

Juan Manuel Matés Barco (ed.), *Empresas y empresarios en España. De mercaderes a industriales*, Madrid, Pirámide, 2019, 387 páginas.



Esta reseña está sujeta a una [licencia “Creative Commons Reconocimiento-No Comercial” \(CC-BY-NC\)](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

DOI: <https://doi.org/10.24197/tst.48.2022.128-133>

Compuesta por 20 aportaciones, el libro coordinado por Juan Manuel Matés recoge una amplia panorámica de los trabajos de investigación que se vienen realizando sobre historia de empresas en España en los últimos años. El texto tiene variados objetivos, pero destacan especialmente los de combinar la docencia y apoyo de clases con la de poner al día investigaciones nuevas sobre aspectos y cuestiones temáticas y sectoriales de la historia empresarial española.

La panorámica que realiza Mariano Castro Valdivia sobre la historia empresarial, sus fundamentos y la difusión internacional y en España abre el libro para tratar de situar al lector en el objetivo de la disciplina. Sus objetivos de contextualizar la historia de la empresa en España son una introducción que enmarca los contenidos de las diferentes aportaciones. Algunas de las cuestiones que plantea constituyen objeto de controversia en la historiografía española sin que las interpretaciones polémicas – entre ellas la persistencia de la pyme o la supuesta escasa presencia en los mercados internacionales de las empresas españolas, por no hablar de la ausencia de un espíritu empresarial permanente en la sociedad – que se realizan para alguna de ellas por parte de su autor logren cerrarlas; más bien, por el contrario, mantenerlas abiertas y sujetas a otras interpretaciones.

El libro tiene un desarrollo de carácter cronológico, iniciándose con casos de empresas mercantiles de fines de la Edad Media y la época Moderna. El denominador común son las compañías comerciales de Castilla en las que se observa cómo se fue desarrollando un proceso de especialización a medida que las empresas ampliaron su radio de acción local al internacional como explican David Carvajal y el caso de Simón Ruiz, explicado por Hilario Casado. En la misma línea se encuentra el texto de Agustín González Enciso sobre Jacobo Fugger, con una nueva mirada al empresario innovador en un contexto donde los negocios no eran socialmente admitidos, pero donde la acumulación de capital se abría paso con

rapidez frente a la sociedad estamental. Por su parte, Rafael Torres-Sánchez explica el caso de una empresa familiar vinculada a la demanda del Estado en el siglo XVIII: el caso de Francisco Mendinueta. Las oportunidades de suministro de víveres y otros asientos para el ejército de la Corona explican el desarrollo de sus empresas, ya puestas en marcha por su padre. El caso ilumina el papel de los empresarios militares durante el Antiguo Régimen, donde las relaciones institucionales y las particulares características del negocio nos muestran la función del empresario que cubre la demanda del Estado.

El siglo del ascenso de las nuevas regulaciones liberales del mercado se abre en el libro con un texto de Rafael Barquín en él se cuestiona la idea muy asentada en la historia económica española de la formación de acuerdos entre empresarios para oligopolizar el mercado del trigo y sus harinas en las rutas del norte de Castilla, principal área productora peninsular de estas mercancías en las décadas centrales del siglo XIX. Por su parte Pedro Amigo explica en un muy bien elaborado texto el papel del empresario leonés Santiago Alonso en el desarrollo de las primeras siderurgias a través de la Sociedad Palentina Leonesa de Minas a mediados del siglo XIX. Este banquero, vinculado al progresismo liberal de Mendizábal, se hizo con el control de la minero-siderúrgica, enderezándola con su crédito en 1851, frente a la Administración pública, al ser el mayor acreedor. La vinculación de esta empresa al empresario leonés provocó que la quiebra de este arrastrara también a la compañía. Este empresario, insuficientemente conocido e investigado, fue un actor fundamental en la puesta en marcha de una de las pioneras experiencias de combinar la explotación de minas de carbón con la creación de industrias siderúrgicas modernas frustradas por la falta de demanda. Las empresas agrarias son estudiadas por los trabajos de Luis Garrido, Mercedes Fernández-Paradas y Francisco José García Ariza. El primero centra su atención en las características de explotación y su rentabilidad en las fincas del Marqués de Navasequilla en Jaén, durante fines del siglo XIX y comienzos del XX. Garrido explica cómo la trayectoria de la explotación fue positiva para los dos períodos que analiza. En el primero con el predominio del aprovechamiento ganadero; y en el segundo en la nueva especialización olivarera. Tanto la explotación como la administración de las fincas fueron exitosas en la aplicación de estrictos criterios de eficiencia y rentabilidad. Ello viene a cuestionar algunos tópicos asentados en la historiografía tradicional que muestra a los empresarios agrarios de origen nobiliario como rentistas y poco orientados a la innovación y a la permanente adaptación a los requerimientos del mercado. La

capacidad de innovación empresarial en Andalucía se observa en el estudio de caso de la Sociedad Azucarera Antequerana que estudian Fernández Paradas y García Ariza. La reconversión tras el colapso del textil antequerano se llevó a cabo con la inversión en la producción industrial de remolacha azucarera en una compañía que agrupó capitales entorno a la figura del grupo de inversores comandado por el local F. Romero Robledo, influyente político de la España finisecular. La evolución de la empresa presenta un crecimiento ininterrumpido que se benefició del colapso de la oferta de azúcar cubano en España tras la independencia de la colonia en 1998.

El texto sigue centrándose en casos de empresas y empresarios en Andalucía con el estudio de María José Vargas-Machuca sobre banqueros en Jaén. La investigación muestra la transición desde la actividad de los comerciantes banqueros a lo largo del siglo XIX, dispersos y vinculados a las actividades rurales a una mayor concentración y especialización con la irrupción de la banca nacional a través de sucursales. En todo caso la actividad de estos agentes comerciales y bancarios no disminuyó si no que, por el contrario, siguieron manteniendo una actividad financiera, aunque diversificada con otras de carácter inversor y de gestión de patrimonios. Unido a este sector financiero, la actividad de los seguros es también incorporada en el libro. María Pilar Fernández, Luis González y Gregorio Núñez Romero-Balmas. Estos autores trazan una visión de corte cronológico sobre los agentes de seguros a comienzos de la década de 1930, ofreciendo una visión de estos como una estructura compleja y polifacética en la que la mediación en la provisión de servicios para empresas y empresarios todavía no ofrecía una especialización societaria especializada y concentrada.

Volviendo al ámbito general español, Juan Manuel Matés aborda la gestión del abastecimiento de agua potable dentro de la estrategia empresarial. En el muy largo plazo las fusiones y adquisiciones y la diversificación en menor medida han sido el denominador común de las empresas de abastecimiento de aguas cuyo objetivo básico ha sido el control del mercado. En la misma línea, pero poniendo el acento en el marco regulatorio como uno de los principales instrumentos de desarrollo de la industria, Miguel Muñoz y Pedro Pablo Ortúñez, inciden en los ferrocarriles, uno de los sectores más estudiados en la historiografía empresarial española. Ambos autores señalan cómo desde 1848 hasta 1920 el marco liberal de las concesiones de explotación a las compañías ferroviarias impulsó el desarrollo del mercado y del negocio del transporte férreo. La década de 1920 trajo

consigo una nueva regulación en la que el Estado adquirió un mayor peso administrativo hasta que, tras la Guerra Civil, el Estado nacionalizó los ferrocarriles. El monopolio público ferroviario desde 1941 sólo cedería competencias con el acceso de España a las Comunidades Europeas. El nuevo entorno regulatorio volvería a cambiar el funcionamiento del sistema ferroviario al liberalizar la operación de empresas sobre la infraestructura.

Tema para destacar es el de los sistemas fiscales como mecanismos institucionales definitorios de los mercados y la función empresarial. La imposición fiscal en la retaguardia franquista durante la Guerra Civil, que aborda María Luz de Prado, muestra cómo el gobierno nacionalista recurrió a imposiciones nuevas y recargos en las exacciones ya existentes para aumentar los ingresos y financiar el abultado déficit acumulado durante la guerra. Algunos de los tributos recayeron sobre los empresarios y sus empresas. En particular en el libro se aborda el estudio del impuesto de beneficios extraordinarios de guerra en Salamanca. El estudio permite reconstruir los sectores de actividad y el papel desempeñado por los principales empresarios antes y después de la guerra. En general aprovecharon el conflicto para expandir sus negocios en mercados no abastecidos desde la zona republicana pero también contribuyeron a nutrir con sus impuestos al ejército franquista.

El capítulo de empresarios viene definido por el protagonismo de Eusebio Cafranga en el origen y desarrollo del sector de agencias de viajes turísticas en España que explica en su aportación Carlos Larrinaga. Cafranga se inició como agente consignatario en San Sebastián, siendo además comerciante y banquero. Tras la Gran Guerra se especializó en el sector de viajes. A fines de la década de 1920 ya presidía el Congreso internacional de agencias de viaje, expandiendo sus sucursales por el norte de España. La Guerra Civil fue aprovechada por este empresario para integrarse y desarrollar sus negocios a través del Servicio Nacional de Turismo creado con el franquismo. Ello le permitió consolidarse en 1942 como una de las primeras agencias de viaje en España. Su caso muestra el despeque del sector turístico español en el primer tercio del siglo XX, así como la existencia de un mercado emisor de turistas antes que receptor como ocurrió después, a partir de la década de 1950. Con su caso, la función de intermediación empresarial de Cafranga en el sector emergente del turismo se explica a la perfección.

Las biografías de empresarios tienen continuidad en el estudio de Juan Hernández Andreu sobre los casos de Pons Quintana y Mascaró. Ambos

empresarios zapateros son el producto del entorno territorial de Menorca, un ecosistema empresarial industrial que combina la especialización tanto del calzado como el de la ganadería intensiva. En este segundo caso Alfons Méndez explica los orígenes y la expansión de la marca de derivados lácteos El Caserío, obra de Pedro Montañés Villalonga. En estos casos se observa un denominador común: la tradición familiar, el aprovechamiento de recursos, la imagen de marca y la innovación tecnológica.

La tradición de directivos convertidos en empresarios y en creadores de empresas tiene larga data en la literatura sobre historia empresarial. Leonardo Caruana explica el caso de la compañía de seguros Mapfre. Surgida como mutua de accidentes de trabajo en el sector agrario en la década de 1930, tras la Guerra Civil se consolidó y expandió sobre la base del seguro para automóviles y a través de alianzas estratégicas con apoyos financieros. Al despojarse de su corsé mutualista y adoptar formas de sociedad anónima y acometer un proceso de expansión internacional, Mapfre pasó a ser una compañía de seguros multinacional impulsada inicialmente por su creador H. de Larramendi y después por su directivo por excelencia, J. M. Martínez.

En esta misma dirección se inscribe el texto de Pablo Alonso y Pedro Pablo Ortúñez sobre el caso de la compañía Lingotes Especiales. Esta aportación constituye un excelente ejemplo de creación de una PYME que transita primero hacia un proceso de internacionalización mediante el impulso exportador para, tras una crisis profunda, convertirse en una compañía multinacional. Los autores explican los resortes en los que se apoyaron los impulsores iniciales de la compañía y los posteriores accionistas, para poner en marcha una empresa de acabados mecánicos de hierro y derivados metálicos, suministrando a las principales empresas fabricantes de automóviles todo tipo de componentes. Una fuerte apuesta por la I+D, y alianzas con compañías del sector han sido las principales palancas para impulsar una empresa que tiene un peso específico importante en el sector económico del metal en España.

El libro contiene también un trabajo de Jorge Lafuente que aborda el papel de los empresarios en el proceso de negociación para la integración de la economía española en el Mercado Común. Es una aportación que pone de relieve los cambios institucionales y las reformas estructurales a las que deberían adaptarse los empresarios españoles. Lafuente explica cómo fue el mecanismo de negociación del Gobierno español y especialmente cómo éste trató de incorporar a los empresarios en el proceso. Como

grupo, los empresarios alineaban sus intereses futuros con el acceso a nuevos mercados, pero siempre defendiendo que la negociación con la Comunidad Europea no podía realizarse “a cualquier precio” para ellos.

En su conjunto, el libro coordinado por Juan Manuel Matés constituye un compendio de estudios de caso; de análisis de entornos institucionales y ciclos económicos cambiantes para las empresas y los empresarios; de biografías de empresarios y de transiciones de pequeñas a medianas y grandes empresas. Un mérito importante del libro es el haber incluido territorios y sectores poco transitados en la investigación, además de hacerlo con una cobertura cronológica de largo plazo, abarcando desde los siglos XV-XVI hasta el XXI. Hay una variedad de enfoques, fundamentalmente de carácter empírico que tienen inspiración de análisis teóricos detrás, si bien este es un aspecto que no se ha destacado como convendría en el libro con la inclusión de algún capítulo específico. Su contenido refleja la vitalidad de la historia empresarial como disciplina en el ámbito académico español, sirviendo como monografía aplicada a la docencia universitaria y no sólo a la investigación.

JAVIER VIDAL OLIVARES
Universidad de Alicante
jvidal@ua.es