
Cómo han obtenido su capital inicial los empresarios británicos y españoles (c. 1800-c. 1939)*

● PABLO DÍAZ MORLÁN

Universidad de Alicante

Introducción

Este trabajo ofrece los primeros resultados de la utilización exhaustiva de una base de datos amplia de empresarios británicos y españoles. El objetivo consiste en ofrecer una imagen de las vías de financiación empleadas por los empresarios del Reino Unido y España en el momento de iniciar su actividad empresarial, y comparar ambos países, para un periodo de tiempo que cubre el siglo XIX y llega hasta 1939.

El debate sobre la financiación de la Revolución Industrial británica es uno de los de mayor tradición historiográfica del Reino Unido. Dentro de él, posee una gran relevancia la discusión en torno al papel desempeñado por el sistema financiero británico en el proceso de industrialización. La acusación de que la banca no acudió a solventar las necesidades de inversión de la industria por sufrir una excesiva aversión al riesgo derivó en la condena de la banca por haber contribuido con su ausencia al climaterio británico. La comparación con el caso alemán fue decisiva para dicha condena, pues en Alemania la banca unió su suerte a la industria y auspició fusiones entre empresas, expansiones e innovaciones técnicas. La industria alemana se habría visto respaldada por la banca en mucha mayor medida que la británica, y este hecho habría marcado la diferencia en el desarrollo industrial de ambos países a partir del último tercio del siglo XIX.¹ La mayor precisión empírica de trabajos posteriores, sin em-

* Este artículo se ha beneficiado del proyecto de investigación del Ministerio de Educación ECO2008-00398/ECON, dirigido por la profesora Paloma Fernández.

1. Pueden consultarse resúmenes del debate en Pressnell (1969); Crouzet (1972), pp. 2-3; Mathias (1973); Cottrell (1980), p. 236; Watson (1999), pp. 32-33; Collins y Baker (2003), pp. 1-3.

Fecha de recepción: enero 2012

Versión definitiva: octubre 2012

Revista de Historia Industrial

N.º 51. Año XXII. 2013.1

bargo, ha llevado a rechazar una condena tan rotunda de la banca británica, demostrándose que no estuvo tan ausente, que conviene diferenciar entre varios tipos de banca dentro del mercado de capitales británico y que la prudencia con la que, en general, actuó, trajo como consecuencia positiva para el Reino Unido una estabilidad financiera envidiable después de la crisis de 1878. Por si fuera poco, la supuesta bondad del sistema alemán también ha sido puesta en entredicho en algunos aspectos.²

En España no hemos tenido un debate comparable al del Reino Unido pero sí contamos con aportaciones relevantes sobre el sistema financiero y el mercado de capitales, según las cuales hubo que esperar al último cuarto del siglo XIX para que, superada la crisis de 1866, naciera y se desarrollara un sistema financiero digno de tal nombre, compuesto por bancos de carácter privado que coexistieron durante largo tiempo con la banca pública y con un mercado informal de capitales de carácter eminentemente local y regional.³ Este retraso en la bancarización del país con respecto a otros de nuestro entorno y, en concreto, con el Reino Unido, que ostentó la primacía financiera mundial durante la mayor parte del tiempo que abarca nuestro estudio, da pie a una comparación que permite obtener lecciones de lo que supone la ausencia o presencia de un sistema financiero consolidado en el desarrollo industrial de un país y, en concreto, en la financiación de las necesidades iniciales de capital de sus emprendedores.

Según Peter Mathias, existen tres coyunturas en la vida económica de cualquier empresario en las que se siente impelido a pedir crédito a los bancos: el momento de comienzo, los episodios de crisis y los de renovación de activos que exigen más que la reinversión habitual de beneficios.⁴ Las fuentes que empleo en este trabajo cubren de manera satisfactoria la primera de estas ocasiones. Tanto el *Dictionary of Business Biography* para el Reino Unido como los compendios regionales de biografías empresariales para España son generosos a la hora de indicar el origen de la primera aportación de capital, a diferencia de los momentos posteriores de crisis o de renovación de activos, de cuya financiación no se informa. Así pues, soy consciente de los límites de este trabajo: sus hipótesis y las conclusiones que se deriven de su desarrollo solo pueden versar sobre el protagonismo de los bancos y de otras vías de obtención de capital en el momento de iniciar la actividad empresarial, pero nada o muy poco pueden decir acerca del papel que desempeñan durante el

2. Collins separa a los contendientes de este debate en optimistas (la banca habría reaccionado a los requerimientos de la demanda) y pesimistas (partidarios del fallo del sistema bancario). Collins (1990). Para las consecuencias de la crisis financiera de 1878, véanse Collins (1990); Ross (1996a); Collins y Baker (2003).

3. Tortella (1973, 1997); Tedde (1974, 1984); Martín Aceña (1985); Martín Aceña y Titos (1999).

4. Mathias (1973), p. 135.

progresivo avance de dicha actividad, una vez demostrada la viabilidad de la iniciativa y puestas las bases para inspirar confianza en los posibles prestamistas.

El trabajo se articula como sigue. En el primer punto doy cuenta de la imprescindible crítica de fuentes. En el segundo presento los resultados de la muestra, resumidos en varios cuadros que recogen la información más relevante sistematizada. En el tercero discuto dichos resultados a la luz de los debates en torno a la financiación de los empresarios tanto en el Reino Unido como en España, y termino con unas breves conclusiones. De la comparación entre ambos países se abre camino la idea de que el desarrollo del sistema financiero no es condición suficiente para la implicación de la banca en las necesidades de capital inicial de los empresarios, ya que la incertidumbre que rodea a las empresas en el momento de comienzo resulta poco compatible con la asunción del principio de prudencia bancaria. Debido a ello, los emprendedores, cuando no cuentan con fondos propios, se ven impelidos a buscar vías de financiación alternativas, bien en el mercado informal de capitales, bien en ámbitos personales y familiares que contienen un alto grado de componente extraeconómico.

Crítica de fuentes

Como es sabido, el *Dictionary of Business Biography* (en adelante, DBB) fue una iniciativa de la Business History Unit de la London School of Economics, editado en cinco volúmenes (más un índice) por David Jeremy y Christine Shaw entre 1984 y 1986.⁵ Abarca en total 1.166 biografías cortas de empresarios británicos (excluidos escoceses) que desarrollaron su actividad entre 1820 y 1980.⁶ Por el propósito que la animó y por sus características, la fuente inglesa es mucho más ordenada y coherente que las españolas, haciendo la consulta más fluida. Por regla general, presenta siempre en el mismo orden el lugar de nacimiento, la fecha, el origen familiar, la educación y los primeros pasos empresariales, todo en los primeros párrafos, para a continuación extenderse en la actividad empresarial del protagonista.

La principal y más severa crítica sobre la validez del DBB como fuente histórica se encuentra en la respuesta que W. D. Rubinstein dio a T. Nicholas en las páginas de *Business History*.⁷ En esencia, Rubinstein argumentó que solo una pequeña parte de los empresarios británicos entraron en la selección efec-

5. Jeremy y Shaw (1984-1986). Véase el llamamiento a la participación realizado por sus promotores en las páginas de *Business History*: Jeremy (1980), pp. 238-240.

6. En once biografías aparecen dos o más hermanos. En estos casos, hemos considerado cada entrada como una sola, independientemente del número de hermanos biografiados.

7. Rubinstein (2000), pp. 142-147. Véanse Nicholas (1999a; 2000a).

tuada por los editores del DBB, y, en muchos casos, no precisamente los que debían entrar. Además, los empresarios relacionados con la industria pesada estaban sobrerrepresentados en perjuicio de aquellos dedicados al comercio y las finanzas, por lo que no era de rigor emplear el DBB para atacar su tesis de la predominancia de Londres sobre el resto de la economía británica. Por su parte, Nicholas admite lo que es aceptado por todos, esto es, que la muestra del DBB está sesgada en favor del sector manufacturero, y en concreto de la industria pesada y derivados, pero defiende que el diccionario es representativo de la comunidad de negocios británica.⁸

También Charles Harvey y Geoffrey Jones, en su repaso de la historia empresarial británica realizada en la década de 1980, criticaron las limitaciones del DBB para el análisis científico.⁹ Además de estas críticas, el debate entre Nicholas y Smith en las páginas de *Economic History Review* en 1999 y 2000 también puso a prueba la validez del DBB como fuente histórica.¹⁰ Pero lo hizo para aspectos del DBB que no van a ser tenidos en cuenta en este trabajo, como la relación entre empresarios y propiedad de la tierra y la validez de los datos de la riqueza dejada al morir. En definitiva, no hay motivos para dudar de la validez como fuente del DBB en lo que concierne a nuestro objetivo de estudiar el origen del capital inicial de los empresarios, siempre y cuando no tomemos los datos recogidos como una relación exhaustiva de dichos empresarios, por lo demás imposible, sino como una muestra aleatoria, del mismo modo que los investigadores del área de Dirección de Empresas emplean su sistema de obtención de información basado en encuestas. Tal vez el principal sesgo de la muestra sea que en ella aparecen en mayor proporción empresarios exitosos, puesto que los fracasados tendieron a desaparecer de la escena (aunque no siempre).¹¹

Por su parte, España no cuenta con una fuente semejante para todo el conjunto de empresarios de los siglos XIX y XX, pero sí con varios compendios de biografías cortas para las regiones de Galicia, Aragón, Cataluña, Valencia y Andalucía, además de una selección de cien grandes empresarios nacionales y un buen número de monografías sobre empresarios individuales y familias.¹² De la consulta de todas estas fuentes diversas he podido obtener una muestra de 622 empresarios españoles que desarrollaron su actividad entre finales del siglo XVIII y la actualidad. En un trabajo reciente cuyo principal objetivo es medir la influencia del nivel educativo en el desempeño

8. Nicholas (1999a, 1999b, 2000a).

9. Harvey y Jones (1990), p. 9.

10. Nicholas (1999b, 2000b); Smith (2000).

11. Como indica Nicholas para el conjunto de la muestra empleada en el DBB (1999c), p. 689, son los empresarios de éxito los que dejan huella histórica, y solo se estudian los fracasos más llamativos o extraordinarios por algún motivo especial.

12. Los compendios son Torres (2000), Vidal (2005), Cabana (2006) Carmona (2006, 2009 y 2011) Germán (2009) y Parejo (2011).

empresarial, Gabriel Tortella, Gloria Quiroga e Ignacio Moral-Arce han utilizado fuentes parecidas para construir una base de datos de 643 empresarios españoles.¹³ Las diferencias con las fuentes que aquí empleo estriban en que no han utilizado dos libros conjuntos dirigidos por Xoán Carmona en 2009 y 2011 (un segundo volumen de empresarios gallegos y otro dedicado a familias del sector conservero), y sí han podido, en cambio, consultar los dos volúmenes inéditos coordinados por Eugenio Torres sobre empresarios vascos y madrileños gracias a la amabilidad que ha demostrado para con ellos la editorial Lid.

Los compendios de empresarios regionales y el libro de empresarios nacionales muestran grandes disparidades entre sí y dentro de cada uno atendiendo a la extensión y detalle de las biografías. Destacan de entre todos ellos los tres volúmenes (dos de empresarios gallegos y uno de familias conserveras) coordinados por Xoán Carmona, los cuales denotan una mayor preocupación por analizar en profundidad a cada uno de los empresarios o dinastías empresariales seleccionados que por alcanzar un elevado número de biografías. Como regla general, cabe decir que las fuentes españolas, aun manteniendo un nivel aceptable de calidad al estar escritas en su mayor parte por especialistas, son más desordenadas e inconexas que las británicas, pero a través de ellas puede recogerse prácticamente la misma información que buscamos para el presente trabajo, salvo algunas excepciones. Su problema mayor no es ese, sino la descompensación que existe entre unas regiones y otras al no haber sido publicados los volúmenes correspondientes a todas las regiones. Aunque están representadas doce regiones (quedando por completo ausentes Extremadura, Canarias y La Rioja, si bien de esta última provienen varios empresarios relevantes que desarrollaron su actividad fuera de su tierra de origen), el 95% de la muestra se concentra en siete de ellas: Cataluña (121), Valencia (116), Andalucía (102), Aragón (91), Galicia (74), Madrid (47) y País Vasco (41), y el peso mayor o menor que cada una tiene en el conjunto de la muestra no siempre se corresponde con su importancia económica real. Por ello, conviene admitir que la muestra empleada queda lejos de representar de manera óptima la realidad empresarial española, un problema compartido con la muestra inglesa aunque por causas distintas. Sin embargo, coincido con Tortella, Quiroga y Moral-Arce en la consideración de que «es virtualmente imposible construir una muestra representativa de empresarios» y que todo lo más que podemos aspirar a alcanzar es una aproximación al óptimo.

En definitiva, el DBB puede ser considerado una *encuesta* histórica sobre los empresarios británicos al igual que los compendios de biografías regionales españolas. Ninguna de las dos muestras es óptima, pero también

13. Tortella, Quiroga y Moral-Arce (2011).

CUADRO 1 • Base de datos de biografías empresariales británicas y españolas. Información general (en %)

		Reino Unido	España
Tipo de empresario	Herederero	29,6	31,1
	Fundador	45,1	61,6
	Gestor	25,3	7,3
Clase social	Alta	27,2	25,2
	Media	66,3	58,7
	Baja	6,5	16,1
Sector de actividad	Manufactura	40,4	34,1
	Comercio	12,5	16,4
	Transporte	11,2	5,8
	Finanzas	11	10
	Alimentación	5,7	17,5
	Construcción	5,4	4,1
	Minería	4,7	2,9
	Energía	3,5	4
	Edición	3,3	1,8
	Espectáculo	1,4	1,1
	Otros	0,9	2,3

Fuentes: DBB y compendios de biografías regionales españolas. Véase texto. *Clase social:* desconocida para 129 británicos y 51 españoles. *Sector:* desconocida para 11 británicos y un español. *Finanzas:* Banca, seguros, auditoría, contabilidad y despachos de abogados. *Edición:* editores, impresores, prensa, publicidad, radio, comunicación. *Espectáculo:* ocio, teatro, cine, circo, turismo, entretenimiento. *Alimentación:* alimentación, agricultura, ganadería y pesca.

es cierto que no contamos con alternativas de superior calidad y que ambas contienen suficiente interés para utilizarlas para nuestros propósitos. Los 1.166 empresarios británicos y los 622 españoles pueden ser divididos en tres grupos diferentes atendiendo a si son herederos, fundadores o gestores sin participación en la propiedad. El cuadro 1 ofrece un resumen de ambas fuentes.

Presentación de los resultados

Dado que el objetivo de este trabajo es establecer el origen del capital inicial empleado por los empresarios cuando comienzan su tarea emprendedora, quedan excluidos tanto los herederos, que reciben una empresa ya en

marcha, como los gestores, que por definición utilizan capital de otros al quedar al margen de la propiedad de la empresa.¹⁴ Contamos, por lo tanto, con 526 empresarios fundadores o emprendedores británicos y 383 españoles (el 45,1% de los británicos y el 61,6% de los españoles; véase el cuadro 1). Sin embargo, la muestra disponible para este trabajo es más reducida porque no se ha podido saber el origen del capital inicial de todos los biografiados. De los británicos hemos podido determinar el de 392 (un 74,5% de respuesta positivas) y de los españoles, el de 309 (un 80,6%). Además, ha sido necesario eliminar de la muestra a varios empresarios españoles que iniciaron su actividad (y por lo tanto demandaron capital) antes de 1800, para acercarla en el tiempo a la británica, y a otros (españoles y británicos) que la iniciaron después de 1939, para ceñirnos a las etapas previas. Así pues, la muestra útil definitiva se compone de 387 empresarios británicos y 227 españoles que empezaron su aventura empresarial entre 1800 y 1939.¹⁵ Es evidente que el tamaño medio de los empresarios británicos, su poder económico, fue mayor que el de los españoles, pero ello no debe suponer impedimento alguno para comparar sus fuentes de financiación en el momento inicial de su actividad, cuando eran igual de pequeños y aún les quedaba toda la carrera empresarial por delante.

Pueden ser varios los criterios de división cronológica para estudiar la posible evolución en la obtención del capital inicial. Con ánimo de simplificar, he marcado dos cortes en 1870 y 1914 para dividir la muestra en tres etapas que coinciden con las de desarrollo, climaterio y entreguerras del Reino Unido, y que no entrañan dificultades especiales para adaptarse a su vez a la historia española. También en aras de la sencillez he dividido la muestra en tres clases sociales: baja, media y alta. La clase media es mayoritaria frente a las otras dos porque en estas últimas he ubicado solo los casos en que las fuentes establecían con nitidez la condición social humilde o elevada del biografiado. La clase baja agrupa a los emprendedores cuya pobreza o dificultades económicas se mencionan en los textos consultados, o bien la caracterización de los padres como obreros no cualificados o agricultores sin tierras propias. En la clase alta se sitúan los ricos propietarios de tierras, rentas o valores, cuya posición desahogada se cita expresamente en las fuentes. El cuadro 2 resume las características de la muestra que vamos a emplear.

Los siguientes dos cuadros, 3 y 4, ofrecen la información de la muestra de forma sistemática, clasificándola por etapas y por clases sociales, respectivamente. Conviene aquí dar algunas explicaciones sobre las categorías de finan-

14. Queda lejos de mi intención negar a los gestores profesionales su carácter empresarial, pero a los efectos de averiguar el origen del capital inicial la figura del gerente asalariado ausente de la propiedad debe mantenerse al margen.

15. El dato exacto de comienzo de la actividad empresarial suele destacarse en las biografías. Cuando no lo hace, la aproximación es sencilla en prácticamente todos los casos.

CUADRO 2 • Emprendedores británicos y españoles. Información general (1800-1939)

		Reino Unido	España
Etapas (n.º de empresarios)	1800-1870	132	71
	1871-1914	200	104
	1915-1939	55	52
	Total	387	227
Clase social (%)	Alta	14,3	13,3
	Media	74,3	63,4
	Baja	11,4	23,2
Sector de actividad (%)	Manufactura	38,2	35,7
	Comercio	17,4	23,8
	Transporte	8,6	5,7
	Finanzas	9,9	5,7
	Alimentación	4,4	16,7
	Construcción	6,7	1,8
	Minería	3,6	2,2
	Energía	2,1	4,5
	Edición	5,2	1,8
	Espectáculos	2,8	1,3
	Otros	1	0,8

Fuentes: Véase cuadro 1 y texto.

ciación empleadas en los cuadros. La de autofinanciación está clara e implica que al emprendedor le bastaron sus propios medios y evitó recurrir a otros, bien porque la empresa no requirió de ningún capital inicial para arrancar, bien porque ahorró o heredó el que necesitaba. En la categoría de matrimonio se han incluido solo los casos en los que ha quedado establecido con nitidez que el biografiado se convirtió en empresario gracias a su enlace conyugal, excluyendo los casos en que dicho enlace simplemente mejoró su situación económica un tiempo después de ser ya empresario. La categoría de familia, por supuesto, no incluye a la familia política, que estaría dentro de la del matrimonio. Es decir, si un empresario obtuvo de su suegro el dinero que necesitaba para montar su empresa, se considera que fue su matrimonio el elemento clave de dicha financiación. Las categorías de socio y *business angel* resultan a menudo difíciles de separar. Se ha optado por la de socio cuando quien financió al emprendedor ya estaba asociado a él con anterioridad y le dio entrada en el capital social de la empresa, y por *business angel* cuando se trató de dinero fresco

CUADRO 3 ▪ *Origen del capital inicial de los empresarios británicos y españoles.*
Por etapas (%)

	Reino Unido				España			
	1816-1870	1871-1913	1914-1939	Valor medio*	1800-1870	1871-1913	1914-1939	Valor medio*
Auto	36,4	40	38,2	38,5	47,9	48,1	59,6	50,7
Familia	27,3	21	18,2	22,7	8,5	16,3	7,7	11,9
Socios	15,2	19,5	10,9	16,8	2,8	8,9	1,9	5,4
<i>B. Angels</i>	9,8	9,5	12,7	10,1	1,4	3,7	1,9	2,6
Matrimonio	8,3	4,5	7,3	6,2	36,6	16,3	13,5	22
Amigos	1,5	3	9,1	3,3	1,4	1,9	5,8	2,6
Bancos	1,5	2,5	3,6	2,3	1,4	4,8	9,6	4,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

* Ponderado atendiendo a la distribución de la muestra para cada etapa.

Fuentes: Véase cuadro 1 y texto.

CUADRO 4 ▪ *Origen del capital inicial de los empresarios británicos y españoles.*
Por clases sociales (%)

	Reino Unido				España			
	Alta (14,3)*	Media (74,3)	Baja (11,4)	Valor medio**	Alta (13,3)	Media (63,4)	Baja (23,2)	Valor medio**
Auto	51	35	51,3	39,1	81,5	43,9	51,1	50,5
Familia	36,7	24	7,7	23,9	3,7	15,4	14,9	13,7
Matrimonio	6,1	6,7	2,5	6,1	7,4	25,2	19,1	21,4
Amigos	0	4,7	2,5	3,8	0	2,4	2,1	2
Socios	4,1	16,5	15,4	14,6	3,7	6,5	2,1	5,1
<i>B. Angels</i>	0	10,2	18	9,6	3,7	1,6	4,3	2,5
Bancos	2	2,8	2,6	2,7	0	4,9	6,4	4,6
Total	100	100	100	99,8	100	100	100	99,8

* Las cifras entre paréntesis indican el porcentaje que representa cada clase social en el total de la muestra.

** Ponderado en función del porcentaje correspondiente a cada clase social. Los valores medios no coinciden exactamente con los del cuadro anterior debido a que no se conoce la clase social de todos los empresarios, y por lo tanto las muestras sobre las que se realizan los cálculos varían levemente.

Fuentes: Véase cuadro 1 y texto. 45 británicos y 27 españoles de clase social desconocida.

que aportó alguien para que el emprendedor llevara adelante un nuevo negocio. Aun siendo consciente de que el empleo del concepto de *business angel* puede constituir un anacronismo ya que el uso de dicho término nació y se expandió a partir de la década de 1960, las semejanzas con dicha figura, mitad empre-

sario y mitad financiero, invitan a emplearlo en tiempos pretéritos tal y como hago aquí.¹⁶ Por otra parte, la diferencia entre las categorías de *business angel* y amigo a menudo se confunden, y he optado por este último cuando la relación de amistad está probada y mencionada expresamente por el autor de la biografía, dando a entender que el criterio de amistad fue el determinante para la concesión de la financiación. Por último, ha bastado que alguna entidad financiera interviniera, tan solo parcialmente, en la financiación inicial de un empresario, para adscribir a este en la categoría de Bancos, y se ha incluido en dicha categoría el único caso que hemos hallado de capital riesgo.

Finalmente, los cuadros 5.A y 5.B nos presentan la información de la muestra atendiendo a su división por sectores de actividad para cada país. El peso de los empresarios manufactureros en la muestra española no desmerece al que ostenta en la británica, que siempre ha sido acusada de sobreponderar la industria. Una parte de la explicación del peso industrial en la base de datos española estriba en que los empresarios de Cataluña, Valencia y País Vasco, tres regiones con marcada tendencia industrial, representan cerca de la mitad de la muestra.

Discusión de los resultados

Planteamientos generales

Antes de entrar en el debate acerca del origen del capital inicial de los empresarios, conviene repasar la información general de la muestra contenida en el cuadro 2. Como puede verse, contamos con más biografías de empresarios británicos que españoles para las tres etapas —aunque nos acercamos al equilibrio en la tercera—, pero el número de datos para cada una es suficiente si no sometemos la muestra a más divisiones. Los emprendedores de clase baja suponen casi una cuarta parte de los españoles frente a solo un 11,4% de los británicos, que se concentran más en la clase media y se equilibran a los españoles en el porcentaje de clase alta. En cuanto a los sectores de actividad, ya se ha indicado que el peso del sector manufacturero español, similar al británico, puede deberse en parte a la mayor presencia relativa de empresarios vascos, catalanes y valencianos con respecto a otras regiones españolas. En lo que se refiere a otros tipos de actividad, destaca la mayor presencia británica en el

16. Se tiende a ver a los *business angels* actuales como financiadores exclusivamente de iniciativas que requieren de innovación tecnológica o incluso pertenecer a sectores punteros de la economía, pero, si bien es cierto para numerosos casos, supone un acotamiento excesivo de la realidad de esta figura empresarial-financiera, que puede introducirse, y de hecho se introduce, en cualquier sector o actividad que le resulte atractiva, sea o no tecnológicamente avanzada. De ahí que su uso para épocas pasadas no constituya un anacronismo grave.

CUADRO 5.A. ■ Origen del capital inicial de los empresarios británicos. Por sectores (%)

	Manufactura (38,2)	Comercio (17,4)	Finanzas (9,9)	Transporte (8,6)	Construcción (6,7)	Edición (5,2)	Alimentación (4,4)	Minería (3,6)	Espectáculos (2,8)	Energía (2,1)	Otros (1)	Valor medio*
Auto	27,9	62,7	42,1	33,3	38,5	20	58,8	28,6	36,4	37,5	75	38,5
Familia	27,9	10,4	15,8	18,2	30,8	25	29,4	35,7	18,2	25	0	22,7
Socios	19	13,4	18,4	30,3	7,7	20	0	14,3	9,1	12,5	25	16,8
B. Angels	12,2	7,5	13,2	12,1	3,8	10	0	7,1	27,3	0	0	10,1
Matrimonio	8,2	1,5	7,9	0	7,7	5	11,8	14,3	0	12,5	0	6,2
Amigos	4,1	1,5	2,6	6,1	0	5	0	0	9,1	12,5	0	3,3
Bancos	0,7	3	0	0	11,5	15	0	0	0	0	0	2,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-

* Las cifras entre paréntesis indican el porcentaje que representa cada sector en el total de la muestra.

Fuentes: Véase cuadro 1 y texto.

CUADRO 5.B. ■ Origen del capital inicial de los empresarios españoles. Por sectores (%)

	Manufactura (35,7)	Comercio (23,8)	Finanzas (5,7)	Transporte (5,7)	Construcción (1,8)	Edición (1,8)	Alimentación (16,7)	Minería (2,2)	Espectáculos (1,3)	Energía (4,5)	Otros (0,8)	Valor medio*
Auto	53,1	50	38,5	69,2	50	25	47,4	60	33,3	40	50	50,7
Familia	8,6	11,1	15,3	15,4	0	50	5,3	40	66,7	20	0	11,9
Socios	4,9	3,7	7,7	7,7	0	25	5,2	0	0	20	0	5,4
B. Angels	4,9	0	0	0	0	0	0	0	0	10	50	2,6
Matrimonio	16	31,5	38,5	0	25	0	39,5	0	0	0	0	22
Amigos	2,5	0	0	7,7	25	0	0	0	0	10	0	2,6
Bancos	9,9	3,7	0	0	0	0	2,6	0	0	0	0	4,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-

* Las cifras entre paréntesis indican el porcentaje que representa cada sector en el total de la muestra.

Fuentes: Véase cuadro 1 y texto.

transporte, las finanzas, la construcción, la minería y la edición, mientras que los españoles sobrepasan en porcentaje a los británicos en el comercio, la alimentación y la energía. Al margen de posibles sesgos provocados por los editores en la selección de biografías, tales inclinaciones parecen corresponderse con las de las economías de los países respectivos.

Pasemos ya al cuadro 3. Dejaré para más adelante la discusión específica sobre el papel de la banca y me centraré aquí en el resto de categorías de financiación. Lo primero que cabe destacar es el peso, bien conocido, de la autofinanciación. En las tres etapas se acerca o llega al 40% para el caso británico, y ronda la mitad durante el largo siglo XIX y alcanza casi el 60% en el periodo de entreguerras para el caso español. Un segundo origen del capital inicial de los emprendedores británicos es la familia, que decae con el paso del tiempo pero que aún cubre las necesidades financieras iniciales de casi la quinta parte del empresariado británico en el periodo de entreguerras, frente a porcentajes más modestos de los españoles, a pesar del repunte hasta el 16,3% del periodo 1871-1913. Resulta también llamativa la diferencia entre los dos países en las categorías de socios y *business angels*, mucho más relevantes en el Reino Unido (25%, 29% y 23% en las tres etapas) que en España (4,2%, 12,6% y 3,8%). La categoría de los amigos, por el contrario, es similar en ambos países, tanto por su escasa importancia como por su evolución, pasando de una presencia marginal en las dos primeras etapas a unos porcentajes a tener en cuenta en la última (9,1% británico y 5,8% español). Pero lo que más sorprende del cuadro es la importancia del matrimonio en el caso español en el periodo 1800-1870. Nada menos que un 36,6% de los emprendedores españoles de ese tiempo obtuvieron el capital inicial que necesitaban por vía conyugal. Después, el porcentaje cae a un 16,3% y un 13,5% en las dos etapas siguientes, acercándose a las marcas británicas, más modestas.

Si se atiende al cuadro 4, que divide la muestra en clases sociales, llama la atención a primera vista el absoluto predominio de la autofinanciación en la clase alta española, cuatro quintas partes, y escasa presencia —o completa ausencia— del resto de categorías, frente a un 36,7% de casos en que los empresarios británicos de clase alta obtuvieron la financiación de sus familias.¹⁷ Para los emprendedores españoles de escasos recursos, sin embargo, además de la autofinanciación (más de la mitad de los casos), tanto la familia (un 15%) como el matrimonio (un destacable 19%) fueron vías importantes de obtención de capital, al contrario que para los británicos de clase baja, cubiertos solo en

17. Es esta una diferencia que no conviene magnificar puesto que la mayor parte de los empresarios españoles de clase alta que se autofinanciaron lo hicieron con herencias de procedencia familiar, por lo que las categorías de autofinanciación y familia tenderían a asimilarse. Agradezco esta pertinente observación a uno de los evaluadores. Pero no se trata de orígenes idénticos, o al menos las fuentes atienden a su separación, indicando en unos casos su origen hereditario y en otros que se trata de un préstamo por parte del padre o de la madre.

una décima parte por la suma de ambas categorías. Otra diferencia resaltante es que tanto los *business angels* como los socios asistieron en buena medida a los empresarios británicos de clase media y baja (un tercio de estos últimos logró así su capital), mientras que fueron raros los emprendedores españoles que encontraron estos tipos de soporte financiero (un 8,1% de los de clase media y un 6,4% de los de baja). La impresión que queda es que los españoles de recursos escasos o medios no contaron con un mercado informal de capitales tan desarrollado como el británico y tuvieron que recurrir más, para compensarlo, a la familia tanto natural como política. Paradójicamente, donde más se dejó notar la familia en el caso británico fue en la clase alta.

Los cuadros 5A y 5B completan la imagen de la financiación inicial de los emprendedores. La autofinanciación es menos relevante en la manufactura y la minería británicas que en el comercio, la construcción, las finanzas y la alimentación. En la manufactura, la importancia de la familia iguala a la de la autofinanciación (un 27,9%), y en la minería incluso la supera (35,7% frente a 28,6%). En el caso español, por el contrario, la autofinanciación impera en casi todos los sectores y solo es superada por otras categorías en sectores de escasa relevancia, salvo las finanzas, en donde es igualada por el matrimonio (un 38,5%). Sorprenden algunas diferencias entre ambos países, como la distancia que se da para la categoría del matrimonio entre el comercio británico (un insignificante 1,5%) y el español (31,5%), que se reproduce, aunque en menor medida, para las finanzas, la construcción y la alimentación. Y, a la inversa, los socios y los *business angels* están detrás de casi un tercio de las iniciativas industriales británicas, frente a un 10% de las españolas, subrayando lo antedicho acerca del escaso desarrollo del mercado informal de capitales en España.¹⁸ En definitiva, las vías de acceso a las fuentes de financiación inicial fueron parcialmente diferentes en los dos países, pesando más la familia, los socios y los *business angels* en el caso británico y la autofinanciación y el matrimonio en el caso español.

Estos resultados son consistentes con lo que se conoce desde hace tiempo de la industrialización británica. Según Heaton, las necesidades de capital inicial de los emprendedores en la industria textil no eran muy grandes y fueron cubiertas en su mayor parte por fuentes familiares y personales.¹⁹ Para Crouzet, la autofinanciación, la familia y los amigos aportaron el capital requerido durante la Revolución Industrial, entre mediados del siglo XVIII y principios del XIX, una afirmación que se puede aplicar a las etapas siguientes que estamos estudiando aquí si ampliamos la confusa categoría de amigo a las de *bu-*

18. Para un estudio de las diversas formas que adquirió el capital riesgo en las tres décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial, véase Michie (1981).

19. Heaton (1937), pp. 85-89.

siness angel y socio.²⁰ Cottrell ha subrayado la importancia de la autofinanciación y la posterior reinversión de beneficios, así como las aportaciones de nuevos socios incorporados a las empresas manufactureras en los momentos de innovación tecnológica.²¹ Lo mismo ha defendido Kindleberger: necesidades de capital inicial reducidas, un pequeño círculo de familia y conocidos detrás, y reinversión de beneficios en caso de éxito.²² Este cuadro podría completarse con una mención al extendido sistema de asociación empresarial (*partnership*), que explicaría la relevancia de los socios entre las fuentes de capital inicial de los emprendedores británicos durante todo el siglo XIX, y que solo cedió en importancia durante el periodo de entreguerras.²³

En España, con un sistema financiero acorde al atraso del país, no es de extrañar que las fuentes de financiación inicial de los emprendedores, al igual que en el Reino Unido, fueran ajenas a los bancos. Lo que quizá pueda sorprender más es, por un lado, la gran importancia de la vía del matrimonio para acceder a nuevas disponibilidades, y por otro, la escasa presencia de socios y *business angels*, que, sin embargo, debe matizarse para el estudio de regiones o ciudades concretas. Posee gran interés el caso de Alcoy, estudiado por Joaquín Cuevas, por tratarse de una localidad donde se dio una industrialización temprana. En algunos aspectos se parece más al caso británico que al conjunto de la muestra recogida en nuestro trabajo, porque las iniciativas manufactureras fueron financiadas por las familias, los amigos y, en un sentido amplio, los *business angels* provenientes de la misma industria y el comercio. Los préstamos privados cubrieron la ausencia de un sistema financiero formal, pero tampoco la progresiva implantación de este provocó grandes cambios, como veremos después al tratar de los bancos. La reinversión de beneficios, al igual que en toda Europa, fue el principal motor del desarrollo industrial de la localidad alicantina, un modelo del que pueden encontrarse ejemplos en otras ciudades y regiones españolas.²⁴

El debate sobre el papel de la banca

De lo antedicho emerge un gran ausente. La banca solo estuvo detrás del 1,5% de las iniciativas empresariales británicas y del 1,4% de las españolas hasta 1870, del 2,5% y el 4,8% entre 1871 y 1913 y del 3,6% y el 9,6% respectivamente en el periodo de entreguerras. No hizo distinciones entre clases sociales en el Reino Unido porque no llegó al 3% de ninguna de ellas, aunque sí mostró algo más de intrepidez en España, al respaldar hasta al 6,4% de los empre-

20. Crouzet (1972), pp. 43-44.

21. Cottrell (1980), pp. 248-256.

22. Kindleberger (1984), pp. 127, 260.

23. Mathias (1973), p. 134; Wilson (1995), p. 50.

24. Cuevas (2002), pp. 72, 81.

sarios de clase baja. Y mientras en el Reino Unido se dedicaba a financiar la construcción de casas (11,5%) y la edición de periódicos en Londres (15%), en España se concentraba en la manufactura (9,9%), de donde quedaba completamente ausente en el Reino Unido. Así, ¿puede afirmarse, para el caso español, que la banca financió la industrialización del país? A lo sumo, puede hablarse de cierta presencia del sistema financiero en los pasos iniciales de la industria española a partir del último cuarto del siglo XIX, pero siempre por detrás de otras fuentes de capital como la autofinanciación y el matrimonio (casi el 70% entre ambas), y en equilibrio con la familia y el conjunto de las tres categorías de socios, *business angels* y amigos. Nótese que estos datos hacen referencia a las necesidades iniciales de capital, uno de los tres momentos en que los empresarios requieren crédito bancario, tal y como hemos indicado en la introducción (los otros dos serían, según Mathias, los episodios de crisis y los de renovación de activos). Las fuentes empleadas en este trabajo poco o nada dicen acerca del acompañamiento de la banca en los momentos posteriores, cuando la expansión de los negocios a partir de su surgimiento inicial les hace merecedores de la confianza de los banqueros. En España se han escrito varias monografías que han demostrado que algunas entidades señeras sí se involucraron con determinación en la industrialización del país según se desarrollaba el sistema financiero, lo que no se pone en duda aquí salvo para el arranque de las empresas.²⁵

Como también se ha indicado en la introducción, el debate sobre el papel que desempeñó el sistema financiero del Reino Unido en la industrialización posee una venerable tradición que se remonta a principios del siglo XX. Según una extendida opinión, el mayor sistema bancario del mundo se desentendió de las necesidades de la industria nacional y optó por las inversiones ultramarinas, provocando escasez de crédito y la consiguiente demora en el desarrollo industrial. Este comportamiento excesivamente adverso al riesgo e insolidario con los requerimientos de crédito nacionales estaría detrás de la explicación del climaterio británico. En pocas palabras, la banca falló a la industria cuando esta la necesitó.²⁶ Lo que indican nuestros resultados es que la banca británica, en efecto, no respaldó a los emprendedores al iniciar su actividad, ni en la época de la Revolución Industrial —en la que se enmarcaría nuestra primera etapa—, ni durante el climaterio y el periodo de entreguerras. Veamos estas dos últimas etapas con un poco más de detenimiento.

Entre 1875 y 1913 se produjo la concentración bancaria y la expansión de pocos grupos que acabaron por dominar el mercado financiero británico.²⁷ Se-

25. Algunas de dichas obras son las de Tortella y Jiménez (1986), Otazu (1987), Lacomba y Ruiz (1990), Díaz Hernández (1998), López Morell (2005), Martín Aceña (2007), García Ruiz (2007a y 2007b), Puig y Torres (2008) y Blasco y Sudrià (2009).

26. Véanse las referencias indicadas en la introducción.

27. Cottrell (1980), pp. 195-198; Capie y Collins (1999), p. 189.

gún algunos autores, la crisis de liquidez de 1878 habría provocado el cierre del grifo de los bancos a las industrias.²⁸ Esto, que pudo ser cierto temporalmente para la financiación a corto plazo de las empresas, no se percibe en nuestros resultados, ya que la ausencia de la banca en los momentos iniciales de los empresarios se mantuvo inalterable antes y después de la crisis, pasando de un 1,5% a un escaso 2,5%. En cada sector, desde luego, pudieron darse circunstancias particulares. Por ejemplo, en la financiación de la expansión de la industria cervecera que se dio en el Reino Unido en las dos últimas décadas del siglo XIX fueron los empresarios los que no demandaron préstamos bancarios a largo plazo, optando por vías financieras alternativas, menos gravosas. Cuando, a principios del siglo XX, las expectativas para la industria cervecera se ensombrecieron y las empresas comenzaron a pedir crédito a los bancos, no es de extrañar que estos lo negaran atendiendo al criterio de prudencia. Pero hasta entonces los empresarios cerveceros no habían manifestado quejas sobre el funcionamiento de la banca.²⁹

Durante el periodo de entreguerras, a pesar de que continuó la concentración y expansión bancaria, tampoco parece que se produjera un cambio de relevancia en la participación de las entidades financieras en el origen del capital inicial de los empresarios británicos, que pasó a un mero 3,6%. Este dato respalda las dudas de Collins sobre la supuesta mayor relevancia de la banca en dicha etapa, apoyada por algunos autores.³⁰ De hecho, permanece inconcluso el debate en la historiografía británica acerca de si la centralización de decisiones socavó el contacto personal informal entre las entidades bancarias y las pequeñas empresas locales, dificultando la obtención de crédito, y si dicha centralización acentuó la aversión al riesgo de los bancos.³¹ En cualquier caso, lo que los resultados muestran claramente es que la banca británica no estuvo presente entre las opciones para obtener el capital inicial que requirieron los emprendedores en ningún momento entre 1800 y 1939.

En España, al igual que en el Reino Unido, fue prescindible el papel de la banca en la financiación inicial de los empresarios hasta el último cuarto del siglo XIX. A partir de 1874 las cosas empezaron a cambiar, asumiendo la banca un mayor protagonismo coincidente con la expansión de las entidades de carácter privado, una vez superada la crisis de 1866 y dentro de un proceso de modernización del sistema financiero a largo plazo.³² Pero conviene no exagerar su importancia. El mercado informal de capitales siguió predominando para los emprendedores en el periodo de entreguerras a pesar de la extensión del mercado formal. Hasta la Primera Guerra Mundial, los bancos estuvieron

28. Collins (1990); Ross (1996a), p. 322.

29. Watson (1996), pp. 62, 70, y (1999), p. 44.

30. Collins (1991), pp. 68 y ss.

31. Véase la discusión sobre este aspecto en Watson (1996), pp. 76-77, y (1999), p. 43.

32. Tortella (1973); Tedde (1974); Martín Aceña (1985).

detrás de tan solo el 4,8% de las iniciativas, concentrados, eso sí, en la industria, y del 9,6% en el periodo de entreguerras. Son datos muy cercanos al que ofrece Cuevas para la localidad industrial de Alcoy, un 6,7%, entre 1860 y 1913. Como ya ha quedado dicho, del resto de las iniciativas industriales alcoyanas la mayoría fue financiada por comerciantes y, sobre todo, por los propios industriales, siguiendo un patrón de comportamiento financiero presente en otros lugares de España.³³

En la condena de la banca británica ha desempeñado un papel muy importante la comparación con su homóloga alemana. Ya desde la década de 1930, industriales y políticos del Reino Unido protestaron por lo que consideraban una dejación de las funciones de los bancos aludiendo al ejemplo de Alemania, modélico según ellos, ya que los bancos germanos habían unido su suerte a las grandes empresas industriales de su país y habían impulsado con su implicación el crecimiento y la expansión internacional de la industria vecina. El informe del Macmillan Committee de 1931 recoge las conclusiones de muchos contemporáneos: la banca británica debería haber desempeñado un papel más cercano a la industria, al estilo del modelo alemán, impulsando las fusiones entre empresas para aumentar su tamaño y provocando su racionalización, concepto clave de aquel momento.³⁴ Sin embargo, diversos autores han indicado algunas desventajas del sistema alemán. Al mayor riesgo de quiebra se sumó la ineficiencia en el destino de abultados recursos.³⁵ Por si fuera poco, Fohlin rechaza que existiese una diferencia tan grande en el comportamiento de ambos sistemas financieros, ya que los bancos alemanes no estuvieron tan presentes en el accionariado de las grandes empresas industriales de su país, ni los británicos tan ausentes. Además, la presencia bancaria en la propiedad de la industria alemana tampoco se tradujo tan claramente en una concesión de crédito a largo plazo frente a la ausencia en la británica. No, al menos, en las proporciones en que se había creído.³⁶

Pero la idea más importante que contradice el supuesto fallo de los bancos británicos es que supone no entender la naturaleza de las relaciones entre banca e industria, tanto en el Reino Unido como en Alemania. Semejante acusación sobrestima la virtud de una mayor presencia de crédito bancario (en ambos países) y subestima la asistencia de los bancos a la industria británica.³⁷ Es cierto que, en equilibrio, el mercado de capitales deja fuera a potenciales prestatarios que desean crédito y no lo consiguen, y que las pequeñas empresas vie-

33. En concreto, 5,8 millones de pesetas de un total de 85,7 fueron prestados por la banca local a la industria alcoyana. Cuevas (2002), pp. 64, 67, 77, 86.

34. Los bancos británicos se defendieron ante estas acusaciones alegando que no era de su incumbencia lo que le ocurriera a la industria. Ross (1996a), pp. 317-318, 330.

35. Cottrell (1980), pp. 239-244; Watson (1996), p. 58.

36. Fohlin (1997).

37. Ross (1996a), p. 314.

ron rechazadas sus solicitudes por los bancos en una alta proporción.³⁸ Pero deducir de ello que existe un fallo de mercado implica olvidar el verdadero sentido del concepto de demanda efectiva, que incluye tanto el *deseo* como la *capacidad* del demandante de asumir el precio y las condiciones de equilibrio del mercado.³⁹ La incertidumbre intrínseca de cualquier nuevo negocio es contraria a la esencial prudencia de la actividad bancaria, y es lógico que así sea, porque la mayor parte de los emprendedores no cumple los requisitos exigidos para recibir crédito bancario.⁴⁰ Los bancos disponían de unas reglas sencillas por cuyo empleo evitaban riesgos y facilitaban control y estabilidad. Estas reglas eran conocidas por todos. La primera de todas era que solo se prestaba a corto plazo;⁴¹ la segunda, que se tomaban garantías hipotecarias en caso de riesgo y en igual proporción a este.⁴² Por eso los emprendedores tuvieron que buscarse otras fuentes como la familia, los amigos o un enlace matrimonial que les llevara a poseer nuevo capital propio. En el origen de las empresas operó a menudo un componente extraeconómico.

Se ha definido el papel de la banca como «un sistema de nodos de información que guía el encauzamiento de los recursos a través de los mercados financieros desde los ahorradores hacia los inversores».⁴³ Por ello los directores de banco requieren de un buen conocimiento de las oportunidades de negocio de sus áreas de actuación. Si fallan en esta función, puede quebrar el sistema financiero y acarrear una grave pérdida a toda la economía de su entorno. De ahí que sea relevante el estudio de las interconexiones de los directores de banca con las empresas industriales: los promotores y gestores de los nuevos bancos regionales del siglo XIX fueron casi siempre hombres de negocios locales.⁴⁴ Algo similar se ha encontrado para regiones de otros países europeos, y en España contamos con ejemplos bien estudiados como el ya citado de Alcoy. La comparación entre regiones de diversos países resulta útil para llegar a la conclusión de que a la banca le distingue su mayor o menor adhesión, en un momento histórico determinado, al principio de prudencia.

La prudencia es una virtud que la banca ha aprendido con la experiencia de una historia muy larga de quiebras financieras.⁴⁵ La aversión al riesgo de los responsables de las entidades británicas fue el principal motivo de rechazar los prés-

38. Ross (1996b), pp. 17, 23; Capie y Collins (1996), pp. 42-43.

39. Collins (1991), pp. 33-35.

40. Capie y Collins (1999), pp. 193-194, detallan todos los pasos que tenían en cuenta los bancos para otorgar un crédito a una empresa.

41. Crouzet (1972), pp. 46-47.

42. Capie y Collins (1999), pp. 208-209. Además de negar créditos a largo plazo y optar por el corto plazo, la banca británica no invirtió en la compra de paquetes accionariales de las empresas industriales. Baker, Eadsforth y Collins (2009).

43. Newton (1996), p. 64.

44. Newton (1996), p. 66.

45. Capie y Collins (1999).

tamos a largo plazo o la presencia en el capital social de las empresas, pero esta prudencia de la banca en la concesión de crédito a la industria dio al sistema una gran estabilidad, envidiada por otros países.⁴⁶ A partir del episodio de 1878, el Reino Unido no sufrió crisis bancarias de gravedad. Esta fiabilidad en el sistema financiero fue la principal aportación de la banca a la economía británica.⁴⁷

Conclusiones

Los resultados obtenidos de este estudio coinciden con lo que hasta ahora se sabía del importante papel de la autofinanciación en los primeros pasos de los empresarios, tanto en el Reino Unido como en España. Pero, más allá de los recursos propios, las vías para la obtención del capital inicial fueron parcialmente distintas en ambos países. Los emprendedores británicos, sobre todo los de escasos recursos, pudieron disfrutar en mucha mayor medida que los españoles de un mercado informal de capitales en el que abundaron los posibles socios y *business angels* dispuestos a aportar sus fondos a nuevas ideas y negocios, aunque esta posibilidad no estuvo del todo ausente de algunas regiones y ciudades industriales españolas. La familia fue para los británicos otra fuente importante de recursos, y el matrimonio lo fue para los empresarios españoles, pues más de un tercio de los de la primera etapa encontró en la vía conyugal la forma de financiarse.

Los datos obtenidos del DBB son también consistentes con lo sabido hasta ahora acerca de la poca implicación de los bancos en la industria británica. Lo he indicado en la introducción y en la discusión de los resultados y lo subrayo aquí: me ciño a las necesidades iniciales de capital de los emprendedores pues mis fuentes no dan pistas acerca del papel desempeñado por la banca en el acompañamiento de los empresarios una vez sus empresas se hacen mercedoras de confianza. Dicho esto, la comparación entre dos países tan distintos como Inglaterra y España puede contribuir a situar el problema en su justa dimensión. En definitiva, lo que tal comparación pone en evidencia es que la ausencia de financiación bancaria en los primeros pasos de cualquier empresa, de cualquier sector es general, y obedece a una característica común a la banca en cualquier tiempo o lugar, que es la prudencia. Como dijo un banquero español, la incertidumbre es el mundo de la empresa pero la prudencia es el de la banca. La consecuencia positiva es la ausencia de crisis financieras significativas. La pérdida del valor —del instinto— de la prudencia puede llevar a que se desencadene una crisis financiera que afecte gravemente a la economía en su conjunto. No otra cosa hemos vivido en los tiempos actuales.

46. Cottrell (1980), pp. 210-211; Collins y Baker (2003); Baker, Eadsforth y Collins (2009).

47. Collins (1990; 1991), p. 42; Ross (1996a), p. 331; Watson (1999), p. 44.

BIBLIOGRAFÍA

- BAKER, M., EADSFORTH, C., y COLLINS, M. (2009), «Avoiding toxic assets and ensuring bank stability: English commercial bank investments, 1880-1910», *Business History*, vol. 51, n.º 6, pp. 854-874.
- BLASCO, Y., SUDRIÀ, C. (2009), *El Banco de Barcelona (1844-1874). Historia de un banco emisor*, Madrid, Lid.
- CABANA, F. (2006), *Cien empresarios catalanes*, Madrid, Lid.
- CAPIE, F., y COLLINS, M. (1996), «Industry Lending by English Commercial Banks, 1860s-1914: Why Did Banks Refuse Loans?», *Business History*, 38: 1, pp. 26-44.
- (1999), «Organizational control and English commercial bank lending to industry in the decades before World War I», *Revista de Historia Económica*, 17: 1, pp. 187-210.
- CARMONA, X. (dir.) (2006), *Empresarios de Galicia*, Coruña, Fundación Caixa Galicia.
- (dir.) (2009), *Empresarios de Galicia*, vol. 2, Coruña, Fundación Caixa Galicia.
- (dir.) (2011), *Las familias de la conserva. El sector de las conservas de pescados a través de sus sagas familiares*, Pontevedra, Fundación Cluster de Conservación de Productos del Mar.
- COLLINS, M. (1990), «English bank lending and the financial crisis of the 1870s», *Business History*, 32: 2, pp. 198-224.
- (1991), *Banks and Industrial Finance in Britain, 1800-1939*, Londres, Macmillan.
- COLLINS, M., y BAKER, M. (2003), *Commercial banks and industrial finance in England and Wales, 1860-1913*, Oxford, Oxford University Press.
- COTTRELL, P. L. (1980), *Industrial Finance, 1830-1914*, Londres, Methuen.
- CROUZET, F. (1972), «Editor's Introduction», en F. CROUZET (ed.), *Capital Formation in the Industrial Revolution*, Londres, Methuen, pp. 1-69.
- CUEVAS, J. (2002), «Banking Growth and Industry Financing in Spain during the Nineteenth Century», *Business History*, 44: 1, pp. 61-94.
- DÍAZ HERNÁNDEZ, O. (1998), *Los marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios del Banco Urquijo, 1870-1931*, Pamplona, Eunsu.
- FOHLIN, C. (1997), «Bank Securities Holdings and Industrial Finance before World War I: Britain and Germany Compared», *Business and Economic History*, 26: 2, pp. 463-475.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (2007a), «Noventa años de gran banca comercial: el Banco Hispano Americano, 1900-1991», *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, n.º 1, pp. 117-138.
- (2007b), «BANESTO, 1902-1993: auge y decadencia de un gran banco mixto», *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, n.º 1, pp. 141-161.
- GERMÁN, L. (2009), *Grandes empresarios aragoneses*, Madrid, Lid.
- HARVEY, C., y JONES, G. (1990), «Business History in Britain into the 1990s», *Business History*, 32: 1, pp. 5-16.

- HEATON, H. (1937), «Financing the Industrial Revolution», *Bulletin of the Business Historical Society*, vol. XI, n.º 1 (reproducido en F. CROUZET (ed.), *Capital Formation in the Industrial Revolution*, Londres, Methuen, pp. 84-93).
- JEREMY, D. (1980), «The Dictionary of Business Biography», *Business History*, 22: 2, pp. 238-240.
- JEREMY, D., y SHAW, C. (eds.) (1984-1986), *Dictionary of Business Biography*, 5 vols., Londres, Butterworths.
- KINDLEBERGER, C. P. (1984), *Historia financiera de Europa*, Barcelona, Crítica.
- LACOMBA, J. A., y RUIZ, G. (1990), *Una historia del Banco Hipotecario de España (1872-1986)*, Madrid, Alianza / Banco Hipotecario de España.
- LÓPEZ MORELL, M. A. (2005), *La Casa Rothschild en España (1812-1941)*, Madrid, Marcial Pons.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1985), «Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935», en N. SÁNCHEZ ALBORNOZ (ed.), *La modernización económica de España, 1930-1930*, Madrid, Alianza, pp. 121-146.
- (2007), *1857-2007. Banco Santander, 150 años de historia*, Madrid, Turner.
- MARTÍN ACEÑA, P., y TITOS MARTÍNEZ, M. (eds.) (1999), *El sistema financiero español. Una síntesis histórica*, Granada, Universidad de Granada.
- MATHIAS, P. (1973), «Capital, Credit and Enterprise in the Industrial Revolution», *Journal of European Economic History*, 2: 1, pp. 121-143.
- MICHIE, R. C. (1981), «Options, concessions, syndicates, and the provision of venture capital, 1880-1913», *Business History*, 23: pp. 147-164.
- NEWTON, L. (1996), «Regional Bank-Industry Relations during the Mid-Nineteenth Century: Links between Bankers and Manufacturing in Sheffield, c. 1850 to c. 1885», en A. GODLEY y D. M. ROSS (eds.), *Banks, Networks, and Small Firm Finance*, Londres, Frank Cass, pp. 64-83.
- NICHOLAS, T. (1999a), «Wealth making in nineteenth and early twentieth century Britain: Industry v. commerce and finance», *Business History*, 41: 1, pp. 16-36.
- (1999b), «Businessmen and land ownership in the late nineteenth century», *Economic History Review*, 52: 1, pp. 27-44.
- (1999c), «Clogs to clogs in three generations? Explaining entrepreneurial performance in Britain since 1850», *Journal of Economic History*, 59: 3, pp. 688-713.
- (2000a), «Wealth making in the late nineteenth and early twentieth centuries: The Rubinstein hypothesis revisited», *Business History*, 42: 2, pp. 155-168.
- (2000b), «Businessmen and land ownership in the late nineteenth century revisited», *Economic History Review*, 53: 4, pp. 777-782.
- OTAZU, A. (1987), *Los Rothschild y sus socios en España (1820-1850)*, Madrid, OHs Editores.
- PAREJO, A. (ed.) (2011), *Cien empresarios andaluces*, Madrid, Lid.
- PRESSNELL, L. S. (1969), «Money, Finance, and Industrialisation», *Business History*, 11: 2, pp. 128-133.

- ROSS, D. M. (1996a), «Commercial banking in a market-oriented financial system: Britain between the wars», *Economic History Review*, 49: 2, pp. 314-335.
- (1996b), «The Unsatisfied Fringe in Britain, 1930s-80s», en A. GODLEY y D. M. ROSS (eds.), *Banks, Networks, and Small Firm Finance*, Londres, Frank Cass.
- RUBINSTEIN, W. D. (2000), «Wealth making in the late nineteenth and early twentieth centuries: A response», *Business History*, 42: 2, pp. 141-154.
- SMITH, J. A. (2000), «Land ownership and social change in late nineteenth-century Britain», *Economic History Review*, 53: 4, pp. 767-776.
- TEDDE, P. (1974), «La banca privada española durante la Restauración (1874-1914)», en P. Schwartz (ed.), *La banca española en la Restauración. I. Política y finanzas*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España, pp. 217-455.
- (1984), «Banca privada y crecimiento económico en España (1874-1913)», *Papeles de Economía Española*, 20, pp. 169-184.
- TORRES, E. (2000), *Los cien empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, Lid.
- TORTELLA, G. (1973), *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid, Tecnos.
- (1997), «Banking and economic development in Spain», en A. TEICHOVA et al. (eds.), *Banking, Trade and Industry*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 229-244.
- TORTELLA, G., y JIMÉNEZ, J. C. (1986), *Historia del Banco de Crédito Industrial*, Madrid, Alianza / Banco de Crédito Industrial.
- TORTELLA, G., QUIROGA, G., y MORAL-ARCE, I. (2011), «¿El empresario nace o se hace? Educación y empresarialidad en la España contemporánea», *Revista de Historia Económica*, vol. 29, n.º 1, pp. 123-153.
- VIDAL, J. (2005), *Cien empresarios valencianos*, Madrid, Lid.
- WATSON, K. (1996), «Banks and industrial finance: the experience of brewers, 1880-1913», *Economic History Review*, 49: 1, pp. 58-81.
- (1999), «Funding enterprise: The finance of British industry during the nineteenth century», *Enterprise et Histoire*, 22, pp. 31-54.
- WILSON, J. F. (1995), *British Business History, 1720-1994*, Manchester, Manchester University Press.



British and Spanish entrepreneurs: The origins of their initial capital (c. 1800-c. 1939)

ABSTRACT

This paper uses a large sample of British and Spanish entrepreneurs to determine the origin of their initial capital between 1800 and 1939, with emphasis on the role played by banks. The sources are, for England, the *Dictionary of Business Biography* edited by David Jeremy, and, for Spain, regional compendia of short biographies. The study shows, among other results, the importance of marriage and other extra-economic sources for the Spanish entrepreneurs during the nineteenth century, and the absence of banking in supporting the initial capital needs of entrepreneurs, both British and Spanish, throughout the time covered by the study. The most important difference between the two countries is the possibility of most British entrepreneurs to get initial capital from informal capital markets.

KEYWORDS: entrepreneurs, initial capital, banking, marriage, prudence

JEL CODES: N23, N24



Cómo han obtenido su capital inicial los empresarios británicos y españoles (c. 1800-c. 1939)

RESUMEN

Este artículo emplea una amplia muestra de empresarios británicos y españoles para determinar el origen de su capital inicial entre 1800 y 1939, haciendo hincapié en el papel desempeñado por la banca. Las fuentes son, para el caso inglés, el *Dictionary of Business Biography* editado por David Jeremy, y, para el español, los compendios regionales de biografías cortas, un volumen de grandes empresarios del siglo XX y las monografías largas publicadas hasta la fecha. El trabajo muestra, entre otros resultados destacables, la importancia del matrimonio y de otras vías extra económicas en los comienzos emprendedores de los españoles durante el siglo XIX y la ausencia de la banca en la satisfacción de las necesidades iniciales de capital de los empresarios tanto británicos como españoles en todo el tiempo que abarca el estudio, siendo la diferencia más destacable entre ambos países la mayor posibilidad de los empresarios ingleses de recurrir al mercado informal de capitales.

PALABRAS CLAVE: empresarios, capital inicial, banca, matrimonio, prudencia

CÓDIGOS JEL: N23, N24

