

MARTÍN RODRIGO ALHARILLA. *Los Marqueses de Comillas 1817-1925. Antonio y Claudio López*.

Madrid: LID Editorial Empresarial, 2000. 405 págs

EN UN ARTÍCULO PUBLICADO ya hace diez años en los *Annali di Storia dell'Impresa*, Núria Puig y Eugenio Torres indicaban que los estudios históricos sobre empresarios habían progresado a lo largo de dos líneas definidas, aunque no siempre convergentes: las biografías empresariales, conectadas con la historia económica, y los estudios sobre elites, entroncados con la historia social y la sociología histórica. Desde entonces, nuestro conocimiento sobre los empresarios españoles ha aumentado considerablemente, y ello se ha debido, de forma destacada, a trabajos que siendo biografías de empresarios concretos integran ambas corrientes y además proporcionan una nueva visión sobre la historia económica, social y política de España. Entre ellos, me gustaría destacar tres libros que han sido publicados por LID Editorial Empresarial: las biografías de Ramón de la Sota, realizada por Eugenio Torres, de Horacio Echevarrieta, escrita por Pablo Díaz Morlán, y esta que nos ocupa de los marqueses de Comillas, cuyo autor es Martín Rodrigo Alharilla.

Efectivamente, Martín Rodrigo tiene razón al decir que su libro es “mucho más que una biografía”. Lo que nos ofrece, además de la reconstrucción de la vida de los dos primeros marqueses de Comillas, es un acercamiento original a la historia económica, social y política de España entre 1817 y 1925 a partir de una perspectiva de análisis (y unas fuentes) de tipo micro. Cuestiones como la ausencia o no de espíritu empresarial en España, las relaciones entre los grupos de presión y la política económica durante la Restauración, las implicaciones políticas y económicas del “problema cubano” —por citar una expresión de Pablo de Alzola—, reciben un detallado tratamiento en este trabajo. La riqueza de las fuentes manejadas permite, además, llegar a resultados concluyentes. Por ejemplo, el estudio verifica con rotundidad que esa pretendida independencia del poder político de los empresarios es más una teoría de los politólogos y algunos historiadores políticos que una realidad histórica, y que la política económica aplicada y, en general, el marco institucional en el que se desarrolló la actividad empresarial, fueron el resultado del juego de intereses cruzados de los diferentes grupos de presión que actuaban en España en este período. Dadas esas reglas del juego, la actividad de búsqueda de rentas desplegada por los marqueses de Comillas no demostraría tanto la inexistencia de empresarios dinámicos en España (puesto que los costes de influencia de esa actividad serían asumidos por todos los empresarios, dinámicos o no), como algo completamente diferente: a saber, que aquellos empresarios que tuvieron éxito en la España de la Restauración —y los Comillas, al igual que los Echevarrieta o los Sota y Aznar, lo fueron, aunque en distinto grado— dispusieron de buenas conexiones con el poder político. Naturalmente, esa fue una condición necesaria pero nunca suficiente. Compárese al respecto la marcha declinante de la Cía. Transatlántica de los Comi-

llas, vinculada casi en exclusividad al transporte y las subvenciones oficiales y que acabó siendo intervenida por el estado, con la expansiva de la Cia. Naviera Sota y Aznar del grupo del mismo nombre (estudiada en el libro ya citado de Eugenio Torres), que operó en el mercado libre, nacional e internacional. O dicho de otra manera, la función «improductiva», por utilizar una expresión de William Baumol, de conseguir una renta estatal a costa de otros grupos o intereses no fue incompatible con otras funciones «productivas» dedicadas a introducir innovaciones, abrir nuevos mercados, asignar o reasignar factores de producción o reducir costes de producción y/o transacción. En suma, el trabajo de Rodrigo aporta numerosas evidencias de importancia para debatir y analizar cuestiones de índole más general como las ya apuntadas y muchas otras (la política colonial, las relaciones laborales, etc.). No se entiendo, por ello, la ausencia de unas conclusiones donde el autor podría haber recapitulado las contribuciones más importantes de su libro al conocimiento de nuestra historia económica, social y política. En su lugar, se ha optado por un breve epílogo sobre el destino final de las empresas del grupo.

Hay otros elementos de este libro que me gustaría destacar. El primero, que a diferencia de otras biografías empresariales, ésta presenta una dificultad adicional de la que debe ser consciente el lector: la ausencia de un fondo documental centralizado, lo que ha obligado al investigador a un laborioso proceso de búsqueda de la información por numerosos archivos españoles y cubanos. Este concienzudo trabajo de investigación demuestra, además de una férrea voluntad y una notable capacidad de trabajo, una cierta sagacidad para la investigación histórica que deben serle reconocidas al autor. El segundo, su aportación al conocimiento sobre la importancia de la familia en el mundo de los negocios de España durante el período analizado. Los marqueses de Comillas crearon uno de los mayores grupos empresariales de la España de la Restauración, compuesto por un número considerable de grandes empresas que operaban en diversos sectores de actividad. Sin embargo, la familia continuó desempeñando un papel clave en el funcionamiento y la gestión del grupo y en la estructura de la propiedad de las diversas sociedades, utilizando para esto último diversos mecanismos para mantener agrupado el patrimonio (entre ellos, la formación de sociedades civiles —no mercantiles— o de cuentas en participación). Por último, el propio concepto de «grupo empresarial», manejado de forma reiterada por el autor. Como sucede con los casos de Sota y Aznar o de Echevarrieta, ya citados, el «grupo Comillas» estuvo compuesto por un número variable de empresas jurídicamente independientes, pero estrechamente relacionadas entre sí a través de consejeros comunes y de sociedades holding o de cartera (el Banco Hispano Colonial, en algunos momentos; sociedades civiles o de cuentas en participación, posteriormente). En los grupos empresariales, conviene distinguir entre la estrategia corporativa del grupo en su conjunto, y la estrategia de negocios o competitiva de cada una de sus empresas. El autor es consciente de esas diferencias, sin embargo, un cierto conocimiento de la literatura teórica sobre grupos empresariales —o grupos económicos, puesto que también reciben este nombre— le habría permitido dar

un mayor respaldo teórico a su discurso narrativo y también, en ocasiones, le habría aportado una mayor capacidad analítica para explicar algunas de las decisiones tomadas por sus gestores; aunque, justo es reconocerlo, no hubiese alterado sustancialmente los resultados obtenidos.

Una última consideración, no desdeñable. Estamos ante un libro que no se ha escrito apresuradamente, sino que ha sido madurado y reflexionado durante un tiempo, como lo demuestra su estructura, el detalle de las citas al inicio de cada capítulo, y su cuidada escritura, lo que hace muy fácil y amena su lectura. Por todo lo apuntado, y aunque esta breve reseña sin duda no hace justicia a la riqueza y variedad de los temas tratados en este libro, creo que hay razones más que sobradas que aconsejen y justifiquen su lectura.

JESÚS M^a VALDALISO

Universidad del País Vasco