nacional de Industria (INI), la Empresa Nacional de Autocamiones (ENASA). Según Nadal, esta transformación se hizo con el estilo propio de un Estado autoritario que «quería tener el control absoluto de la producción de vehículos industriales con motor diésel, y no se paró en barras para obtenerlo» (p. 311). Damià Mateu había fallecido en 1935 y nada pudieron hacer su hijo Miguel y Marc Birkigt, que había vuelto a Barcelona por negarse a colaborar con las autoridades de la Francia ocupada por los nazis, para impedirlo.

La Ley de Protección de 1907, obra de Antonio Maura, tuvo más éxito en los casos que ofrece el libro relacionados con el transporte: Nicolás Escoriaza (G. Núñez),

Horacio Echevarrieta (P. Díaz Morlán) y Ernesto Anastasio (J. Zamora). La familia Escoriaza, procedente de Puerto Rico, se asentó en Zaragoza a finales del siglo XIX para construir material ferroviario. Uno de sus miembros, Nicolás Escoriaza, aprovechó a fondo las posibilidades que ofrecía la «modernización conservadora» (p. 203) de la Restauración. Más arriesgado fue el vasco Horacio Echevarrieta, que desafió al monopolio de buques de guerra de la hispano-británica Sociedad Española de Construcción Naval (SECN) (1908). Para dar trabajo a sus astilleros de Cádiz fue capaz de introducir a los alemanes en las fabricaciones militares españolas, lo que funcionó bien solo durante los años de la germanófila dictadura de Primo de Rivera. Se trata de un interesante caso de competencia por la captura del Estado. Un empresario menos conocido es Ernesto Anastasio, que salió de su Valencia natal, donde había nacido en la pobreza de un poblado marítimo, para estudiar Náutica y Derecho en Barcelona. Pronto entendió las oportunidades que abría la Ley de Protección a las Industrias y Comunicaciones Marítimas (1909), lo que, con el paso del tiempo, le permitió participar en la creación de Trasmediterránea (1916) y Unión Naval de Levante (1924), esta última con el apoyo de Krupp. Anastasio demostró una habilidad especial para las relaciones sociales al conseguir llevarse bien a la vez con Juan March, que le hizo presidente de Trasmediterránea, y con Banesto, que le confió la presidencia de su filial La Unión y El Fénix Español, la mayor aseguradora española.

En el campo de las industrias «tradicionales» encontramos otros tres casos que aborda el libro. La evolución del jerez de González Byass en 1900-1928 describe una curva en forma de U, pues la tendencia al declive se revirtió en los años de la dictadura de Primo de Rivera, ilustre jerezano, aunque, según E. Montañés, fueron más decisivas las mejoras en los sistemas de comercialización. La construcción también prosperó en los años de la dictadura, hasta el punto de vivir, según J. Peral y C. López Bravo, una «Segunda Edad de Oro» (la primera habría ocurrido en el siglo XIX con el despegue de los ferrocarriles), que se prolongó durante los primeros años republicanos. La empresa que estudian Entrecanales y Távora nació en 1931 del encuentro entre un ingeniero bilbaíno (José Entrecanales) y un empresario sevillano de origen portugués (Manuel Távora), y su especialidad primera fue la obra hidráulica, aunque pronto se diversificó. Finalmente, el libro aporta un caso «exótico» de minería, Minas de Rodalquilar (MRSA), un negocio con el que el Banco de Vizcaya persiguió la quimera del oro en Almería entre 1928 y 1951. A. Sánchez Picón conecta este caso con el «capitalismo zombie» o «capitalismo parasitario» (p. 344) que había dominado la minería del sureste español desde la legislación ultraliberal de 1868, que permitía que un gran número de sociedades mantuviesen derechos de acceso a los recursos con mentalidad exclusivamente rentista. MRSA terminó en manos del INI, que pagó por ella mucho menos de lo que pretendían los accionistas.

En definitiva, estamos ante un libro que habla de empresarios, pero también continuamente del Estado, y es que resulta difícil pensar en la industrialización de un país sin empresarios que actúen en un marco proporcionado por políticas industriales. Para que sean eficaces, las políticas deben mantenerse en el tiempo, y este libro ayuda a comprobar que existió un *continuum* entre el Arancel Cánovas (1891) y la Ley de Protección a las Nuevas Industrias (1939), con hitos fundamentales en las políticas de

Antonio Maura y de un maurista, José Calvo Sotelo. Ni siquiera la trágica Guerra Civil consiguió apartar a España de la senda de la industrialización, lo que terminó por sentar las bases de su modernización económica y social.

JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense de Madrid