

**Mercedes FERNÁNDEZ-PARADAS y Carlos LARRINAGA (eds.), *Business History in Spain (19th and 20th centuries)*, Berlín, Peter Lang, 2021, 237 p.**

La historia de la economía de la empresa en España se ha ganado, con mérito, un justo reconocimiento internacional, y el libro que aquí se reseña es prueba fehaciente de ello. Desde sus albores, en 1980, a la zaga de la historiografía anglosajona, francesa e italiana, contamos en España con investigaciones y estudios de historia empresarial que contemplan tanto el análisis de grandes empresas como revisiones metodológicas y monografías sectoriales que resultaron innovadoras. Esto despertó el interés científico y académico, lo que permitió contribuir al cambio de enfoque desde la «historia de empresas» al de las «empresas en la historia», en palabras de Fritz Redlich (1962).

En una segunda fase proliferaron múltiples repertorios de biografías de empresarios españoles, normalmente distribuidas por territorios, aunque algunas de ellas, de escala nacional. Finalmente, fueron surgiendo estudios, fruto de excelentes virtualidades metodológicas, en torno al concepto *entrepreneurship*, que los especialistas bien conocen.

El presente libro, coordinado por Mercedes Fernández-Paradas y Carlos Larrinaga, es un buen ejemplo de la plenitud que ha alcanzado la historia de las empresas en las universidades españolas. Las monografías aquí contenidas están redactadas con especial rigor y concilian la atención a cuestiones de método, marco político e institucional, estudio sectorial, análisis de compañías concretas y estudios comparados.

El objeto material predominante de esta obra es el estudio del auge y el desarrollo de la segunda etapa de industrialización y, por lo tanto, recrea la afloración de las grandes empresas de servicios públicos, como las de producción de gas, que reciben atención destacada. Estamos ante un denso esfuerzo analítico de compañías, emprendedores y sectores, sin pretensión de exhaustividad, conforme indican los coordinadores. Este libro revela variedad de iniciativas y múltiples actividades existentes en España durante dos siglos. Cada artículo va precedido de un *abstract*, seguido de explícitos epígrafes y conclusiones, que se acompañan de la bibliografía correspondiente. A continuación, se da paso a unos breves comentarios relativos a cada uno de los capítulos. Los autores, como es sabido, son profesores universitarios y consolidados investigadores de la disciplina que nos ocupa.

Gregorio Núñez, en «The Escoriaza group, a family-owned conglomerate in the world of public works», recorre la configuración histórica y la andadura de un grupo familiar de firmas que principalmente operó en el sector de los ferrocarriles españoles, en tranvías y en sus industrias auxiliares a finales del siglo XIX y parte del XX.

Mariano Castro-Valdivia, en su capítulo «Foreign companies in Spain (1911-1920)», analiza el estado sectorial y la concentración regional de compañías extranjeras en términos de interés inversor, así como sus estrategias e intentos de aumentar el proteccionismo en España, recurriendo a la *Gaceta de Madrid* como fuente informativa. El 80 % de las firmas extranjeras correspondían a inversores franceses, ingleses, belgas y alemanes, sobre todo en las redes de provisión de servicios públicos (agua, electricidad, gas y tranvías).

En «Entrepreneurial profiles in the transition to democracy in Spain», de Jorge de la Fuente del Cano, echo en falta que no se trate, dentro del elenco de personas que se destacan en este estudio, la importantísima figura de Fernando Abril Martorell, responsable político principal y, asimismo, de la política económica de prácticamente todos los gobiernos de la transición; esta carencia desmerece la tesis del autor.

Juan Manuel Matés-Barco, en su capítulo «Water supply companies in the Spanish Levante (1840-1939)», valora un gran número de compañías de oferta de agua, 136 de 273 documentadas, lo cual supone el 49,8 % del total. Todo ello, con el fin de mostrar que el número de empresas de agua en manos de capitales españoles aumentó a raíz del auge rentable que adquirieron durante la Gran Guerra, con la neutralidad de España en el conflicto.

El estudio de Nuria Rodríguez Martín, «The gas industry in Madrid during the period following the Spanish civil war: Gas Madrid, S. A.», pone de relieve que el gas fue uno de los sectores más afectados por la autarquía. En el capítulo, la autora efectúa un inventario de todos los impedimentos que concurrían en la obtención del carbón necesario con el que producir el gas en la capital.

Mercedes Fernández-Paradas nos brinda el artículo «Gas Andalucía S. A., the company leading the introduction of natural gas to Andalucía (1987-2001)». Tras señalar que el advenimiento, en 1987, de la compañía andaluza, con un capital de un billón de pesetas, se fundamentó en el *Memorandum* de 1985 sobre el establecimiento del gas natural en España, en lo relativo a la gestión, producción y oferta de gases combustibles, ampliaciones del gas y asistencia técnica al consumidor, se analizan todas las variables implicadas en el proceso de sustitución de gas manufacturado por gas natural entre 1987 y 2001. Entre estas variables cabe citar a los accionistas, los beneficios, los consumidores, las ventas de gas y la red de distribución, entre otras.

Alberte Martínez-López y Jesús Mirás Araujo indican, en su investigación «British investments in the gas industry in Spain: the role of the free-standing companies», que, entre los inversores británicos en firmas de gas, uno de los instrumentos favoritos para la inversión exterior fueron las *free-standing companies* (FSC), cuya fle-

xibilidad corporativa proporcionó distintas ventajas. El objetivo de los autores es analizar el perfil, el comportamiento y los resultados de estas compañías en el contexto de la industria del gas en España durante la segunda mitad del siglo XIX y los primeros decenios del siglo XX.

«Rural credit banks: Credit cooperatives for the land. The case of Andalusia (1902-2000)» constituye el capítulo que aporta María José Vargas-Machuca, en el que destaca que, en tiempos difíciles para el acceso financiero de los agricultores, los bancos de crédito rural brindaron fórmulas efectivas para cubrir necesidades financieras en el campo andaluz, lo cual supuso una importante aportación a la historia rural durante el siglo XX, en especial a través de las cooperativas de crédito.

Leonardo Caruana de las Cagigas, en «The jump in quality of Spanish insurance companies between 1966 and 2000», ofrece una revisión analítica de la historia de las empresas de seguros en España, que estuvo marcada por la crisis de 1973 y por los inversores actuariales en distintos ramos aseguradores, lo que determinó el repliegue de algunas empresas y el auge de otras.

Miguel Muñoz Rubio y Pedro Pablo Ortúñez-Goicolea, autores del capítulo «The impact of First World War on neutral countries' railways: The Spanish case», recuerdan la pujanza de algunos sectores debido a la neutralidad de España en la Gran Guerra. Sin embargo, señalan que en España las compañías ferroviarias estuvieron sujetas a una dura regulación y a una carencia de flexibilidad absoluta para adaptar los precios a las dramáticas condiciones provocadas por la guerra, que solo sirvieron para aumentar su producción y engendraron su crisis institucional.

Pablo Alonso Villa y Pedro Pablo Ortúñez-Goicolea, en su capítulo «Car manufacturers in Spain and Portugal during the second half of the 20th century. A comparative historical perspective», tratan de determinar las características de las fábricas de automóvil en cada uno de estos dos países, así como las consecuencias en términos de expansión, para innovar estrategias.

El capítulo de María Vázquez-Fariñas, «Wine exporters in the city of Cádiz between the 19th and 20th centuries: Lacave & Company», estudia la actividad de esta empresa no solo en el siglo XIX, sino también el XX, atendiendo a los productos de porfolio, las principales ofertas, las exportaciones y las áreas de mercado; para ello, ha acudido a los fondos del Archivo de la Universidad de Cádiz.

Finalmente, Carlos Larrinaga colabora con su investigación «Hotel businessmen in Spain in times of change (1930-1959). The case of Hoteles Unidos, S. A. (HUSA)», en la que muestra que esta cadena emergió en España con el boom del turismo. La familia barcelonesa Gaspart fue la propietaria del negocio, que supo adaptarse a la rápida sucesión de regímenes políticos en el país, desde la monarquía al franquismo, pasando por la Segunda República y la Guerra Civil.

Por último, cabe destacar que la edición del libro que acabo de comentar es sencillamente excelente y los contenidos de cada capítulo constituyen auténticas monografías propias de la profesionalidad académica, bien acreditada, de todos y cada uno de sus correspondientes autores. No obstante, considero, a modo de sugerencia

cia, que los importantes conocimientos aportados claman por la elaboración de unas conclusiones generales, como plataforma firme en el avance hacia la conceptualización de una tipología de factores explicativos de la categoría «empresarialidad».

JUAN HERNÁNDEZ ANDREU  
Universidad Complutense de Madrid