

RESUMEN DE TESIS

EL FACTOR EMPRESARIAL EN LA GALICIA ATLÁNTICA, 1820-1913

Elvira Lindoso Tato (Universidade da Coruña)

Esta tesis, dirigida por el Dr. Carles Maixé Altés, fue defendida el 1 de diciembre de 2005 en el Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad de A Coruña, ante un tribunal compuesto por los doctores: Xoán Carmona Badía, Luis Alonso Álvarez, Jesús María Valdaliso Gago, Joseba de la Torre Campo y José Ramón García López y recibiendo la calificación de sobresaliente cum laude por unanimidad.

A la hora de buscar responsabilidades sobre el atraso decimonónico gallego, una de las ideas vertidas en varios estudios ha sido la falta de una metrópoli gallega que ejerciese de líder industrial y actuase de difusora del crecimiento económico hacia otras zonas de la región. Otra carencia señalada ha sido la de una burguesía manufacturera y autóctona que desempeñase un papel estelar en el tirón industrial. La burguesía industrial gallega sería una fracción minoritaria frente a una burguesía comercial más numerosa dedicada a la comercialización de las manufacturas importadas, a la inversión en tierras y rentas, realizando también funciones propias de la banca privada. Otro de los argumentos empleados para explicar la debilidad de la burguesía regional ha sido el componente foráneo de la clase empresarial gallega, haciendo hincapié fundamentalmente en el carácter menos emprendedor de la burguesía autóctona frente a la foránea. En consecuencia, esta tesis se ha centrado en el estudio de la oferta empresarial de la Galicia atlántica con el fin de ofrecer una interpretación del escaso impulso industrial que caracterizó a los núcleos más dinámicos de la región desde una perspectiva empresarial. En primer lugar, uno de los objetivos planteados fue la reconstrucción del marco empresarial de la Galicia atlántica entre 1820 y 1913. En segundo lugar, se realizó el análisis de la configuración del sector empresarial de los núcleos más dinámicos de la región y su evolución a largo plazo. Seguidamente, se procedió al estudio de la conformación de la clase empresarial gallega, centrándose en los aspectos relacionados con sus orígenes y estrategias inversoras. Por último, se ha tratado de identificar los elementos característicos de la organización empresarial de la fachada atlántica, así como sus semejanzas o divergencias con respecto a las del resto del país.

Estos objetivos se han cubierto centrandó la investigación en los sectores empresariales de las provincias de A Coruña y de Pontevedra, las dos provincias más activas desde el punto de vista económico en la Galicia del Ochocientos. La práctica ausencia de contabilidades empresariales o de registros exhaustivos de empresas y empresarios para la mayor parte del período condicionó la forma de aproximación. La elección recayó en la construcción de series inéditas de sociedades mercantiles y capitales acumulados a través de la formación y ampliación de las mismas, un instrumento de bastante tradición en la

historiografía española. Los registros mercantiles de la provincia coruñesa y los protocolos notariales de A Coruña, Santiago y Ferrol han sido las fuentes esenciales en la construcción de las series de sociedades mercantiles y capitales de la provincia de A Coruña. A su vez, estas series se completaron con las que nos ofrecen algunos trabajos ya publicados sobre las iniciativas empresariales de la provincia pontevedresa entre 1866 y 1940. Otras fuentes como el Boletín Oficial de la Provincia de A Coruña, las Contadurías de Hipotecas coruñesas, las Estadísticas del Comercio Exterior y de Cabotaje de España, la Estadística Minera de España, las memorias existentes sobre algunas entidades financieras tales como el Crédito Gallego y el Banco de La Coruña, las sucursales gallegas del Banco de España y las cajas de ahorro de A Coruña y Santiago, varios informes consulares y diversas publicaciones periódicas de la época se han empleado para cubrir determinados aspectos de la investigación.

La tesis se ha estructurado en cuatro grandes capítulos en los que ha primado el criterio cronológico, salvo en el último donde se estudian varios aspectos de la empresa gallega. Así, los tres primeros capítulos hacen referencia a otras tantas etapas en las que se puede dividir la economía atlántica gallega entre 1820 y 1913. La división temporal se ha efectuado en función de la evolución que siguieron las expectativas empresariales en dicho período, evolución extraída de la base empírica de esta investigación. La tendencia muestra tres etapas bien diferenciadas durante el siglo XIX y principios del XX. Una primera fase, entre 1820 y 1839, en la que el ritmo de crecimiento fue reducido y acorde con el mantenido por la ciudad de A Coruña durante el último tercio del siglo XVIII y las dos primeras décadas del XIX. La pérdida de las colonias americanas continentales, la inestabilidad política que afectó al conjunto de la sociedad española así como el nuevo régimen liberal condicionaron el marco de actuación de las empresas. Tras la pérdida de las colonias el comercio exterior gallego fue recuperándose progresivamente, adoptando circunstancialmente algunas soluciones heterodoxas como el tráfico de esclavos y el corso. Asimismo, la estructura industrial estuvo sesgada hacia la fabricación de curtidos que había ganado terreno frente a las tradicionales salazones de pescado. Adicionalmente, destacaron algunas iniciativas aisladas en el sector del vidrio coruñés que alcanzaron relevancia nacional pero que no tuvieron continuidad en el primer tercio del siglo XX. El nuevo marco liberal ofreció también nuevas oportunidades de inversión a los sectores empresariales de la región, entre ellas la adquisición de rentas y tierras que proporcionó la desamortización de Mendizábal. La riqueza inmobiliaria fue una partida importante de los patrimonios de la burguesía comercial e industrial. Sin embargo, su conversión en rentistas y/o propietarios no implicó necesariamente el abandono de sus actividades manufactureras y comerciales. La adquisición de rentas y bienes raíces estaba integrada plenamente en los patrones de

conducta de los agentes empresariales. La posesión de estos bienes era una señal de identidad para la burguesía más pudiente de la región.

La segunda fase abarca el período 1840-1889, cuando una vez finalizada la primera guerra carlista, la fachada atlántica inició una fase ascendente interrumpida por la crisis agraria finisecular en la década de los ochenta. Este crecimiento se encuadró en el seguido por la economía española, que también había experimentado un mayor crecimiento del PIB tras el estancamiento anterior. Este crecimiento se apoyó en primer lugar en el sector terciario, con el comercio a la cabeza, seguido de la salazón y los primeros avances de la conserva. Mientras, el cuero se mantuvo como uno de los sectores industriales más relevantes aunque había alcanzado su techo de crecimiento. Asimismo, surgieron una serie de iniciativas en la industria fabril textil que no fueron capaces de cubrir el vacío dejado por la liquidación de la manufactura doméstica tradicional gallega. En este período las nuevas oportunidades de inversión se produjeron al calor de las medidas legislativas del bienio progresista. La desamortización de Madoz y, sobre todo, las posibilidades abiertas en materia financiera y ferroviaria encontraron eco en las iniciativas de los empresarios gallegos. La banca y los ferrocarriles implicaron la creación de las primeras instituciones anónimas bancarias gallegas y de los primeros proyectos ferroviarios.

La crisis agraria finisecular alteró radicalmente la coyuntura empresarial. Esta crisis supuso un punto de ruptura en la década de 1880 respecto a la tendencia creciente iniciada en los años cuarenta. Pero, a partir de los noventa, arrancó el período más dinámico del siglo en términos empresariales, el cual se ha definido como la etapa del brote finisecular que comprende los años que van de 1890 a 1913. El “brote” finisecular fue considerable con respecto a la etapa precedente aunque modesto si se compara con otras regiones españolas dado que Galicia siguió ocupando los últimos puestos en el desarrollo español. Este ciclo estuvo caracterizado por el despegue de la moderna industria conservera y la pesca, especialmente en las Rías Baixas, la aparición de las sociedades eléctricas y varios servicios relacionados con el desarrollo urbano así como por el crecimiento relativo de la actividad minera. El textil y varios subsectores alimenticios absorbieron también importantes capitales aunque su significación fue inferior en la estructura industrial atlántica. El sector terciario experimentó también un fuerte proceso de diversificación. El crecimiento del comercio de cabotaje y exterior, la consignación de buques relacionada en gran medida con la intensificación del tráfico migratorio a finales del siglo, la creación de numerosas casas de banca privadas y los servicios de todo tipo singularizaron a dicho sector. Por consiguiente las iniciativas no faltaron, de manera que éste fue un periodo muy dinámico en el ámbito empresarial.

Se ha constatado también la fuerte localización espacial del crecimiento. Al iniciarse el siglo XIX, A Coruña, Santiago y Ferrol eran los núcleos económicamente más dinámicos en

Galicia. Cuando finalizaba la centuria, A Coruña, sobre todo, y Vigo concentraban el crecimiento. Las distancias se ampliaron respecto a Santiago y Ferrol en el período finisecular. Santiago se había incorporado a las nuevas líneas de inversión de los años finales de siglo pero no llegó a alcanzar el rango de la capital provincial. Uno de los elementos diferenciales que explican el menor vigor que manifestó Compostela en ese período sería el declive relativo de la industria del cuero local. La segunda mitad del Ochocientos no implicó el crecimiento de esta industria. En todo caso, tuvo lugar un proceso de concentración en manos de algunos de los empresarios más importantes de la localidad. Santiago intensificó su papel de centro de consumo y distribución, aunque en este sentido no llegó a los extremos de estancamiento que experimentó Ferrol. Respecto a éste, podemos confirmar el languidecimiento de su sector empresarial durante el siglo XIX. El vigor manifestado por otros empresarios de la región a finales del siglo XIX no fue compartido por la economía ferrolana. Las iniciativas industriales fueron muy escasas y el comercio fue el único sector destacado de su estructura empresarial. La industria del curtido, en la que la ciudad departamental había sido pionera, apenas avanzó. Quedaron en pie algunas de las tenerías ferrolanas fundadas a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, pero éstas sobrevivieron en un sector dominado ahora por el cuero compostelano. La dependencia del Arsenal siguió siendo un factor clave para explicar ese retraso. Una actividad menos intensa en el Arsenal repercutía invariablemente en el ritmo de creación de sociedades en dicha urbe. La economía ferrolana después de marchitarse durante el Ochocientos no se recuperó demográfica y económicamente hasta la segunda década del siglo XX, cuando la construcción naval entró en una nueva fase expansiva.

La otra cara de la moneda viene representada por A Coruña y Vigo. A Coruña, fue la capital económica de la Galicia del Ochocientos. Esta capitalidad se asentó primeramente en la recuperación comercial a comienzos de la serie, en la que el puerto desempeñó un papel esencial, y en menor medida en un sector industrial de bienes de consumo ligado sobre todo a la salazón de pescados. En el período finisecular el capital acumulado se introdujo en los nuevos sectores que protagonizaron el crecimiento de esta época: conserva, electricidad, tranvías y minería, entre otros. Vigo avanzó a pasos agigantados en el período finisecular pero no superó a la capital coruñesa hasta el período de entreguerras. La diferencia fundamental entre ambas en el período estudiado radicó en que el sector empresarial vigués mostró una mayor inclinación hacia el complejo marítimo-pesquero que el coruñés. En este sentido, los datos apoyan la hipótesis tradicional de un Vigo industrial frente a una A Coruña financiera. En realidad, hasta el período de entreguerras no se produjo la superación definitiva del sector financiero vigués por el coruñés debido fundamentalmente a la quiebra del *Banco de Vigo*, institución ligada al desarrollo conservero de Vigo y su área de influencia. La capital coruñesa concentró la mayor parte de las

iniciativas industriales del siglo XIX pero esto no excluyó la conversión de esta capital en el núcleo financiero más importante de Galicia en el primer tercio del XX. La capital coruñesa conjugó ambas demandas, sin embargo adoleció de una fuerte concentración industrial tal como fue el caso de Vigo. En términos absolutos Vigo no superó a A Coruña en cuanto a iniciativas industriales pero era el núcleo industrial más dinámico a finales del XIX y presentaba una estructura industrial más sesgada hacia el sector de transformados de la pesca. Aunque la industria conservera se hizo un hueco en el tejido empresarial de la provincia coruñesa, en conjunto su desarrollo fue más débil que el de las Rías Baixas. En A Coruña hablaríamos más de diversificación industrial que de concentración en términos comparativos, fruto de la implicación temprana por parte de los banqueros locales en la industria y los servicios de la región. La menor discriminación inversora de los banqueros coruñeses se tradujo en un amplio abanico de intereses en el período finisecular: además de la pesca y su transformación hay que destacar el abastecimiento de agua, gas, electricidad y el transporte urbano, la elaboración de curtidos, la industria azucarera, el refinado de petróleo, el transporte marítimo y terrestre, la consignación de buques ligada al tráfico migratorio y la minería. Estos financieros no presentaron una concentración de riesgos tan acusada como el *Banco de Vigo* con una política explícita de apoyo al sector conservero.

Respecto a la composición de la clase empresarial de la Galicia atlántica, el análisis realizado ha puesto de manifiesto, entre otras cosas, el fuerte peso del capital mercantil en las principales iniciativas del siglo. En menor medida, los propietarios, los fabricantes, los contratistas, y especialmente los comerciantes-banqueros, contribuyeron al proceso de acumulación. Estos últimos, en general, dominaron los mercados financieros locales a través de su integración en las sociedades anónimas bancarias de la región. El *Banco de La Coruña* y su sucesor el *Crédito Gallego* fueron un instrumento al servicio de sus intereses. Asimismo, la sucursal del *Banco de España* fue "colonizada" desde el punto de vista administrativo por los mismos. La función que desempeñaban los comerciantes-capitalistas los hacía indispensables en aquellas iniciativas empresariales donde el capital era un factor crítico. Precisamente, la etapa 1890-1913 confirma la relevancia que el capital financiero adquirió en la formación de los sectores modernos, más intensivos en capital. Las casas de banca privadas más notables de la capital herculina tejieron una red de intereses en torno a las empresas eléctricas, el suministro público de aguas, los tranvías, las compañías mineras, la conserva y la pesca. Dionisio Tejero Pérez, las familias Rubine, Marchesi y sobre todo los Pastor en A Coruña, y las casas de banca compostelanas, *Olimpio Pérez e hijos* e *Hijos de Simeón García*, fueron alguno de los más destacados comerciantes-banqueros que integraron esa red. El negocio de estos banqueros evolucionó de forma creciente durante el período finisecular. Exceptuando a los Marchesi, estos bancos se fortalecieron durante el

período de entreguerras metamorfoseándose en algunos casos en sociedades anónimas y contribuyendo a configurar los grupos empresariales más significativos de la región.

El examen de la procedencia geográfica de la clase empresarial gallega nos permite afirmar que Galicia no careció de burguesía propia durante el siglo XIX. A finales del siglo XIX esta burguesía fue producto del relevo generacional de aquellos industriales, comerciantes y banqueros procedentes de otros países o de otras regiones españolas que llegaron a finales del siglo XVIII y principios del XIX y que luego se establecieron definitivamente en Galicia. Esa clase empresarial finisecular fue en gran medida oriunda de la región aunque en algunos casos su estirpe sea foránea, de ahí que apellidos catalanes, asturianos, cameranos o franceses, entre otros, siguieran poblando el tejido empresarial. Galicia siguió atrayendo capital foráneo durante la mayor parte del siglo XIX pero no con la misma fuerza y en la misma dirección que a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Sectores como el textil, el cuero, el vidrio, la banca, el transporte de emigrantes, la minería, la electricidad, el transporte urbano, la construcción naval, el ferrocarril y el comercio de tejidos fueron los polos de atracción para la inversión foránea. Exceptuando el comercio de textiles, todas ellas eran actividades que requerían un mayor aporte de capital o determinados conocimientos técnicos que era necesario importar. Precisamente, estos sectores concentraron las mayores participaciones del capital francés, belga, inglés e incluso alemán.

Los sectores empresariales de la Galicia atlántica del Ochocientos destacaron también por la abrumadora presencia de pequeñas y medianas empresas, que adoptaban un régimen jurídico colectivo o comanditario en el caso de formar sociedad. La sociedad anónima se concentró en determinados sectores y períodos. En concreto, el período 1890-1913 recogió la mayor concentración de sociedades anónimas en la minería, la producción de energía eléctrica, los tranvías y en general los servicios públicos. Anteriormente, las finanzas, los ferrocarriles y en menor medida el sector minero aglutinaron a estas empresas. Características también compartidas con el resto del territorio nacional. Sin embargo, la dimensión de las empresas gallegas tendía a ser inferior a las del resto de España, incluso en sectores afines. Asimismo, la familia jugó un papel esencial en la configuración de la empresa gallega. Un rasgo presente en determinados sectores, tales como el transporte terrestre y la salazón, fue la existencia de pactos o acuerdos entre empresas para repartirse mercados o acceder a los insumos en determinadas condiciones. La autofinanciación fue el método habitual de financiación para la gran mayoría de las empresas, de pequeño y mediano tamaño. El recurso al capital ajeno fue practicado en menor medida y cubierto por los banqueros privados locales o las instituciones financieras creadas y/o dominadas por los mismos. Su papel se reducía normalmente a generar la suficiente oferta de liquidez para hacer frente a las necesidades corrientes de la empresa. Dicha oferta se incrementó a

comienzos del siglo XX con la creación de nuevos bancos y la reorientación de la política de activo de las sociedades anónimas bancarias existentes, de tal forma que estimularon el crecimiento entre 1890 y 1913. En concreto, la colocación de las acciones y obligaciones de las nuevas compañías anónimas del período finisecular contó con la colaboración de los comerciantes-banqueros integrados en sus consejos de administración. Asimismo, durante esta etapa los intermediarios financieros mejor posicionados escalonaron puestos en la jerarquía bancaria regional preparándose para el salto que se produjo tras la Gran Guerra. Los casos más relevantes fueron el de los *Sobrinos de José Pastor* –reconvertidos en sociedad anónima tras la Primera Guerra Mundial– y, después de la guerra civil, el *Banco Simeón* y el *Banco Gallego*, descendientes de la casa Simeón y *Olimpio Pérez e Hijos* respectivamente. El sustrato financiero y/o el vínculo familiar fueron también determinantes a la hora de configurar notables grupos empresariales entre 1820 y 1913.

Los rasgos esbozados para las empresas gallegas del Ochocientos no difirieron excesivamente de los que caracterizaron a la empresa española. En este sentido, la oferta empresarial gallega no se alejó demasiado de la “pauta” nacional. Sin embargo, sencillas comparaciones en cuanto a número y dimensión de las organizaciones empresariales gallegas con respecto a las de otros puntos del país revelan su inferior tamaño y cuantía. Existió una oferta empresarial en la Galicia atlántica, oferta que se incrementó sobre todo en el eje atlántico A Coruña-Vigo. En definitiva, Galicia no careció de iniciativa empresarial. Pero la actividad empresarial no puede desligarse del marco social, institucional y económico en el que se desarrollaba. El tamaño del mercado interno limitó la actuación del empresariado. Los limitados avances agrícolas en el siglo XIX condicionaban el crecimiento de la demanda regional. La estrechez del mercado regional restringía las oportunidades de negocio disponibles de ahí que el mayor desarrollo industrial se produjo en aquellos sectores que producían de cara al exterior.