

Juan Manuel MATÉS BARCO (coord.), *Empresas y empresarios en España. De mercaderes a industriales*, Madrid, Pirámide, 2019, 387 p.

El «método del caso» se asocia a la mejor universidad del mundo, Harvard, por lo que poco cabe discutir sobre su pertinencia. El coordinador del libro que reseñamos, Juan Manuel Matés Barco, catedrático de Historia Económica de la Universidad de Jaén, ha construido la obra recopilando «casos» para tratar de ilustrar cómo España fue avanzando en los siglos XVIII, XIX y XX en su proceso de industrialización, dejando atrás el «capitalismo comercial». El sujeto histórico es la empresa y el empresario, pues se parte de un enfoque decididamente schumpeteriano, como explica M. Castro en el capítulo introductorio. Para Joseph A. Schumpeter, sin esos seres extraordinarios que son los empresarios innovadores la economía tendería al estancamiento secular. Es algo que tiende a olvidarse en los modelos matemáticos que dominan la economía de nuestros días.

El punto de partida, el «capitalismo comercial», es analizado a través de tres casos: las compañías castellanas de los siglos XV y XVI (D. Carvajal); un protagonista español de relieve, Simón Ruiz (H. Casado), y otro extranjero, Jacobo Fugger (A. González Enciso). La época coincide con el auge del Imperio español. Llama la atención la buena organización de las compañías, basada en el derecho romano, pero también su corta duración. No todos los mercaderes, evidentemente, tenían la ambición de Simón Ruiz, que brilló en la España de Felipe II, primero en el comercio y después en las finanzas. En la etapa anterior, la de Carlos V, había destacado Jacobo Fugger, un banquero de Augsburgo que fue decisivo para que el nieto de los Reyes Católicos encabezara el gran imperio austríaco que abanderaría la Contrarreforma.

No se analiza en el libro la crisis del siglo XVII, que, por ejemplo, llevó a la quiebra a la casa Fugger en 1607. La centuria siguiente, que vio el despegue de la Revolución Industrial, se aborda a partir de un novedoso trabajo de R. Torres sobre un empresario navarro, Francisco Mendinueta, que suministró víveres al ejército en la época de Fernando VI, coincidiendo con una «coyuntura de “nacionalización” de las élites económicas que negociaban con el Estado» (p. 97), poniendo fin a una práctica de siglo y medio que consistía en entregar esos negocios a extranjeros, dificultando la formación de una clase empresarial autóctona.

Otro salto y estamos en la España de Isabel II, donde el capitalismo liberal campó a sus anchas y, claro, no faltó un componente especulativo. R. Barquín descarta

que en el Bienio Progresista (1854-1856) la especulación afectase al comercio de trigo y harina en Castilla y que esta fuese la causa del alza en el precio de las subsistencias que llevó a los «motines del pan» de junio de 1856. Estos motines supusieron el fin del Bienio. Para Barquín, «no hubo acaparamiento ni cartelización, porque ello hubiera comportado demasiados riesgos. No se organizaron *lobbies*, porque no eran necesarios» (p. 115). Es posible que los conservadores empresarios castellanos fueran ajenos a toda malvada especulación, pero, a continuación, P. Amigo nos presenta a un auténtico especulador de la época: el maragato Santiago Alonso Cordero, que de la arriería pasó a la compra de bienes desamortizados en Madrid. Alonso también consiguió encender, en 1847-1848, el primer alto horno español de cok en Sabero (León), adelantándose en unos meses a los asturianos. En el trabajo se cuenta la desventurada historia de esta siderurgia, a la que le fallaron los «amigos políticos» de Alonso y unos accionistas poco comprometidos con la empresa, solo atentos a percibir el interés devengado por sus títulos.

Con la Restauración llegarían las políticas industriales estatales, que conseguirían que los sectores líderes de la segunda Revolución Industrial (electricidad, química, automóvil) avanzasen en España. En el libro se prefiere concentrar la atención en un sector no líder, la industria agroalimentaria, con los casos del marqués de Navasequilla en Jaén (L. Garrido) y la Sociedad Azucarera Antequerana (M. Fernández Paradas y F. J. García Ariza). Se trata de dos casos de éxito a escala local, que sirven para ilustrar la difusión de un nuevo espíritu empresarial, con orientación industrialista.

Para la España anterior a la Guerra Civil (1936-1939), se pone el foco en el despegue de la banca y los seguros, así como los servicios municipales y ferroviarios. Para la banca, se escoge el caso de Jaén (M. J. Vargas-Machuca), que se analiza, principalmente, a partir del Anuario Bailly-Baillièrre (1879-1911), confirmándose la debilidad de la banca local. Para los seguros, el análisis se amplía a toda Andalucía en 1931 (M. P. Fernández Sánchez, L. González Ruiz y G. Núñez) y la fuente es el *Anuario General de España* que publicó Bailly-Baillièrre-Riera entre 1912 y 1978. También en este caso se encuentra debilidad: «El número, variedad y diversificación de actividades del segmento superior del seguro andaluz puede ser calificado como mediocre, o aún mucho peor» (p. 211).

Como servicio municipal paradigmático se analiza la gestión del abastecimiento de agua potable (J. M. Matés Barco), que se canalizó a través de sociedades anónimas privadas, excepto en el caso muy significativo de Madrid. El municipalismo militante de la dictadura de Primo de Rivera elevó el número de sociedades anónimas hasta su máximo (122 en 1930), y eso que, desde 1924, hubo control de tarifas y obligación de extender el suministro. Los servicios ferroviarios son analizados en el largo plazo (M. Muñoz Rubio y P. P. Ortúñez), para concluir que el Estatuto Ferroviario de 1924 resultó decisivo en el paso de un sistema privado a otro público. Si las empresas querían recibir ayudas de la Caja Ferroviaria estatal para sus inversiones tenían que aceptar funcionar en consorcio con el Estado. La crisis económica de los años republicanos y la intervención de los años bélicos abonaron el terreno para la creación de Renfe en 1941.

Republicanos y «nacionales» tuvieron que financiarse durante la Guerra Civil en condiciones muy difíciles. Así se explica que ambos bandos acudiesen a una fórmula inventada durante la Primera Guerra Mundial: el impuesto sobre los beneficios extraordinarios generados por la coyuntura bélica. El bando republicano introdujo el impuesto en septiembre de 1937 y el bando franquista lo haría en enero de 1939. M. L. de Prado analiza la aplicación del impuesto en la Salamanca donde Franco había instalado su cuartel general. Del estudio se desprende que la aplicación fue estricta, pues la revisión de las declaraciones de los empresarios multiplicó por cuatro la deuda tributaria, aunque hubo casos de exención (Banco Coca, por ejemplo) que para la autora solo pudieron deberse a «favoritismo» (p. 265).

La España de la segunda mitad del siglo xx se aborda a través de cinco casos de distinta envergadura: Eusebio Cafranga (C. Larrinaga), Pons Quintana y Mascaró (J. Hernández Andreu), El Caserío (A. Méndez), Mapfre (L. Caruana) y Lingotes Especiales (P. Alonso y P. P. Ortúñez). Se añade un trabajo sobre los empresarios españoles ante la Comunidad Económica Europea (CEE) (J. Lafuente). Viajes Cafranga representa el turismo en San Sebastián; Pons Quintana, Mascaró y El Caserío son conocidas empresas menorquinas, y Lingotes Especiales es un fabricante pucelano de componentes de automoción (discos de freno, principalmente). Por tanto, son casos que nos permiten observar el desarrollo económico español desde la periferia. Un caso distinto es el de Mapfre, una mutua a la que Ignacio Hernando de Larra mendí supo diversificar y convertir en líder del mercado español de seguros, para que, en el siglo XXI, José Manuel Martínez la transformase en sociedad anónima y grupo multinacional, con gran presencia en América Latina. Fue un proceso progresivo, con etapas bien definidas, muy alejado del aventurerismo y el endeudamiento excesivo que caracteriza a muchos proyectos empresariales de nuestros días.

A nadie se le escapa que el progreso de España en las últimas décadas ha estado muy ligado a su pertenencia a la CEE, hoy Unión Europea. Los empresarios siempre tuvieron claro que el futuro de España pasaba por unirse al proyecto europeo. El Gobierno salido de las elecciones de junio de 1977 les apoyó y pronto creó el Ministerio para las Relaciones con las Comunidades Europeas, cuyo primer titular fue Leopoldo Calvo-Sotelo, que acumulaba un cuarto de siglo de experiencia en la empresa privada. El trabajo de Lafuente, que se ha beneficiado del acceso al archivo de Calvo-Sotelo, pone de manifiesto que el principal asunto de negociación fue el *timing*, con posiciones encontradas: los españoles querían una transición larga para la industria y corta para el sector agrario y los europeos, justo lo contrario. Ello explica que las negociaciones se prolongaran hasta junio de 1985.

En definitiva, el libro coordinado por Matés Barco es una reconstrucción impresionista del desarrollo económico español en el largo plazo, a base de manchas de colores planos que componen un cuadro ciertamente luminoso y optimista. De forma deliberada o no, se evita hablar de la crisis del siglo XVII, de las dificultades para brillar en las revoluciones industriales o de la persistencia hasta nuestros días de la dependencia tecnológica y financiera. Por otra parte, el conjunto es bastante desigual, pues hay contribuciones muy novedosas y otras que se limitan a reproducir textos ya publicados.

Con todo, el libro funciona perfectamente como *casebook* y su lectura se recomienda para todos aquellos que estén interesados en esa materia, historia de la empresa, que encierra el algoritmo fundamental: el espíritu empresarial.

JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense de Madrid