

# *La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea\**

Gabriel TORTELLA  
*Catedrático de Historia Económica  
Universidad de Alcalá*

La industria española tiene una larga tradición de retraimiento, una incapacidad y una falta de voluntad congénitas para competir en el extranjero. Es difícil encontrar hoy una empresa industrial española de prestigio internacional comparable a la Hyundai coreana o a la Fiat italiana, por poner dos ejemplos de países que se nos pueden comparar en muchos aspectos. Hoy quizá se pueda echar la culpa al Estado por tal situación. Históricamente, sin embargo, el problema viene de antiguo.

Es difícil saber hasta qué punto puede achacarse a los empresarios el atraso de España. En primer lugar, como sabemos, el español no es un caso aislado, sino que pertenece al grupo de los «rezagados europeos», formado por casi todos los mediterráneos y orientales. Si la escasez de espíritu de empresa fuera uno de los factores del retraso español, también debiera serlo en los de Italia y Portugal al menos. El tema se ha investigado poco, y además es de difícil resolución. En el caso británico, el más estudiado, la discusión ha sido intensa y profunda, pero todavía no hay acuerdo acerca de la responsabilidad de los empresarios en la desaceleración del crecimiento inglés desde finales del pasado siglo. Con los planteamientos que siguen no espero (ni deseo) decir la última palabra sobre el tema en España. Pero sí espero y deseo estimular el debate sobre un tema hasta ahora poco tenido en cuenta.

La debilidad del espíritu de empresa español queda subrayada por dos factores: de una parte, la gran importancia que han tenido los empresarios extranjeros en la historia económica de España desde, al menos, el final de la

---

\* Conferencia pronunciada el 18 de enero de 1994 dentro del Ciclo de Conferencias y Seminarios organizado por la E. U. de Estudios Empresariales (UCM.)

Edad Media; de otra parte, la gran propensión de los empresarios españoles a buscar protección del Estado para que les proporcionase rentas y les cobijase de la competencia.

## EL PAPEL DE LOS EXTRANJEROS

Nada tiene de raro, en realidad, la escasez de espíritu empresarial en la España del Siglo de Oro (la Edad Moderna o la época de los Austrias), ya que desde sus orígenes España (la de los Reyes Católicos) y su gobierno tomaron medidas que, a sabiendas o no, tuvieron como efecto eliminar a los grupos sociales más propensos a generar talento empresarial. En efecto, la expulsión y represión de los judíos en 1492 privó al país de un contingente de empresarios y financieros en vísperas de la aventura comercial de las Indias. No extraña, en vista de ello, que fueran genoveses quienes controlaran el comercio español con América en el siglo XVI, máxime cuando los valores que se fueron imponiendo en la España de la época eran los de la hidalguía y limpieza de sangre, con el consiguiente desdoro de las actividades mercantiles y empresariales.

La derrota de los comuneros en Castilla y de las germanías en Valencia en las primeras décadas del siglo XVI no pudo sino producir parecidos efectos, ya que en ambos casos se trataba bien de clases medias urbanas, bien de artesanos y empresarios agrícolas. El predominio de empresarios extranjeros en la España de los Austrias ha sido bien documentado por historiadores de la talla de Carande, Ruiz Martín o, más recientemente, Sanz Ayán.

Acercándonos más a la España contemporánea, el papel de los extranjeros en la banca española es notable. Para empezar, el *Banco de San Carlos* fue fundado por un francés, François Cabarrus, que no sólo fue el autor de la idea, sino que de hecho dirigió el Banco durante sus primeros años. Pese a haberse afincado en España, Cabarrus conservó siempre su nacionalidad francesa y mantuvo sus contactos con Francia.

Un artículo de Tedde de Lorca (1983) nos permite también observar la abundancia de nombres extranjeros entre los banqueros madrileños a finales del siglo XVIII y principios del XIX. Según algunas fuentes, como el *Almanak Mercantil*, el número de banqueros extranjeros en Madrid a principios del XIX estaría entre el 30 y el 40% del censo total de banqueros.

Ahora bien, la gran oleada de influencia francesa tuvo lugar a mediados de siglo, cuando la banca española tuvo un fuerte desarrollo estimulada por la construcción del ferrocarril. Como ha escrito, sin gran exageración, un gran historiador económico, «el poco desarrollo económico que España logró en el siglo XIX fue en gran parte el resultado de estas compañías de crédito de inspiración francesa».

Los franceses no sólo aportaron capital y talento, sino también iniciativa legislativa, porque varios empresarios franceses como Kervegen, Millaud,

Péireire, Weisweiller (representando a James de Rothschild) y Prost tomaron parte activa en la redacción de la legislación bancaria de 1856. Como consecuencia de esa legislación se fundaron los tres grandes bancos franceses, el *Crédito Mobiliario Español*, la *Sociedad Española Mercantil e Industrial* y la *Compañía General de Crédito Español*. Su ejemplo y el marco legislativo favorecieron el crecimiento del sistema bancario español como es bien sabido, confirmándose así la opinión del agregado comercial británico Cockerell de que los empresarios españoles eran más seguidores que líderes. Aunque tras la crisis que en 1866 destruyó este efímero sistema bancario de los tres bancos franceses sólo quedó uno, el Crédito Mobiliario, la presencia francesa no se evaporó. No sólo se quedaron los Péireire y sus empresas: la casa Rothschild, aun después de liquidar la SEMI en 1868, permaneció por medio de sus representantes, Weisweiller y Bauer, que constituyeron una de las principales casas de banca en el Madrid de la Restauración. La General de Crédito quebró, pero sus fábricas de gas se vendieron y los hermanos Guilhou, que la habían dirigido, continuaron con sus negocios en España.

El segundo banco oficial español, segundo en importancia y en orden cronológico, fue el *Banco Hipotecario*. Fundado en 1872, fue en gran parte creación francesa (en concreto del Banco de París y los Países Bajos, familiarmente Paribas) y se inspiró claramente en el *Crédit Foncier*. Aunque a la larga el capital y la dirección del Hipotecario recayeron en manos españolas, durante sus primeros treinta años o más la mayor parte de sus acciones estuvieron en manos francesas y fue codirigido, si no totalmente controlado, por su Comité de París. El Paribas también intervino en la fundación en 1902 del *Banco Español de Crédito*, sucesor del anquilosado Crédito Mobiliario Español, que necesitaba una inyección de capital y una renovación de su estructura que atrajera a los depositantes españoles. Ambas cosas se lograron. Aunque en sus comienzos estuvo muy ligado al Paribas y la mayor parte de su capital en manos francesas, gran parte de su capital fue adquirido por españoles durante la I Guerra Mundial; el Comité de París, que fue desde entonces poco más que un símbolo, quedó disuelto en 1927.

El francés fue sin duda el grupo extranjero más importante en la banca española. Hubo otras varias iniciativas francesas de menor relieve en este mismo campo: el *Banco General de Madrid*, el *Banco Popular de España* (no confundir con el actual Banco Popular), el *Banco Franco-Español*, el *Crédit Foncier et Agricole du Sud d'Espagne*, etcétera. El *Crédit Lyonnais* abrió varias sucursales, en especial las de Barcelona, Madrid y Valencia. Pero también hubo iniciativas más o menos importantes y duraderas por parte de empresarios de otros países. Aunque el papel de Alemania en la banca española no tuvo la importancia que tuvo en la italiana, el *Deutsche Bank*, por ejemplo, mantuvo una cabeza de puente permanente en España, que revistió formas variadas (el *Banco Hispano-Alemán*, *Guillermo Vogel y Compañía*, el *Banco Alemán Transatlántico*), pero que siempre estuvo especializado en ex-

tender crédito a la industria eléctrica. El *Banco Español Comercial*, de Valencia, fue organizado por capitalistas alemanes, belgas y franceses. El Banco di Roma tuvo siempre una sucursal en Barcelona; el *Union Bank of Spain and England* fue el único banco británico por acciones en España. Ahora bien, la casa Baring y su agente en España, el irlandés Henry O'Shea fueron, después de Weisweiller y Bauer, la casa de banca más importante en el Madrid de mediados del XIX.

En cuanto a los ferrocarriles, sabemos también que se construyeron en muy gran parte con capital, iniciativa y técnica franceses. Estos hechos son bien conocidos, especialmente desde la publicación del libro de Cameron sobre la contribución de Francia al desarrollo económico de Europa (1961). Desde entonces se ha hecho bastante investigación sobre el tema, que ha enriquecido nuestro conocimiento, pero el hecho básico del papel crucial francés a través de las tres grandes compañías de crédito no ha sido puesto en duda. Ciertamente es que hubo también compañías belgas y, por supuesto, españolas. Lo único que se discute es la cuantía de la financiación efectivamente extranjera en el capital de las compañías ferroviarias, ya que se sabe de casos abundantes en que los capitalistas españoles compraban títulos españoles en la Bolsa de París. Christopher Platt opinaba, naturalmente, que la mayor parte del capital era local, mientras que Pedro Tedde piensa que la mayor parte era francesa. La diferencia no es tan grande como parece, porque ambos hablan de cifras no muy lejanas del 50%, y porque las proporciones variaron a lo largo del tiempo. En todo caso, nadie discute que la iniciativa fue francesa y que los empresarios españoles volvieron a hacer de seguidores. También es cierto, sin embargo, que el español no es un caso de excepción, ya que, como muestra Cameron, los franceses construyeron los ferrocarriles en casi toda la Europa meridional.

Como buen país agrario, España exportó una mayoría de productos de la agricultura (alimentos, animales y materias primas) en el XIX. Por supuesto, la mayor parte de los empresarios agrícolas eran nativos; pero también es cierto que eran generalmente atrasados y conservadores. Hasta qué punto este conservadurismo era racional, es algo que los historiadores debatirán largamente; el hecho es que los agricultores españoles eran extremadamente resistentes a la innovación. Esto, sin embargo, no era infrecuente en la Europa mediterránea; tampoco faltaban las excepciones a esta regla en la propia agricultura española. Estas excepciones se encontraban sobre todo en el sector exportador, donde las innovaciones no fueron raras. La especialización en ciertos cultivos arbustivos y hortícolas constituyó una innovación de este tipo, y dentro de ella, la más señalada fue el desarrollo del cultivo de cítricos. El crecimiento del cultivo naranjero en la región de Valencia, especialmente, demuestra que no todos los agricultores españoles eran refractarios a la innovación.

La importancia de la naranja no fue grande hasta el siglo XX. Lo mismo ocurre con la industria de conserva de frutas y hortalizas, que tardó en desarrollarse en España, al parecer, por problemas de demanda, derivados del es-

caso poder adquisitivo de los españoles. También en las conservas vegetales, sin embargo, parecen haber tenido peso los extranjeros. Igualmente tuvo importancia la exportación de aceite; pero aquí volvemos a detectar la falta de visión a largo plazo de los empresarios españoles. En primer lugar, fueron empresarios franceses los que introdujeron hacia 1880, en Tarragona, la primera maquinaria moderna para producir aceites finos. En segundo lugar, entre los grandes importadores de aceites de oliva españoles estaban Francia e Italia, que los importaban a granel y los reexportaban envasados con marca propia. Los empresarios españoles, divididos en cosecheros y exportadores, fueron incapaces de popularizar marcas españolas en el mercado internacional y renunciaron así a una fuente importante de valor añadido. Algo parecido, aunque a la inversa, ocurría con las importaciones de lana bruta a finales del siglo XIX, que en lugar de traerse directamente de Australia o Argentina, se traían de Francia ya lavadas.

Otro sector agrario que experimentó un auge exportador en la segunda mitad del siglo XIX fue el vino. Favorecidas por la expansión de la filoxera en Francia, las exportaciones de vino español alcanzaron volúmenes sin precedentes en los años setenta y ochenta del siglo pasado. Muchas regiones, entre ellas la propia Valencia, se beneficiaron de esta bonanza, que requirió poca innovación empresarial. Pero hubo un tipo de vino de exportación cuyas producción y comercialización sí requería innovación y espíritu de empresa, los vinos generosos y, en particular, el vino de Jerez. El auge en la exportación del jerez tuvo lugar antes, en los años cincuenta y sesenta, espoleado por un cambio en el gusto británico que pasó de los vinos dulces a los secos. El distrito de Jerez había venido exportando vinos *olorosos* (oscuros y dulces) al menos desde finales del siglo XVIII, y a mediados del XIX fue efectuando el cambio hacia los *finos* (claros y secos), lo cual requirió cambios e inversiones considerables. La producción y exportación de estos vinos tan típicamente españoles estaba en gran parte en manos de empresarios extranjeros, franceses, ingleses e irlandeses. Francesa era la familia Domecq, de la nobleza provincial gascona, exportadora tradicional de vinos de Burdeos a Inglaterra, que escapó a España durante la Revolución Francesa y que se estableció en Jerez de la Frontera con el mismo negocio, reanudando probablemente sus contactos ingleses y cambiando sólo el origen y la naturaleza de su género. Los nombres de las más famosas bodegas de Jerez (González-Byass, Osborne, Garvey, Terry, Sandeman, Williams & Humbert, Duff-Gordon) son clara indicación del origen inglés o irlandés de la mayoría de los empresarios en este negocio. Todo lo cual no implica la ausencia de notables empresarios españoles, entre los cuales destaca Manuel González Ángel, el socio principal de la razón González-Byass.

Las minas españolas, pese a su gran riqueza, no entraron en explotación intensa hasta finales del XIX. En las últimas décadas del siglo, sin embargo, se convirtieron en el sector más dinámico de la economía española. El hierro

constituye el ejemplo más importante y conocido. El lento desarrollo de la siderurgia española no podía constituir un estímulo suficiente para la minería férrea. El gran estímulo provino sobre todo de la industria del acero británica, cuya utilización del convertidor Bessemer la hizo necesitar mineral no fosfórico. Por una serie de razones, la entrada de los ingleses en la minería del hierro español no comenzó con fuerza hasta los años setenta, pero entonces en pocos años se crearon las grandes compañías inglesas (la *Orconera*, la *Luchana*, la *Parcocha*, la *Salvador*, la *Marbella*), y también las francesas, como la *Schneider* y la *Mines de Somorrostro*. Ciertamente es que también había capital español: los Ybarra tuvieron participación en la Orconera y en Somorrostro, y sus propias minas de Saltacaballo, por ejemplo; y hubo muchas otras empresas menores españolas. Pero la iniciativa y las grandes empresas mineras fueron extranjeras.

El plomo, de metalurgia sencilla, sí se produjo en gran escala a lo largo del siglo XIX, y estuvo casi exclusivamente en manos españolas hasta mediados de la centuria. Sin embargo, los mineros españoles se limitaron a explotaciones poco profundas, y a menudo vendieron a extranjeros cuando agotaron las galenas superficiales. Durante la segunda mitad del XIX, la minería del plomo en Córdoba y Jaén estuvo dominada por franceses e ingleses. Este influjo de capital y empresarios extranjeros, junto con la construcción del ferrocarril y el agotamiento de los yacimientos almerienses y murcianos, desplazaron el centro de gravedad de la minería hacia el interior. Por supuesto, ni nacionales ni extranjeros tenían motivos más altos que el afán de lucro; la diferencia estaba en el horizonte de previsión, en la formación profesional, en el volumen de recursos y en el conocimiento del mercado. En todo esto andaban por delante los foráneos.

Algo parecido puede decirse de la minería del cobre. Las minas de Tharsis permanecieron inactivas durante la mayor parte del XIX, hasta que la francesa *Compagnie des Mines de Cuivre d'Huelva* adquiriera la concesión en 1855. La mayor demanda y los mayores capitales, sin embargo, fueron ingleses. Las piritas de la gran cuenca de los ríos Tinto y Odiel contenían también azufre, de tanta o mayor importancia que el cobre, por ser materia prima del ácido sulfúrico y la sosa cáustica, vitales para la industria química británica. Fue un consorcio de empresas químicas británicas el que organizó en 1866 la *Tharsis Sulphur and Copper Company*, que sustituyó en su concesión a la *Compagnie des Mines* por medio de un acuerdo amigable. La empresa británica inmediatamente emprendió el trabajo necesario para la explotación en gran escala: desmontado para la explotación a cielo abierto, ferrocarril de vía estrecha hasta la costa, muelle de carga cerca de Huelva, etc. Tharsis beneficiaba parte del mineral *in situ* para obtener cobre, y enviaba el resto a Inglaterra, donde se vendía a empresas químicas como materia prima para la obtención de azufre y subproductos. Los beneficios fueron cuantiosos. Entre tanto, la explotación de las minas de Río Tinto se llevaba a cabo por empresarios

locales de modo ineficiente y en ocasiones fraudulento, con escaso rendimiento para el Estado español, que era el propietario. Cuando, agobiado por las deudas, el Gobierno decidió subastar la concesión en 1870, no encontró oferentes: el precio de salida era alto, las circunstancias políticas españolas y europeas, desfavorables. Por fin en 1873, el consorcio internacional encabezado por Matheson se hizo cargo de las minas y, tras un decenio de grandes inversiones, similares pero en mayor escala que las de Tharsis, alcanzó un éxito indiscutible.

La impopularidad en España de estas grandes empresas cupríferas extranjeras ha sido grande. En concreto, con respecto a la más odiada, Río Tinto, Nadal [1975], pp. 107-8 ha afirmado que la cantidad que ésta pagó por el arriendo del yacimiento fue «insuficiente» a la luz del «fabuloso» beneficio que produjo su explotación. Aparte de que no está claro que pueda calificarse de «fabuloso» el beneficio de Río Tinto, uno puede preguntarse por qué, si el precio a que se arrendaron las minas fue «insuficiente», no fueron empresarios españoles los que asumieron el arriendo, ya que la subasta fue pública y es de suponer que los españoles estuvieran en mejor situación para conocer las condiciones del contrato. Y, en efecto, fueron elementos locales quienes dieron a conocer la oportunidad a Matheson y más tarde compraron acciones de la nueva empresa; pero esos «elementos locales» eran dos alemanes (Heinrich Doetsch y Wilhelm Sundheim) afincados en Huelva. La visión empresarial de los españoles tampoco se manifestó en esta ocasión.

En el caso del mercurio, donde a causa de la relativa simplicidad del beneficio, no hubiera sido necesario el concurso de empresarios extranjeros, fue la debilidad y desgobierno del Estado español lo que atrajo a los Rothschild, cuya red internacional para comercializar el metal hubiera sido necesaria en todo caso. Por lo que se refiere al cinc, la gran empresa productora, la *Real Compañía Asturiana de Minas*, era en realidad belga, como es bien sabido. Cuando a mediados de siglo, esta compañía, la mayoría de cuyo capital era español, necesitó una ampliación y reconversión, sus socios españoles se retiraron, y así fue como la Real Compañía Asturiana, en vísperas de su gran prosperidad, pasó a ser mayoritariamente extranjera.

En resumen, la metalurgia y la minería constituyen un ejemplo clásico de la incapacidad de los empresarios españoles para hacer frente a los problemas que implicaba el desarrollo de un sector de tecnología compleja, intensivo en capital, en fuerte expansión y con importantes ramificaciones internacionales. El espacio que ellos dejaron libre fue ocupado por empresarios extranjeros, mayoritariamente originarios de los países que constituían los grandes mercados.

Por supuesto, casi toda la maquinaria y otro equipo que se necesitaba en minería y metalurgia se importaba. Los explosivos, sin embargo, que constituyen un importante factor productivo en minería y obras públicas, se producían en España, en especial a partir de la instalación en Bilbao, en 1872, de la *Sociedad Española de la Dinamita*. Ahora bien, el capital, todos los directi-

vos salvo uno, los ingenieros, la tecnología, hasta la mayor parte de las materias primas de esta empresa, fueron inicialmente importados sobre todo de Francia, aunque el capital era mayoritariamente alemán, británico y belga. Las técnicas, por supuesto, eran las inventadas por Alfred Nobel, que era miembro del consejo de administración. Años más tarde fueron surgiendo competidores, y los empresarios españoles fueron entrando en el sector. La demanda del ácido sulfúrico, de ácido nítrico y de otros productos fue aumentando, y la producción nacional creció. Algunos subproductos de la industria se utilizaban en otras actividades, como los fertilizantes (superfosfatos). A la larga, todos los fabricantes de explosivos en España se unieron, y a principios del siglo XX, la empresa resultante, creada en gran parte por capitalistas extranjeros, era mayoritariamente española. Anteriormente se había desarrollado en España una pequeña industria química abastecedora de la textil (producción de sulfúrico, sosa cáustica, ácido clorhídrico). La primera empresa química española fue creada en Barcelona a principios del siglo XIX por un francés, François Cros, discípulo de Jean-Antoine Chaptal y refugiado en Cataluña tras las guerras napoleónicas.

Otras industrias modernas, como las del gas, la electricidad y el transporte urbano, también fueron introducidas por empresarios y capitalistas extranjeros. El gas lo fue por tres empresas diferentes. En Barcelona fue Charles Lebon, hijo de uno de los inventores del gas de hulla, el francés Philippe Lebon, quien en 1842, asociado al banquero Pedro Gil, fundó la *Catalana de Gas*. Lebon luego extendió sus actividades a otras ciudades y otros países. En Madrid, el gas fue introducido por la compañía británica Manby & Partington en 1946, aunque se habían hecho experimentos ya en 1826. La compañía decidió retirarse al llegar la crisis de 1847-48, y el negocio quedó en manos del banquero Gregorio López de Mollinedo, que finalmente compró la compañía en 1856 y la vendió inmediatamente al Crédito Mobiliario Español. En tercer lugar, la Compañía General de Crédito en España, también francesa, creó una red de seis empresas de gas en otras tantas capitales de provincia, comenzando por Valladolid, cuya factoría de gas empezó a producir en 1859. El único caso de iniciativa claramente local en la industria de gas fue el de José Campo en Valencia, que comenzó cooperando con Lebon y luego deshaciéndose de él.

A nadie sorprenderá que en la introducción de la industria eléctrica en España predominaran las compañías alemanas tales como la *AEG*, la *Siemens* y la *Schuckert*, y que, como ocurrió en otros países europeos, el Deutsche Bank fuera uno de los grandes apoyos financieros de estas empresas. Lo que es notable y menos conocido es que los empresarios españoles, con apoyo estatal, sin duda, tuvieron un papel mayor en este campo que en otros de la industria moderna. Sin embargo, es un hecho que el primer generador eléctrico en España fue instalado en Barcelona por una compañía cuyos socios eran ambos catalanes, Tomás Dalmau y Narcís Xifra. La sociedad Dalmau-Xifra, sin em-

bargo, era pequeña: generaba energía con motores de gas y abastecía de fluido eléctrico para alumbrado público y para energía motriz en algunas fábricas. Trató de extenderse al resto de España, pero no pudo competir con los gigantes multinacionales, que por entonces avasallaban a las compañías locales en el sur de Europa. AEG entró en España por Madrid, combinándose con Gas Madrid y con los Péreire para crear la *Compañía Madrileña de Electricidad* en 1890. El grupo Schuckert entró en el mercado eléctrico madrileño en 1898 con la compañía *Central Norte*. La AEG también creó la *Sevillana de Electricidad*, la *Compañía Barcelonesa de Electricidad*, la *Compañía Vizcaína de Electricidad*, y varias otras en distintas provincias. La Schuckert fundó la primera planta electroquímica de España, la *Electroquímica de Flix*, en Cataluña, en 1897. Entre tanto, como dice Sudrià, «el capital español parecía en principio remiso hacia la inversión en el negocio eléctrico». También Broder menciona la negativa de los bancos catalanes, pocos años más tarde, a invertir en proyectos hidroeléctricos, a diferencia de sus homónimos vascos y madrileños.

Las cosas cambiaron con la expansión de la hidroelectricidad, debida al menos en parte, a la legislación que reservaba la propiedad de los saltos y caídas de agua a los españoles. Esto no fue óbice, sin embargo, para la consolidación de los sistemas eléctrico y de tranvías en Barcelona bajo el control de una compleja empresa multinacional, la *Barcelona Traction, Light and Power Company*, que por medio de procesos que no están aún totalmente claros, logró adquirir la Barcelonesa de Electricidad y la *Energía Eléctrica de Cataluña*. La primera pertenecía a la AEG; la segunda, a Indelec, que era el banco de Siemens, y había sido fundada en 1910 a instancias del periodista y hombre de negocios Emilio Riu, que se dirigió a la Siemens tras haber sido rechazado por varios bancos catalanes en sus esfuerzos por explotar sus concesiones de saltos de agua.

El caso de los tranvías es parecido, ya que frecuentemente eran las mismas compañías las que distribuían electricidad y operaban la red de tranvías. Las primeras compañías de tranvías de Barcelona fueron inglesas y francesas, pero las compañías belgas pronto resultaron dominantes. A principios del siglo XX, las compañías belgas operaban los sistemas de tranvías en Madrid, Barcelona, Valencia, Valladolid, Málaga, Santander, Granada, Zaragoza, Mallorca y varias otras ciudades. La AEG, por su parte, manejaba la red de tranvías en Bilbao y Sevilla.

## ACTITUDES EMPRESARIALES

Hemos hecho un recorrido, extenso pero no exhaustivo, del papel desempeñado por los empresarios extranjeros en varios sectores importantes de la economía española durante el siglo XIX y principios del XX. A mi juicio, el recorrido constituye una clara indicación de la debilidad del factor empresarial

español en esa época. Ahora bien, en otros sectores industriales importantes, que crecieron en diferentes momentos y a diferentes ritmos durante el mismo período, tales como varias ramas de la metalurgia, los textiles, el cemento y la industria alimentaria, el papel de los empresarios extranjeros fue mucho menor, y el de los españoles, correlativamente, mucho mayor. Éstos fueron sectores, sin embargo, donde la competencia estuvo restringida de un modo u otro, y donde estaba casi garantizado un alto nivel de beneficios. Los empresarios textiles, aunque moviéndose en un mercado aparentemente atomístico, resultaron constituir un poderoso y efectivo grupo de presión para lograr protección arancelaria. Los empresarios metalúrgicos, y en especial los siderúrgicos, tanto en el siglo XIX como en el XX, constituyeron un grupo oligopólico que también tuvo gran éxito en su esfuerzo por lograr altos aranceles que los protegieran de la competencia exterior. Los productores de cemento también formaban un oligopolio que, a principios del siglo XX, alcanzó un acuerdo de cártel, y presionaron repetidamente y casi siempre con éxito al Gobierno para que emprendiese programas de obras públicas e incluso para que impusiera la aplicación de los acuerdos y normas establecidos privadamente por el cártel. Casos parecidos ocurrieron en la industria alimentaria, como en la industria del azúcar, que respondió a los problemas crónicos de superproducción organizando un cártel y logrando modalidades variadas de protección estatal, desde la protección arancelaria hasta el reconocimiento oficial del cártel. Lo mismo, por cierto, habían obtenido los fabricantes de explosivos en 1897.

Sería vano negar que hubo notables empresarios españoles en este período. En banca tenemos nombres ilustres como Manuel Girona, el fundador y presidente casi perpetuo del Banco de Barcelona, el primer banco comercial privado español; José Campo, el creador del primer banco de negocios, la Sociedad Valenciana de Crédito y Fomento, precursora, por tanto, de las sociedades de crédito y que se adelantó en seis años al *Crédit Mobilier* de los hermanos Péreire; campo fue además el introductor de los ferrocarriles y el gas en Valencia; Antonio López, marqués de Comillas, asociado a Girona, banquero y naviero; Estanislao de Urquijo, el vasco de origen humilde que emigró a Madrid, se colocó en la agencia de los Rothschild (Daniel Weisweiler) en Madrid y se convirtió en el gran banquero de negocios en la España de la segunda mitad del XIX; Antonio Basagoiti, que emigró a México, donde hizo fortuna, y luego fundó en Madrid el Banco Hispano Americano, el mayor banco español a mediados del siglo XX; y tantos otros, que fueron eminentes hombres de empresa en el sector bancario y en diversas esferas. Pero, excepto Basagoiti, fueron figuras puramente locales, cuya obra apenas trascendió su país, y en muchos casos, su ciudad. Fueron, además, administradores capaces más que innovadores arriesgados, y ésa es la tónica de los mejores hombres de empresa españoles.

El hecho es que los españoles que se han decidido a asumir el papel de empresarios han tendido con gran frecuencia a apoyarse en estructuras no compe-

tivas: cárteles, aranceles, monopolios legales o, de hecho, protección estatal de todo tipo y modalidad. El resultado de un análisis de actitudes empresariales que he llevado a cabo a partir de la encuesta oficial realizada en 1889 sobre la reforma arancelaria muestra que la hostilidad hacia el libre comercio era abrumadora: el 78% de las respuestas, casi cuatro de cada cinco, está en contra de una reducción arancelaria (y a menudo, muy enfáticamente, aunque esto no puede reflejarse en la tabla; en realidad, la opinión predominante no estaba sólo *contra* la reducción, sino *en favor* de una subida que poco después tendría lugar). Lo mismo puede decirse de las opiniones acerca de los tratados de comercio, aunque las opiniones son menos definidas. En total, el 63% de los opinantes estaba en contra de los tratados internacionales de comercio.

Se confirma así algo que hemos venido observando a partir de otros tipos de evidencia: los empresarios españoles, incluso en el clima librecambista que predominaba en el siglo XIX, se declaraban mayoritariamente en contra del libre comercio y la libre competencia. Ciertamente es que en las décadas finales del siglo, la opinión empresarial en muchos países empezaba a recelar del libre comercio; pero la unanimidad casi total de los empresarios agrícolas e industriales españoles es impresionante, y parece confirmar el apego a la protección estatal, la afición al monopolio y la aversión al riesgo que hemos detectado al analizar el predominio de los empresarios extranjeros en sectores de la economía española en los que había competencia, que estaban sujetos a fuerte innovación y que exigían fuertes inversiones de capital.

## ALGUNAS HIPÓTESIS

Sólo caben conjeturas acerca de las causas de tales actitudes. Se ha dado una venerable polémica acerca de la relación entre los valores sociales y el subdesarrollo español. Los rasgos sociales más citados como responsables del atraso son los siguientes:

- 1) El viejo prejuicio aristocrático contra el trabajo, en especial el manual.
- 2) La tradicional desconfianza católica hacia el capitalismo (leyes contra la usura, elogio de la pobreza, recelo hacia la competencia, el materialismo y las actitudes racionales).
- 3) La pasividad intelectual y el respeto a la ortodoxia impuestos por la Inquisición.
- 4) Los bajos niveles educativos.
- 5) La larga tradición mercantilista, partidaria de la intervención estatal en la economía y de la regulación y gremialización de la actividad empresarial y del trabajo.
- 6) El conocido círculo vicioso: el propio atraso es un obstáculo al desarrollo económico y una barrera a la iniciativa empresarial.

Sería ingenuo achacar únicamente a la mediocridad de sus hombres de empresa el retraso económico de España. Las causas son más profundas y

complejas. Pero tampoco se puede negar que las actitudes sociales, aunque difíciles de aprehender, son muy persistentes. Mi principal hipótesis a lo largo de este ensayo ha sido que una sociedad que desde el siglo XVI se congeló en una ortodoxia impuesta, que reprimió sistemáticamente el pensamiento original y la libertad de acción en busca de la felicidad terrena, acabó encontrándose, tres siglos más tarde, sin una clase empresarial competitiva y dinámica. Las actitudes sociales, repito, son muy persistentes: hay indicios de que el problema no se ha resuelto todavía.

## BIBLIOGRAFÍA SELECCIONADA

AMALRIC, JEAN-PIERRE Y OTROS

1983 *Aux origines du retard économique de l'Espagne, XVIe-XIXe siècles*, París: Editions du CNRS.

ANES, GONZALO; LUIS ANGEL ROJO, Y PEDRO TEDDE DE LORCA

1983 Eds. *Historia económica y pensamiento social. Estudios en homenaje a Diego Mateo del Peral*, Madrid: Alianza/Banco de España.

ARTOLA, MIGUEL

1978 Dir. *Los ferrocarriles en España, 1844-1943. I. El Estado y los ferrocarriles*, 2 vols., Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España.

AVERY, DAVID

1974 *Not on Queen Victoria's Birthday. The Story of the Río Tinto Mines*, London: Collins.

BANCO DE ESPAÑA

1970 *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid: Banco de España.

BRODER, ALBERT

1981 *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIXe siècle, 1767-1924*, Tesis doctoral, Université de Paris I.

CAMERON, RONDO E.

1961 *France and the Economic Development of Europe, 1800-1914. Conquests of Peace and Seeds of War*, Princeton: Princeton University Press.

1989 *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present*, New York: Oxford University Press.

CARANDE, RAMÓN

1949 *Carlos V y sus banqueros. La Hacienda real de Castilla*, Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.

CHASTAGNARET, GÉRARD

1985 *Le secteur minier dans l'économie espagnole au XIXe siècle*, Tesis doctoral, Université de Provence.

CHECKLAND, S. G.

1967 *The Mines of Tharsis. Roman, French and British Enterprise in Spain*, London: George Allen & Unwin.

COLMEIRO, MANUEL

1965 *Historia de la Economía Política en España*, 2 vols., Madrid: Taurus (ed. orig. 1863).

FRAILE, PEDRO

1991 *Industrialización y grupos de presión: la economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid: Alianza.

GÓMEZ MENDOZA, ANTONIO

1989 *Ferrocarril, industria y mercado en la industrialización de España*, Madrid: Espasa Calpe.

HAMILTON, EARL J.

1948 *El florecimiento del capitalismo y otros ensayos de historia económica* (trad. A. Ullastres), Madrid: *Revista de Occidente*.

HARVEY, CHARLES E.

1981 *The Río Tinto Company. An Economic History of a Leading International Mining Concern, 1873-1954*, Penzance, Cornwall: Alison Hodge.

JEFFS, JULIAN

1970 *Sherry*, London: Faber & Faber.

KAGAN, RICHARD L.

1974 *Students and Society in Early Modern Spain*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

LACOMBA, JUAN ANTONIO, Y GUMERSINDO RUIZ,

1990 *Una historia del Banco Hipotecario de España (1872-1986)*, Madrid: Alianza.

MADOZ, PASCUAL

1848 *Madrid. Audiencia, provincia, intendencia, vicaría, partido y villa*, Madrid (ed. facsímile, excma. Diputación de Madrid, 1981).

MARTÍN ACEÑA, PABLO, Y LEANDRO PRADOS DE LA ESCOSURA,

1985 Eds. *La Nueva Historia Económica en España*, Madrid: Tecnos.

NADAL, JORDI

1975 *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Barcelona: Ariel.

NÚÑEZ, CLARA EUGENIA

- 1992 *La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España contemporánea*, Madrid: Alianza.

NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, GREGORIO

- 1993 *La Sevillana de Electricidad (1894/1930) y la promoción multinacional en el sector electrotécnico*, Granada: Ediciones Némesis.

OTAZU, ALFONSO DE

- 1987 *Los Rothschild y sus socios españoles (1820-1850)*, Madrid: O.Hs. Ediciones.

PAREJO BARRANCO, ANTONIO

- 1989 *La industria lanera española en la segunda mitad del siglo XIX*, Málaga: Universidad de Málaga.

PIKE, RUTH

- 1966 *Enterprise and Adventure. The Genoese in Seville and the Opening of the New World*, Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

PLATT, D. C. M.

- 1983 «Finanzas extranjeras en España, 1820-1870», *RHE*, I, 1, pp. 121-50.

PRADOS DE LA ESCOSURA, LEANDRO, Y VERA ZAMAGNI

- 1992 Eds. *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid: Alianza.

RUIZ MARTÍN, FELIPE

- 1990 *Las finanzas de la Monarquía hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Madrid: Academia de la Historia.

SÁNCHEZ-ALBORNOZ, NICOLÁS

- 1977 *España hace un siglo: una economía dual* (Nuevo texto, revisado y ampliado), Madrid: Alianza.  
1985 Ed. *La modernización económica de España*, Madrid: Alianza.

SANTILLÁN, RAMÓN

- 1982 *Memoria histórica sobre los bancos. Reedición con motivo del bicentenario de la fundación del Banco de San Carlos*, Madrid: Banco de España.

SANZ AYAN, CARMEN

- 1988 *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid: Universidad de Valladolid.

SARRAILH, JEAN

- 1957 *La España ilustrada de la segunda mitad del siglo XVIII* (trad. Antonio Alatorre), México: Fondo de Cultura Económica.

## SIMPSON, JAMES

- 1985 «La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900», en Martín Aceña y Prados, pp. 166-91.

## SUDRIA I TRIAY, CARLES

- 1990 «La industria eléctrica y el desarrollo económico de España», en J. L. G<sup>a</sup>. Delgado, ed., *Electricidad y desarrollo económico*, Oviedo: Hidroeléctrica del Cantábrico.
- 1983 «Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria de gas en España, 1840-1901», *RHE*, I, 2, pp. 92-118.

## TEDDE DE LORCA, PEDRO

- 1974 «La banca privada española durante la Restauración (1874-1914)», en Tortella, ed., pp. 217-455.
- 1987 «Los negocios de Cabarrús con la Real Hacienda (1780-1783)», *RHE*, V, 3, pp. 527-5.
- 1988 *El Banco de San Carlos (1782-1829)*, Madrid: Banco de España/ Alianza.

## TORTELLA CASARES, GABRIEL

- 1973 *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid: Tecnos.
- 1974 Dir. *La Banca española en la Restauración. I. Política y finanzas*, Madrid: Banco de España.
- 1981 Y otros, *Revolución burguesa, oligarquía y constitucionalismo (1834-1923)* (Vol. VIII de Tuñón de Lara, dir., *Historia de España*), Barcelona: Labor.
- 1983 «La primera gran empresa química española: La Sociedad Española de la Dinamita (1872-1896)», en Anes, Rojo y Tedde, pp. 43-531.
- 1987 «La implantación del monopolio de los explosivos en España», *HPE*, 108-9, pp. 393-409.
- 1992a «La integración vertical de una gran empresa durante la dictadura de Primo de Rivera. La Unión Española de Explosivos, 1917-1929», en *Economía española, cultura y sociedad* (Homenaje a Juan Velarde Fuertes, coord. J. L. García Delgado, Tomo I), Madrid: EUEDEMA, pp. 359-93.

## YUN CASALILLA, BARTOLOMÉ, Coord.

- 1991 *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX)*, Salamanca: Junta de Castilla y León.

## ZAMBRANA PINEDA, JUAN FRANCISCO

- 1987 *Crisis y modernización del olivar español*, Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

## DOCUMENTOS

*Estadística de los Presupuestos Generales del Estado y de los resultados que ha ofrecido su liquidación, años 1850-1890-91* (Intervención General de la Administración del Estado), Madrid: Imprenta de la Fábrica Nacional del Timbre, 1891.

*La reforma arancelaria y los tratados de comercio. Información escrita de la Comisión creada por Real Decreto de 10 de Octubre de 1889*, 5 vols., Madrid: Establecimiento Tipográfico Sucesores de Rivadeneyra, 1890.

*British Parliamentary Papers*

## ABREVIATURAS

*ASI* = *Annali di Storia dell' Impresa*.

*EHR* = *Economic History Review*.

*HPE* = *Hacienda Pública Española*

*MC* = *Moneda y Crédito*

*P.P.* = *Parliamentary Papers*

*RHE* = *Revista de Historia Económica*.

*RSE* = *Rivista di Storia Economica*