

Agosto 1996

Documento de Trabajo

9605

**LOS RASGOS HISTÓRICOS DE LAS
EMPRESAS EN ESPAÑA: UN PANORAMA**

**Francisco Comín Comín (*)
Pablo Martín Aceña (*)**

(*) Universidad de Alcalá y
Fundación Empresa Pública

Este trabajo ha sido financiado por la Fundación Empresa Pública

Programa de Historia Económica
FUNDACION EMPRESA PUBLICA. Pza. Marqués de Salamanca, 8. 28006 Madrid.
Tfo.: 577 70 09 - 578 22 50; Fax: 575 56 41

INDICE

LOS RASGOS HISTÓRICOS DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA: UN PANORAMA.

	Págs.
1.- INTRODUCCIÓN	3
2.- LA PEQUEÑA DIMENSIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y SU CARÁCTER FAMILIAR	5
3.- LAS CAUSAS DE LA AUSENCIA DE EMPRESARIOS EMPRENEDORES Y DE GRANDES EMPRESAS	11
4.- LOS LAZOS PERSONALES, LOS DISTRITOS INDUSTRIALES Y LA CUASI-INTEGRACIÓN	17
5.- LA ESTRATEGIA DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y LAS ECONOMÍAS DE ALCANCE	21
6.- LAS DIFICULTADES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS .	24
7.- LOS ACUERDOS COLUSIVOS Y LA POLÍTICA DE INFLUENCIAS	27
8.- EL DESTACADO PAPEL DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS	34
9.- LA SUBSIDIARIEDAD DE LA EMPRESA PÚBLICA	37
10.- UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL PATERNALISTA Y AUTORITARIA: LA MENTALIDAD Y LOS CONFLICTOS	40
11.- EL FACTOR EMPRESARIAL Y EL ENTORNO ECONÓMICO, POLÍTICO Y SOCIAL	44
12.- BIBLIOGRAFÍA	48

LOS RASGOS HISTÓRICOS DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA: UN PANORAMA.

1.- INTRODUCCIÓN.

Este panorama analiza las características de las empresas españolas a lo largo de los dos últimos siglos, sobre la base de las aportaciones de la Historia empresarial publicadas en la última década¹. La idea subyacente en este trabajo es que la trayectoria histórica de las empresas es fundamental a la hora de explicar su comportamiento actual, de acuerdo con la teoría evolutiva de la empresa. De hecho, los rasgos históricos aquí analizados se aproximan bastante a la estructura del tejido empresarial español en la actualidad. Esas características las agruparemos en torno a los siguientes apartados, en un ejercicio un tanto forzado porque es difícil separar unas de otras, al estar muy íntimamente unidas. El orden de presentación no implica que unas sean más importantes que otras, sino que refleja, sencillamente, una elección orientada a conseguir una mayor claridad expositiva.

Empezaremos estudiando la dimensión y la tipología de las compañías españolas: el epígrafe segundo lo dedicaremos a analizar el comportamiento y el predominio de las pequeñas empresas y su convivencia con las pocas grandes empresas existentes; y en la sección tercera, presentaremos las causas ofrecidas para explicar la ausencia de grandes empresas y empresarios en España. A continuación examinaremos algunos de éstos factores endógenos a las propias empresas y los mercados, que ayudan a explicar los rasgos de la organización empresarial en este país. De manera que, en la sección cuarta, se tratarán los lazos personales existentes entre los empresarios de los distritos industriales y las cuestiones relacionadas con los costes de transacción y la integración vertical; en la sección quinta, se describe la estrategia de diversificación de la producción; en la sexta, se examinarán las dificultades financieras de las empresas españolas; en la sección séptima, se analizará la tendencia a la colusión de las empresas españolas y la frecuencia de sus prácticas de lobby.

¹ Estudios sobre la historia empresarial desde una perspectiva española pueden verse en Coll (1991 y 1993), Coll y Tortella (1992), Fraile (1993), González (1995), Tortella (1993), Valdaliso (1993a y 1993b) y Torres y Puig (1994).

En las secciones octava y novena se presentan otros dos rasgos fundamentales del entramado empresarial español, cuales son los destacados papeles desempeñados por las compañías extranjeras y las sociedades públicas, respectivamente. En la sección décima, se estudiarán los modelos de organización empresarial, así como la tardía adopción del modelo científico en este país. Cierran el artículo unas conclusiones que especularán sobre la relación existente entre el factor empresarial y el entorno político, económico y social durante la España contemporánea.

2.- LA PEQUEÑA DIMENSIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y SU CARÁCTER FAMILIAR.

A lo largo de los siglos XIX y XX, en España han predominado las pequeñas y medianas empresas en casi todos los sectores productivos y comerciales. Consecuentemente, la organización más extendida ha sido la empresa familiar de tipo tradicional. Se trataba de empresas en las que la propiedad y la gestión coincidía en las mismas personas. Generalmente, los propietarios no constituían sociedades, por lo que coincidía la empresa con la persona física; incluso muchos empresarios grandes no registraban sus empresas. Cuando algunos socios creaban sociedades optaban mayoritariamente por la forma de regulares colectivas, aunque también abundaron las comanditarias. A pesar de que, a veces, se admitían socios que no fueran parientes, esto no era lo más frecuente, predominando las sociedades con miembros familiares. Estas pequeñas mostraban distinto comportamiento que las grandes sociedades anónimas en las que propiedad y gestión estaban separadas, incluso en el caso de que tuviesen una orientación totalmente mercantil. La estrategia de las empresas familiares estaba determinada por el ciclo vital de los empresarios; la muertes significaban fragmentación o descapitalización de la compañía por el sistema de herencias de Castilla, cosa que no ocurría en Cataluña. Los problemas legales de traspasar los contratos y los activos a los herederos creaban frecuentes dificultades, lo que implicaba el auge de las testamentarias. Los matrimonios daban lugar a fusiones e integraciones empresariales. El patrono llevaba las riendas del negocio directa y autoritariamente y, cuando su dimensión se ampliaba, utilizaba a familiares, hijos, sobrinos o tíos para el control de los distintos ámbitos y territorios de la actividad. No solían utilizarse asalariados ajenos a la familia en la gestión. En algunos casos, el patrimonio de la familia estaba totalmente comprometido en los activos fabriles, lo que implicaba un alto riesgo para su integridad, dado que se trataba de empresas y sociedades de responsabilidad ilimitada; lo que quizá explique el conservadurismo observado en la gestión y que los empresarios tendiesen a diversificar sus inversiones en distintas fases o fábricas de una misma industria e incluso a actuar en distintas industrias².

² Véanse Moreno (1996) y Benaül (1996).

A pesar de las evidentes ventajas de las grandes corporaciones en algunos aspectos, la experiencia histórica española muestra que no todo son inconvenientes para las pequeñas empresas. Su actuación pudo ser más eficaz cuando la demanda era reducida, inestable y variada, porque su escala de producción era más eficiente para producciones cortas; además, las pequeñas eran más flexibles y ágiles que las grandes ante los cambios en los mercados y las crisis económicas. Otra ventaja de las pequeñas empresas consistía, asimismo, en que solían tener menores costes de establecimiento y generales y que desconocían la presión de los accionistas exigiendo dividendos, lo que les permitía recurrir más a la autofinanciación. Esta mayor eficiencia de las pequeñas compañías era particularmente visible en los períodos y en los sectores en los que las tecnologías no eran muy rígidas; por el contrario, en las industrias en las que las tecnologías marcaban grandes diferencias de costes entre las distintas escalas de la producción, las pequeñas empresas tenían ostensibles desventajas, pero pudieron sobrevivir con procedimientos ingeniosos, como el alquiler del equipo e instalaciones a otras compañías³.

Como sucede con otros países mediterráneos, España ha sido un país de pequeñas empresas, cuya historia particular nos es casi totalmente desconocida, porque los estudios históricos se centran más en las grandes. Carecemos de estudios que permitan el conocimiento de las pequeñas y medianas sociedades -salvo en el caso de industrias concretas como el textil catalán, la harinería castellana, el calzado levantino- que eran mayoritarias en el país. Sólo algunos estudios generales nos muestran que el censo de empresas es muy amplio y que la variedad y dispersión empresarial existentes era ya grande en la España de la Restauración. El caso de Vizcaya en el primer tercio del siglo XX confirma que el panorama empresarial era mucho más complejo del descrito analizando sólo las diez mayores sociedades anónimas o algunas compañías ferroviarias, bancarias, eléctricas, mineras y siderúrgicas. Destaca, en primer lugar, la importancia de las empresas de industrias como la alimentación (desde las pequeñas tiendas de coloniales y repostería hasta las fábricas de pan, cerveza y conservas) y la construcción que fue una industria fundamental desde el inicio del ensanche de las ciudades y el aumento de las obras públicas⁴. También abundaban, en

³ Véase Alonso Olea (1995) y Benaul (1996).

⁴ Para la construcción véanse Tafunell (1992), Galiana (1987) y Gómez Mendoza (1986 y 1991).

segundo lugar, las empresas de servicios, fundamentalmente de la distribución, el comercio y la hostelería. Las respuestas a las distintas coyunturas económicas diferían grandemente entre las empresas grandes y las pequeñas, aunque todas se enfrentaban a las mismas condiciones externas.

Los empresarios españoles estarían todo lo protegidos que se quiera, pero tenían que enfrentarse a los problemas económicos planteados por las crisis -cuando los beneficios de la sociedades anónimas disminuían como ocurrió tras 1921 y 1930- y por la normal competencia entre las empresas del sector, salvo en el caso de que la industria estuviese totalmente cartelizada, lo que sucedía allí donde predominaban las grandes empresas; pero también en el caso colusivo y del monopolio, las empresas estaban empeñadas en reducir costes. La búsqueda de una mayor productividad, reduciendo costes, es implícita a las empresas capitalistas -ya sean grandes o pequeñas, sociedades anónimas o familiares y sea cual sea la protección y las ayudas públicas que tengan- porque eso mejora aún más sus beneficios, cualquiera que sea la forma del mercado en el que actúan. El acierto de los directivos implicaba que unas empresas fueran más competitivas y rentables que otras en un mismo contexto histórico. Esto se manifestaba en los muy diversos niveles de beneficios obtenidos -declarados a la Hacienda- por los distintos sectores y, sobre todo, por las distintas sociedades de un mismo sector, que tenían unos tamaños, una organización, una forma legal, una tecnología y una comercialización muy diferentes entre sí. Por ejemplo, entre los años 1910 y 1930, en Vizcaya, junto a unas pocas grandes sociedades, sobrevivían bastantes empresas pequeñas y medianas en prácticamente todos los sectores económicos. Unas veces la coexistencia se basaba en acuerdos, pero generalmente las pequeñas se defendían compitiendo y especializándose en actividades donde tenían ventajas sobre las grandes compañías. Esto sucedía tanto en el caso de la banca, como en el sector naviero, las actividades siderometalúrgicas, la industria química, y el sector eléctrico⁵.

Predominaban casi totalmente las pequeñas empresas en sectores como la agricultura, la harinería, la industria textil y la del calzado, aunque también hubiera grandes explotaciones y poderosos empresarios. En la agricultura tradicional los pequeños campesinos seguramente

⁵ Véase E. Alonso Olea (1995). Para la evolución de los beneficios véase Tafunell (1996).

producían para la subsistencia, pero tenían que comercializar una parte creciente de su producción aunque sólo fuese para pagar los impuestos, los intereses y los arrendamientos y para adquirir inputs a otras industrias. Con el siglo XX se fueron expandiendo las pequeñas explotaciones de la agricultura comercial y de exportación dando lugar a empresas muy dinámicas en las zonas mediterráneas⁶. En la fabricación de harinas predominaban en número las pequeñas fábricas, pero los grandes empresarios controlaban el sector, constituido en oligopolio. En el caso del textil, puede decirse que el predominio de las pequeñas empresas de fase configuraba un mercado competitivo, pero la existencia de economías de escala en la comercialización, hacía que los fabricantes acabaran controlando todo el proceso⁷.

Visto desde el ángulo opuesto, puede decirse que en España no han abundado las grandes corporaciones, precisamente, porque las pequeñas empresas se han resistido a desaparecer, por las condiciones del mercado interior y por el entorno internacional. Dicho de otra manera, la gran empresa ha sido incapaz de desalojar a las pequeñas de los mercados, siendo una característica de este país la convivencia de grandes y pequeñas empresas en un mismo sector. Los estudios disponibles muestran, además, que las mayores sociedades españolas -clasificadas de acuerdo a su capital- eran pequeñas en términos internacionales. Tampoco abundaban las compañías multiestablecimiento ni los grupos empresariales formalmente establecidos. En pocas palabras, en el siglo XIX, entre las grandes empresas radicadas en España predominaban de capital exterior y las de capital público o reguladas por el Estado (ferrocarriles, banca, minería, siderurgia, monopolios y propiedades públicas); esos mismos tipos de empresas siguen predominando en la actualidad, aunque hayan surgido en otros sectores (automóvil, bienes de equipo, distribución, transportes y comunicaciones, electricidad, bancos, siderurgia y minería). Durante el siglo XX, junto a las sociedades extranjeras y públicas, entre las grandes empresas predominan los bancos y las eléctricas, que son sectores fuertemente regulados⁸. No obstante, si en lugar de capital se midiese el tamaño por el volumen de ventas, entonces las grandes compañías también aparecen en los servicios,

⁶ Para las explotaciones agrarias véanse Barciela (1996), Bernal (1994), Naredo (1989), Ruiz-Maya (1986) y Palafox (1991).

⁷ Véase Benaül (1996) y Miranda (1991).

⁸ Véase Carreras y Tafunell (1996).

el comercio, el automóvil, la construcción y la petroquímica⁹.

La ventajas históricas de las grandes empresas siempre han sido las siguientes: a) aprovechan las economías de escala y de alcance; b) evitan muchos costes de transacción; c) proporcionan mayor experiencia en la gestión; c) tienen mayor información sobre los mercados y los competidores; d) diversifican más la producción; e) pueden acceder a mercados más amplios, particularmente a los internacionales; f) pueden invertir más en I+D y en publicidad; g) contratan los inputs y la financiación más baratos, y h) aprovechan la creación de mercados internos del trabajo¹⁰. La gran empresa española ha estado siempre dominada, como en casi todos los países hasta tiempos muy recientes, por la organización jerárquica¹¹. Entre las grandes corporaciones han predominado aquéllas con varios establecimientos debido: 1) al aprovechamiento de economías de escala en la producción, en la inversión y en la distribución; 2) a la diversificación de la producción; 3) a las fusiones y las absorciones de empresas, y 4) a la extensión geográfica de los mercados abastecidos.

Al contrario de lo que tradicionalmente se ha sostenido¹², la concentración de la industria española no muy era grande; aunque todo es cuestión de cuantificar el adjetivo "grande". Desde luego, en la siderurgia las tres mayores empresas tenían en torno a un 70 por 100 del capital del sector, y en la navegación las tres grandes compañías empezaron con el 50 por 100, aunque luego la concentración cayó mucho¹³. Las tres mayores empresas de la banca y de las eléctricas rondaron, en distintos años, entre el 30 y el 50 por 100 del capital total del sector; algo menos concentrados estaban los sectores de la minería y de los ferrocarriles; y no existía prácticamente ninguna concentración en algunas industrias, como

⁹ Si en lugar del capital, clasificamos las empresas por las ventas netas, en el año de 1994 -según la Central de Balances del Banco de España- entre las 20 primeras se hallan siete empresas públicas (Repsol, Telefónica, Endesa, Tabacalera, Renfe, Iberia y Petronor), siete extranjeras (Fasa Renault España, Opel España, Pryca, Ford España, Seat, Centros Comerciales Continente y Citroen Hispania) y seis españolas privadas (El Corte Inglés, Cepsa, Iberdrola, FCC, Dragados y Construcciones, y Unión Fenosa).

¹⁰ Véase Fariñas y Jaumandreu (1995).

¹¹ Véase Salas (1991 y 1993).

¹² Véanse Fraile (1991) y Palafox (1991).

¹³ Para la historia de las empresas siderúrgicas véanse Carmona (1993), Fernández de Pinedo (1994a y 1994b), Girona (1990), González Portilla (1985 y 1994). Para la minería del hierro véase Montero (1995).

el textil y la química. En términos generales, la concentración de los mercados tampoco aumentó entre 1917 y 1974¹⁴. A este respecto, no hay que olvidar que las facilidades legales para coludir retraen la concentración empresarial¹⁵. De hecho, los únicos monopolios que lograron crearse fueron los legales, concedidos por el Estado o por los Ayuntamientos; en los demás sectores, las empresas no rivalizaron para adueñarse de los mercados, sino que llegaron a acuerdos oligopólicos, con lo cual se conseguía controlar el mercado como si hubiera un monopolio. No obstante, aun sin una gran concentración industrial se formaron fuertes grupos patronales de presión que consiguieron protección exterior y otras ayudas del Estado, como veremos posteriormente¹⁶.

En la creación de grandes empresas en España cabe distinguir cuatro fases. La primera se sitúa tras las políticas progresistas de 1855 y 1868 cuando aparecieron las grandes compañías ferroviarias y los bancos de negocios para financiar la construcción de la red ferroviaria y las empresas mineras. La segunda fase ocurrió en los primeros treinta años del siglo XX, debido a los factores siguientes: 1) la repatriación de capitales y la entrada de capitales extranjeros, piénsese en la SECN y en la CTNE; 2) el desarrollo del sistema bancario; 3) las fusiones industriales (Altos Hornos, Papeleras y Azucareras), y 4) el aprovechamiento de las economías de escala en los sectores nuevos como el alimentario, el eléctrico y el químico. La tercera fase fue la autarquía, debido a la creación por el Estado de las empresas nacionales del INI. La cuarta etapa se situó entre 1960 y 1975; las grandes sociedades surgieron en sectores menos intensivos en capital, pero con grandes volúmenes de ventas, como la construcción, el automóvil, la petroquímica y la distribución¹⁷.

¹⁴ Según Carreras y Tafunell (1996).

¹⁵ Como señaló Chandler (1987 y 1990).

¹⁶ Véase Cabrera y Del Rey (1996).

¹⁷ Hemos cambiado algo los períodos y las causas propuestos por Carreras y Tafunell (1996).

3.- LAS CAUSAS DE LA AUSENCIA DE EMPRESARIOS EMPRENDEDORES Y DE GRANDES EMPRESAS.

Las razones aducidas para explicar la ausencia de grandes empresas y de empresarios emprendedores en este país son unas cuantas. Habría, en primer lugar, un grupo de explicaciones relacionadas con el Antiguo Régimen y su legado. Se ha aludido, en efecto, a las herencias culturales del Antiguo Régimen (los prejuicios aristocráticos contra el trabajo manual, el legado de la Inquisición, la tradición mercantilista, la mentalidad religiosa católica). No obstante, hay que pensar que la influencia de estos factores sobre el desarrollo empresarial ya no era muy importante desde mediados del siglo XIX, si es que realmente obstaculizaron la actividad empresarial en la época moderna. Seguramente, los obstáculos legales (señoríos, manos muertas, gremios, tasas, excesiva reglamentación, arbitrariedad fiscal) fueron mucho más determinantes que esos condicionantes culturales y sociales, que incluso en el Antiguo Régimen eran escasamente observados¹⁸. Los factores que determinaron el comportamiento de las compañías y la ausencia de grandes empresarios hay que buscarlos fundamentalmente en la España contemporánea, en la que la Revolución liberal de mediados del siglo XIX cambió radicalmente las reglas de juego de los empresarios, españoles y extranjeros¹⁹.

También se ha argüido sobre la discontinuidad empresarial ocurrida entre los siglos XVIII y XIX. Los hombres de negocios españoles de la era del liberalismo son nuevos; no contaron con un legado de capacidad empresarial porque las empresas del Antiguo Régimen (la agremiada, la manufactura, las reales fábricas, los empresarios privados) no pudieron sobrevivir al cambio del entorno legal de la Revolución liberal, que acabó con los privilegios estatales que habían favorecido su crecimiento durante el siglo XVIII²⁰. De hecho, la alta presión fiscal y las emisiones de juros en el siglo XVII ya habían determinado la crisis de la

¹⁸ Véanse Tortella (1994a y 1996) y García Sanz (1996). Carreras (1990) también recurre a esos factores para explicar el atraso industrial.

¹⁹ Véase Tedde (1994c).

²⁰ Véase Juan Helguera (1996). La historia empresarial del Antiguo Régimen ha conocido un notable desarrollo en la última década como testimonian los siguientes trabajos: Casado (1987), Díez (1990 y 1992), Ferrer (1987), García Ruipérez (1986), González Enciso (1988 y 1994), González Sánchez (1994), Ruiz Martín (1990), Torras (1987, 1991 y 1992), Llopis (1993), Martín García (1989) y Rabanal (1987 y 1990).

burguesía urbana castellana de las manufacturas y el comercio; asimismo, muchos empresarios del siglo XVIII desviaron sus capitales hacia la compra de tierras. El caso de los negocios en torno a la lana, de las manufacturas concentradas, de las reales fábricas y de Sargadelos ilustran esta cuestión²¹. Incluso en la industria textil catalana, que mostró una continuidad de los distritos industriales, presenta también una cierta regeneración del elemento empresarial²².

Asimismo, no cabe duda de que la inestabilidad política del período 1790-1840 fue muy desfavorable para la iniciativa empresarial, lo que implicó que los adelantos técnicos de la primera revolución industrial retrasaron su asentamiento en este país. Durante ese período los empresarios se dedicaron a los negocios relacionados con los suministros al ejército y la financiación del Estado, así como a la compra de tierras²³. Finalmente, está la herencia de la Política económica que fue practicada por los gobiernos españoles. La Revolución liberal se realizó bajo el influjo del moderantismo, lo que implicó que la política económica quedase muy influida por los terratenientes, y conservase un marcado cariz intervencionista y anti-industrial²⁴. Las medidas del Bienio progresista liberalizaron unos sectores pero no otros, desajustando así los mecanismos del mercado. Durante el Sexenio democrático se desreguló y liberalizó la economía, pero el proteccionismo integral volvió con la Restauración. La tradición mercantilista y el proteccionismo no tardaron en restablecerse tras los intentos liberalizadores de los progresistas. Y esto influyó negativamente sobre el comportamiento empresarial²⁵. También hay, como veremos, quien culpa a la empresa pública de la inexistencia de grandes empresas privadas²⁶. Se sostiene que la política de empresa pública emprendida por el franquismo fue la causa de que no surgieran grandes empresas ni empresarios españoles.

²¹ Véase Helguera (1991a), García Sanz (1996) y Carmona (1996).

²² Según Sudrià (1996).

²³ Véase García Sanz (1987, 1994 y 1996) y Carreras (1990).

²⁴ Véase Sudrià (1996).

²⁵ Véanse Moreno (1996) y Tortella (1996). También está cobrando auge el estudio de las élites en España; véanse Bahamonde y Cayuela (1992) y Carasa (ed.) (1994).

²⁶ Véase Carreras y Tafunell (1996).

El segundo grupo de factores está constituido por la dimensión de los mercados de bienes y de factores de la producción. En efecto, se alude a los problemas de la demanda interior generados por un mercado reducido e inestable²⁷. España, se afirma, era un país pobre cuando se adoptaron las modernas tecnologías, lo que indicaba que sus mercados eran muy estrechos; la demanda a la que se enfrentaban los empresarios era insuficiente para instalar grandes fábricas. Aunque se liberalizó el mercado de tierras con la desamortización, la dotación de los factores hizo que la agricultura no se modernizase y que las rentas y la productividad agrarias continuaran siendo bajas, lo que implicaba una demanda pequeña. El reparto de la propiedad resultante generó una distribución muy desigual de la renta. La dependencia de las rentas agrarias -muy inestables como las cosechas- hacía que la demanda para la industria fuese, además, muy variable. La desigual distribución de la riqueza creó además inestabilidad en las zonas rurales y en las ciudades, y los motines y conflictos afectaron grandemente al comportamiento empresarial. Esta incertidumbre social -y política- no era la más propicia para el surgimiento de empresarios. Esta argumentación se lleva al extremo cuando se afirma que el atraso económico fue la causa de la ausencia de empresarios y de grandes sociedades en este país. Esto plantea crudamente el problema de la circularidad explicativa: ¿qué era antes, los empresarios o el crecimiento?

Adicionalmente, surge el problema del analfabetismo y de la educación. Se ha hecho hincapié en la escasez de la oferta interior de capital humano para el surgimiento de unos empresarios emprendedores en este país²⁸. Desde luego, no parece que, en las fases iniciales de la industrialización, la formación universitaria fuese determinante para el surgimiento de empresarios; quizá la tradición y la formación técnica, financiera y comercial en los lugares de trabajo pudo ser tan importante o más²⁹. La educación puede favorecer la aparición de los empresarios, pero aquélla no es una condición imprescindible para el surgimiento de éstos. La educación sí es importante, por el contrario, para el surgimiento de una capa amplia de ejecutivos y técnicos que son fundamentales en el desarrollo de la empresa industrial moderna.

²⁷ Véase Tortella (1996), Sudrià (1996) y Carreras y Tafunell (1996).

²⁸ Véase Tortella (1994a) y C. E. Núñez (1993).

²⁹ Según Sudrià (1996) Benaül (1996) y Sánchez (1996).

También, se recurre al pobre medio natural de este país; es decir, a la deficiente oferta de materias primas. No se ha concentrado cómo el medio natural puede entorpecer el surgimiento de empresarios competitivos; pero es cierto que allí donde existían condiciones geográficas favorables hubo más oportunidades para la acción empresarial. No obstante, España no estaba tan mal dotada de recursos naturales, como sugiere el auge de la minería en el siglo XIX y de la agricultura de exportación posteriormente³⁰. Desde luego es innegable que los recursos no fueron los mejores desde el punto de vista energético (carbón malo, escasa pluviosidad), lo que encareció los costes de la industria española³¹; asimismo, el accidentado relieve encareció los transportes terrestres. En relación con esto, surge la interesante idea de que las dotaciones de factores de la economía española propiciaron las pequeñas empresas³², porque la economía española tenía ventaja comparativa en sectores proclives a generar pequeñas empresas. Y, en efecto, se comprueba que los tradicionales sectores exportadores (textil, hortofrutícolas) de la economía española no han generado grandes empresas en ningún país. No obstante, las excepciones de la minería, la metalurgia, los ferrocarriles, y la construcción de automóviles, en manos extranjeras, obligan a replantear la cuestión.

Los factores mencionados hasta aquí, para explicar la ausencia de grandes empresas, se centran en los aspectos del entorno, es decir en causas externas a las industrias y a los mercados, y en cuestiones ajenas a la naturaleza de las compañías. Pues bien, el tercer grupo de factores que proponemos tiene que ver con la propia entidad de los hombres de empresa, con las formas de organización dominantes y con los tipos de mercados en que actuaron nuestros protagonistas. Se comenta que los empresarios españoles acabaron especializándose en las funciones improductivas, con lo que la búsqueda de rentas políticas y la formación de cárteles desvió sus energías desde los aspectos meramente productivos y comerciales hacia las actividades improductivas, impidiendo el desarrollo de los emprendedores. En consecuencia, la ausencia de grandes empresas puede deberse a la presunta escasez de

³⁰ Para la minería almeriense véase Pérez Perceval (1989) y Sánchez Picón (1992). Un estado de la cuestión sobre la historia de la minería en A. Escudero y M. A. Pérez de Perceval (1994).

³¹ Véase Sudriá (1992 y 1996).

³² Véase Carreras y Tafunell (1994b y 1996).

emprendedores en España, entendiendo por tales aquellos empresarios que sólo buscan la eficiencia productiva y la competencia³³. Esta es una cuestión que hay que matizar porque, como en todos los países atrasados, aquí abundaron los empresarios seguidores o difusores que no descubrieron nuevas técnicas pero que difundieron por el país los adelantos técnicos importados del exterior; se trataba de propietarios, licenciados, ingenieros y técnicos que mostraron capacidad empresarial³⁴.

Es necesario profundizar, asimismo, en el análisis de la propia organización empresarial y de los mercados, para conocer los factores más próximos que determinaron el tamaño y comportamiento de las empresas. En efecto, hay facetas de la propia configuración empresarial de este país que tuvieron mucha influencia sobre la dimensión y desarrollo de las grandes empresas. Primero está el hecho del predominio de las empresas familiares y la tardanza en el desarrollo de las sociedades anónimas (que ya hemos visto en la sección 2) y en la adopción del método de la organización científica por la pervivencia de los métodos paternalistas y autoritarios (que veremos en la sección 10). Las grandes corporaciones industriales surgieron en los Estados Unidos bajo la forma de sociedades por acciones, en las que la propiedad y la gestión estaban separadas, que actuaban en mercados muy extensos. Y, como hemos visto, en España predominaban las empresas familiares, pequeñas y grandes. Luego aparece la cuestión de la existencia de "distritos industriales" y de las estrechas relaciones entre los empresarios, técnicos y trabajadores que llevaban en esas circunstancias a la cuasi integración, a la integración informal, y a fórmulas mixtas entre la empresa y el mercado, que analizaremos en la sección 4. Otra cuestión es la excesiva diversificación de la producción de las empresas grandes, obligadas a ello por los pobres mercados y por la poca uniformidad de los productos, que veremos en la sección 5. Otro factor consiste en que las dificultades de obtención de financiación y la estrechez de los mercados financieros impidieron crecer a las empresas sobre sólidas bases financieras, haciéndolas muy dependientes de los bancos, que se analizará en la sección 6. Un hecho adicional consiste tanto en la estructura de los mercados españoles como en que las estrategias de las empresas fueron más proclives a los acuerdos colusivos que a la competencia y a las guerras

³³ Véanse Torres (1996) y Tortella (1996).

³⁴ Véanse Vidal (1996), Garrabou (1982), Sáiz (1996) y Bernal (1993).

comerciales, que se analizará en la sección 7. La reglamentación sobre la defensa de la competencia no ha existido en España hasta tiempos muy recientes; contrariamente, la reglamentación ha tendido a favorecer los cárteles, la sindicación, los gremios de productores e, incluso, a conceder monopolios y oligopolios legales por el Estado. En los epígrafes siguientes analizaremos, por tanto, este grupo de factores que son implícitos a las empresas y los mercados y, por tanto, determinantes más próximos de la configuración empresarial en la España contemporánea.

4.- LOS LAZOS PERSONALES, LOS DISTRITOS INDUSTRIALES Y LA CUASI-INTEGRACIÓN.

Las relaciones entre las empresas grandes y las pequeñas han estado marcadas en España por los lazos personales y familiares. Muchos sectores industriales (textil y calzado) y de servicios (navieras) acabaron concentrando su actividad en ciertos núcleos geográficos, lo que permitió un estrecho conocimiento entre los distintos agentes de las empresas y los mercados. Esto permitió que las transacciones comerciales se basaran en la confianza mutua que existía entre los gestores, ya fuese para el suministro de inputs, para la venta de los productos o para la obtención de financiación. En estas industrias se creaban redes informales de influencias, de negocios, de subcontratación, de alquileres, de mano de obra y de financiación. Las estrechas conexiones entre los empresarios y esas facilidades surgidas en los distritos industriales fueron un obstáculo para la integración empresarial en términos legales y formales -ya fuese horizontal o vertical- de las empresas. En vez de ello, surgió una fórmula mixta entre el mercado y la empresa conocida como cuasi-integración.

Los distritos industriales ofrecían ventajas para la supervivencia de las empresas pequeñas que obstaculizaban el surgimiento de las grandes. Por un lado, favorecían la subcontratación de fábricas, edificios, cotos mineros y servicios; también generaban economías externas que permitían sobrevivir a fábricas de una sola fase y a empresarios con poco capital, consistentes en la fácil adquisición de tecnología, servicios, reparaciones, mano de obra cualificada, y de transportes. Por otro lado, los distritos industriales favorecían los negocios conjuntos de distintos empresarios, aportando capital a compañías compartidas. Cuando se trataba de sociedades anónimas, la coincidencia en distintos consejos de administración de varios empresarios favorecía el establecimiento de estrategias comunes, dirigir los pedidos a sus empresas, concertar operaciones conjuntas y, sobre todo, establecer un conocimiento mútuo que impulsaba otros negocios comunes en base a una cierta confianza que reducía los costes de transacción, tan altos durante el siglo XIX y principios del siglo XX. Por tanto, ni las condiciones técnicas ni las de mercado favorecían la integración empresarial. Es más, las empresas mayores redondeaban sus ingresos con los servicios y alquileres de sus instalaciones que contrataban, debido a su exceso de capacidad, con las

pequeñas³⁵.

Estas cuasi-integraciones tenían ventajas porque evitaban los costes formales de crear nuevas empresas y grupos industriales, tanto legales como de gestión y control; asimismo, reducían el riesgo en que incurrían los empresarios, pues no ponían todos sus capitales en un mismo grupo ni en el mismo negocio; los capitalistas preferían diversificar riesgos manteniendo las empresas en las que participaban separadas legalmente, con personalidad jurídica independiente. No obstante, esas fórmulas mixtas tenían desventajas claras frente a la integración vertical consistentes en que: a) la coordinación entre las distintas empresas podía ser muy deficiente; b) la jerarquía no sustituía totalmente al mercado, por lo que las estrategias globales de las empresas de los "semi-grupos" que compartían consejeros fallaban frecuentemente, y c) no desaparecían totalmente los costes de transacción del mercado ni tampoco se reducía del todo la incertidumbre. De ahí que muchas empresas españolas internalizasen servicios tan importantes como el transporte, pues el mantenimiento de stocks era fundamental para la fluidez de la producción, y sólo las navieras propias garantizaban la seguridad, puntualidad y calidad de los suministros. Estas estrategias de cuasi-integración también concernían a las relaciones entre la banca y la industria, características de la banca mixta³⁶.

No hay que dejarse llevar, sin embargo, por la idea de que la amistad y la concordia de los empresarios dominó el mundo de los negocios del diecinueve o del siglo XX en España. Es probable que las relaciones entre los empresarios asegurase los contratos, pero eso apenas reducía los costes de transacción, que eran muy altos a finales del siglo XIX. La rivalidad entre grandes (y pequeños) empresarios estaba a la orden del día, como muestran los enfrentamientos entre el Marqués de Comillas y el Marqués de Campo por hacerse con las concesiones públicas o con los contratos de suministro a la Compañía Arrendataria de Tabacos (CAT)³⁷. Incluso entre dos sociedades como la CAT y su principal accionista el

³⁵ Véanse Valdaliso (1996), Benaul (1996) y Escudero (1996).

³⁶ Para la historia de la banca véanse Tortella (1994a), Torrero (1988 y 1991), Anes y Otazu (1987), Gárate (1994), García López (1994 y 1995), González Portilla y Montero (1994), Martín Aceña (1985), Martín Aceña y Pons (1994 y 1996), Sudrià (1994c), Tedde (1988 y 1994b), Tortella y García Ruiz (1993).

³⁷ Para el marqués de Comillas, véase Rodrigo (1996).

Banco de España surgían conflictos que los consejeros comunes no podían solucionar. Desde luego, a finales del siglo XIX los incumplimientos de los contratos eran la norma; de ahí la práctica común de las fianzas y de las compensaciones exigidas en algunas industrias a los suministradores y contratistas, así como a los representantes y subalternos que comercializaban el producto, como señala el caso de la CAT, que también tuvo que hacer una fianza a favor del Tesoro para garantizar el cumplimiento de su contrato con el Estado. Esta experiencia muestra, por tanto, que los costes de transacción eran altísimos en el siglo XIX; para garantizar los cumplimientos de los contratos se depositaban las fianzas que implicaban una inmovilización importante de fondos. Aún así, los pleitos legales y las multas que se establecían por incumplimiento de contratos absorbían muchas energías y fondos de las empresas, pero alimentaban las ganancias de un concurrido sector de servicios jurídicos.

De todas maneras, esta presentación de los distritos industriales como caldo de cultivo de un ambiente empresarial de confianza encuentra su máxima expresión en el caso de los grupos nucleados en torno a Urgoiti y al grupo Sota y Aznar³⁸. El caso de la industria del papel y de Urgoiti es significativo; aquí no quedó más remedio que recurrir a la integración, más o menos formal, para colocar la venta de papel de La Papelera Española (LPE) creando filiales en el mundo de la prensa y la edición de libros. El recelo a las fusiones se planteaba a partir de un cierto término, porque siempre hubo concentraciones de empresas (o más bien de fábricas, pues generalmente ambos conceptos coincidían) para crear empresas multiestablecimiento como las ocurridas a comienzo del siglo XX en el azúcar (SGA), la siderurgia (AHV), el papel (LPE), los explosivos (UER), las navieras Sota y Aznar³⁹.

La estrategia de crecimiento del grupo Sota y Aznar se basó, a su vez, en la integración vertical y en la diversificación. El grupo controló empresas en los siguientes sectores: minería del hierro, transporte marítimo, banca, seguros, construcción naval, siderometalurgia, ferrocarriles y electricidad. El grupo Sota y Aznar, a pesar de ser una gran empresa era de tipo familiar, creó una estructura organizativa centralizada y personalizada,

³⁸ Véase Cabrera (1994) y Torres (1993).

³⁹ Para las navieras véanse Valdaliso (1991, 1992, 1993a, 1993b, y 1993c), Cervera (1990), Delgado (1985), Gómez Santos (1991), Hernández Sandoica (1989) y Llorca (1990).

recayendo la responsabilidad de la gestión -tanto estratégica como cotidiana- directamente sobre el propio Ramón de la Sota. Los altos costes de transacción de la economía española llevaron a Sota, en primer lugar, a integrar la producción y la exportación de mineral de hierro, que era realizada con barcos propios; una vez conseguida una gran flota, en segundo lugar, se integró la construcción naval (Euskalduna) y, finalmente, la producción siderúrgica (Compañía minera de Sierra Menera y Compañía Siderúrgica del Mediterráneo). Después del boom de las navieras, y consecuentemente del sector de construcción naval, durante la primera guerra mundial, Euskalduna que construía buques, diversificó su actividad hacia la construcción de material ferroviario, como también hizo la SECN. Hay otros ejemplos de grupos familiares, como el de los Sres. Ybarra y Compañía de Sevilla⁴⁰.

⁴⁰ Véanse para los Ybarra, Sierra (1992). Para las empresas familiares véanse Arbaiza y Martínez (1989) y Nadal (1983).

5.- LA ESTRATEGIA DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y LAS ECONOMÍAS DE ALCANCE.

La escasa dimensión de los mercados interiores hacía difícil el crecimiento de las empresas dentro de un sector, particularmente una vez adoptadas las estrategias colusivas que impedían absorber empresas o ganarles cuotas de mercado. En estas situaciones es lógico que los empresarios españoles recurriesen a la estrategia de la diversificación de la producción, con la que además repartían riesgos. Con esta política, los empresarios trataban de sacar partido de las economías de alcance derivadas de producciones conjuntas o del aprovechamiento de la experiencia empresarial o tecnológica. Esta tendencia a la diversificación de la producción ocurría preferentemente cuando la capacidad instalada estaba muy infrautilizada, en momentos de crisis del sector principal de producción de la empresa y cuando había mejores perspectivas en otros negocios. Todo ello sucedió cuando la Sociedad Española de Construcción Naval (SECN) y Euskalduna entraron en la industria de material ferroviario ante la crisis de la construcción naval y el apoyo del Estado a los ferrocarriles⁴¹. Algunas compañías también buscaban ampliar la dimensión de la empresa en sectores con tecnologías similares, como hicieron las harineras al establecerse en otras industrias de molturación y en el cemento. La producción con economías de alcance también se presentó en el caso de los explosivos y los fertilizantes (como demuestra la experiencia de la Unión Española de Explosivos), de la molienda y la producción de electricidad (el ejemplo de las electro-harineras), y de las compañías ferroviarias y el telégrafo⁴².

La variabilidad de la demanda en la industria principal aconsejaba a los empresarios españoles la diversificación de las inversiones, aunque fuera dentro de un mismo sector. Así, en la industria textil, los empresarios formaban pequeñas compañías y fábricas de fase, en lugar de concentrar toda la inversión en una sola sociedad integrada que produjese en todas las fases de elaboración del producto. Los grandes empresarios vizcaínos o sevillanos actuaban de manera similar, pues solían poner sus capitales en múltiples asociaciones

⁴¹ Para la historia de la construcción naval véanse Cubel (1994), Gómez Mendoza (1988), Lozano (1994), y Odriozola (1994).

⁴² Para el desarrollo de las comunicaciones en España véase Bahamonde *et al.* (1993).

mercantiles y compañías industriales, agrarias y de servicios, como muestran los casos ejemplares de Sota y Aznar o los Ybarra sevillanos, como hemos visto en la sección anterior.

En este sentido, Urgoiti fue un profeta de la innovación tecnológica -era ingeniero- y de la concentración y diversificación empresarial, lo que compatibilizó con la promoción cultural. Primero buscó la integración horizontal al fusionar varias fábricas para constituir La Papelera Española con el fin de conseguir un mayor poder de mercado. Después, consiguió la integración vertical para aprovechar las economías de escala, tecnológicas y comerciales, y para reducir los altos costes de transacción de la economía española de principios de siglo. Aquella obsesión por la integración vertical le llevó a establecer nuevas secciones dentro de La Papelera y a fundar empresas independientes para: la producción de la pasta de papel; la fabricación de maquinaria; la producción de papel; la manipulación del mismo en talleres propios; la comercialización directa de las distintas clases de papel prescindiendo de los intermediarios; la edición de periódicos y de libros para crear su propio mercado; la construcción de los talleres de impresión e, incluso, la creación de una moderna librería para vender los libros. Pero Urgoiti también fue un empresario avanzado a la hora de sacar partido a las economías de alcance, que le llevaron a ampliar los tipos de papel producidos y a elaborar artículos de papelería, así como a entrar en negocios no relacionados con la actividad principal, como la construcción de edificios y los laboratorios farmacéuticos⁴³.

En Castilla, los fabricantes de harinas no llevaron la integración vertical a sus últimas consecuencias, pues el capital harinero no contribuyó al surgimiento de la primeras panificadoras y galleteras, aunque algunos si participaron en la comercialización y el transporte de harinas. Más que las economías de escala, estos empresarios castellanos aprovecharon las economías de alcance para ampliar sus actividades. Los harineros, en efecto, invirtieron en actividades tecnológicamente próximas a la molienda de trigo, como en las fábricas de azúcar, de pimentón, de elaboración de aceite y de arroz. Asimismo, los fabricantes de harinas entraron en la fabricación de cemento y, sobre todo, en la producción conjunta de electricidad. En efecto, desde 1910 se constituyeron algunas electro-harineras,

⁴³ Véase Cabrera (1994).

bajo la forma de sociedad anónima (Electro Popular Vallisoletana o Electra del Viesgo)⁴⁴.

Las empresas españolas más dinámicas, que adoptaron tecnologías y formas de organización, financiación y comercialización modernas, querían ser grandes empresas, en el orden de magnitud permitido por la economía española. El afán por crecer se manifestaba en que trataban de aprovechar todas las economías de escala posibles mediante la integración vertical. Una vez completado el ciclo productivo mediante la misma, tenían que crecer "a lo ancho", convirtiéndose en empresas multiproducto para aprovechar las economías de alcance. Pero el techo al crecimiento no tardaba en alcanzarse, en un país de demanda tan débil y frágil como España. Naturalmente, quedaba la opción del mercado exterior para seguir creciendo⁴⁵, pero las empresas españolas no tenían la dimensión suficiente para asumir los riesgos de la entrada en los mercados exteriores, salvo en las contadas excepciones en las que las ventajas comparativas eran evidentes. Pero tampoco las compañías exportadoras llegaron a ser grandes en términos europeos.

⁴⁴ Javier Moreno (1996).

⁴⁵ Véase Pedro Fraile (1991).

6.- LAS DIFICULTADES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS.

Uno de los motivos del escaso crecimiento de las sociedades españolas pudo estar en los problemas de financiación derivados de la lenta formación de los mercados de capitales y financieros de este país. Las empresas recurrían generalmente a la autofinanciación, y eran muy reacias a la utilización de recursos ajenos; seguramente porque los costes de intermediación eran muy altos, y porque a las pequeñas les era difícil acceder en buenas condiciones a los mercados de capitales. La expansión de las cajas de ahorro quizá mejoró la financiación de las pequeñas empresas⁴⁶. En el siglo XIX, era práctica común financiarse con adelantos de los clientes, porque se trabajaba sobre pedidos firmes. La concentración geográfica de algunos sectores hizo que las redes informales de financiación fueran importantes, como muestra el caso de la industria lanera. La autofinanciación obtenida de los beneficios fue, con todo, el aspecto crucial de las pequeñas empresas, lo que en el siglo XIX no era un inconveniente dada la reducida dimensión de los capitales exigidos para la inversión en las industrias de consumo. La corta duración de las sociedades, los vínculos de familiaridad y vecindad entre los socios y la ausencia de escritura pública descartaban otras fuentes financieras⁴⁷. Por su parte, en la financiación ajena predominaban los créditos bancarios, generalmente a corto plazo y con altos intereses. Por eso se creó la banca oficial, para facilitar recursos a la industria, a la exportación y a la agricultura. A pesar de los objetivos que se le encomendaron, la creación del Banco de Crédito Industrial (BCI) no logró financiar adecuadamente los proyectos de inversores industriales⁴⁸. La concentración de los recursos ajenos en un sólo banco causaba problemas a las empresas, sobre todo cuando aquél endurecía las condiciones, como muestra la experiencia de Urgoiti. Asimismo, esos créditos bancarios cargaban excesivamente los costes financieros de las empresas, por lo que estas eran muy reticentes a las inversiones voluminosas, como ocurrió con Hidroeléctrica Ibérica.

⁴⁶ Para las cajas de ahorro véanse Titos (1989 y 1991), Titos y López (1992) y Nadal y Sudrià (1983).

⁴⁷ El caso mejor conocido es el textil; véanse Benaul (1992, 1993 y 1995), Sánchez (1987, 1989 y 1992), Sudrià (1994a y 1994b), Nadal (1992), Carmona (1990), García Colmenares (1992), Parejo (1989) y Ros (1993).

⁴⁸ Para la historia de la banca pública véanse Jiménez (1990, 1992 y 1993), Tortella y Jiménez (1986), Lacomba y Ruiz (1990) y Martín Aceña (1991).

La financiación planteó graves problemas al grupo de Urgoiti. Las empresas filiales creadas por La Papelera Española no solucionaron los problemas de demanda de papel a los que se enfrentaba, pero acabaron siendo una pesada carga para esta compañía, porque se financiaron con créditos comerciales otorgados por la matriz. Con esta estrategia, Urgoiti cayó en una concentración de riesgos excesiva; seguramente por las dificultades que encontró para financiar las nuevas empresas en el mercado financiero. Hay que recordar que era un ingeniero sin grandes recursos y que los capitales para sus empresas los conseguía asociándose con unos cuantos capitalistas vascos. En consecuencia, la deuda del periódico (El Sol) y de la editorial (Calpe) con la empresa papelera llegó a ser considerable y de difícil realización. La política de concertación con otras empresas del sector impulsada por Urgoiti no salvó los resultados de La Papelera; seguramente, una política competitiva hubiera sido más rentable para LPE, pues sus menores costes le hubieran permitido desalojar del mercado a las pequeñas fábricas. Pero para emprender una guerra de precios con visos de triunfar, Papelera hubiese necesitado una base financiera sólida y unos accionistas con una cierta visión de futuro de la que -al menos los de Papelera- carecían, cegados por sus exigencias del dividendo. En efecto, la ayuda financiera de la Banca Urquijo a La Papelera fue constante desde el principio -generosa tras 1906-, y hasta la muerte de Juan Manuel Urquijo; luego Urgoiti notó el ahogo financiero al que le sometieron los herederos de Urquijo. Desde entonces, los problemas financieros fueron una de las claves de las dificultades de Urgoiti y de sus empresas: no sólo porque su grupo carecía de suficientes fondos propios, sino porque los recursos ajenos eran seguramente difíciles de conseguir, dado el escaso desarrollo bancario del país⁴⁹.

A su vez, Hidroeléctrica Ibérica (HEI) financió sus inversiones a largo plazo con los instrumentos más flexibles pero también más costosos: el crédito a corto plazo y las obligaciones. Por tanto, los intereses junto con las amortizaciones constituían el 55 por 100 de sus costes. Estos altos costes financieros explican seguramente su renuencia a invertir⁵⁰ en instalaciones y centrales, pues lo hizo muy insuficientemente para atender a la demanda existente. La forma de financiación utilizada era la más cara, y también era la menos

⁴⁹ Véase Cabrera (1994).

⁵⁰ Véase Antolín (1996).

adecuada, porque con pasivos a corto se financiaban inversiones a largo plazo. Quizá HEI hubiera debido capitalizarse más con aportaciones de sus accionistas, ampliando capital o aumentando las reservas. Además, aquella financiación dejaba a la compañía eléctrica en una situación de extrema dependencia de los bancos, fundamentalmente del Banco de Vizcaya. Esto contribuiría a explicar, al menos en parte, por qué las inversiones en instalaciones no fueron las que exigía la demanda.

La banca española nunca fue la alemana o la italiana, si consideramos el apoyo bancario a la creación de empresas industriales y a su financiación a largo plazo. Durante el período de entreguerras, en las carteras de los bancos españoles había menos valores industriales que Deuda pública y efectos comerciales⁵¹. Aunque están por estudiar detenidamente los grupos bancarios, seguramente los bancos españoles además de promover la industria buscaban, sobre todo, empresas-clientes que aumentaran su volumen de negocio bancario, convirtiéndose los industriales en acreedores casi cautivos de los bancos. En la reciente crisis, cuando surgieron los problemas industriales, se ha demostrado la escasa vocación industrial de la banca española, al vender el grueso de sus empresas con el fin de mantener los beneficios, mediante los atípicos procedimientos de vender sus grupos industriales. El apoyo de la banca a la industria, en todo caso, era más una cuestión de personas, que de estrategia bancaria.

⁵¹ Véase P. Martín Aceña (1985).

7.- LOS ACUERDOS COLUSIVOS Y LA POLÍTICA DE INFLUENCIAS.

Los mercados españoles han estado protegidos de la competencia por la existencia de barreras de entrada, en unos casos técnicas pero, en otros, de tipo legal y por acuerdos colusivos entre las empresas del sector. Las empresas no se han conformado con actuar en los mercados, sino que han tendido a configurarlos a su antojo. No puede decirse que los empresarios hayan sido precio aceptantes, sino que casi siempre han tenido un cierto control del mercado que les ha permitido fijar los precios. Las estrategias sobre los precios han sido básicas en las fases competitivas de ciertas industrias y también en las fases monopólicas; las guerras de precios no fueron frecuentes en la historia empresarial española y, además, fueron muy breves. Los acuerdos entre las empresas predominaron, para fijar las tarifas y los precios y para repartirse el mercado. Desde finales del siglo XIX, se crearon centrales de ventas y sindicatos de compras por las empresas de muchos sectores. La discriminación de precios era una estrategia muy utilizada, particularmente por las empresas eléctricas⁵².

Las barreras de entrada eran de tipo técnico en el caso de las eléctricas, de los ferrocarriles, del papel, del azúcar, de la minería, y de la química. Pero aún así, las cuestiones técnicas no lograron desalojar a las pequeñas empresas, porque las mayores compañías que invirtieron en grandes fábricas y tecnologías modernas no se decidieron por emprender las guerras de precios que las hubiesen dejado solas en mercado. La excepción fue el ferrocarril, donde Norte y MZA absorbieron muchas compañías pequeñas y llegaron a competir entre sí, pero no tardaron en llegar a acuerdos sobre tarifas. También lograron acabar con la competencia de los canales, como el de Castilla⁵³. Pero en la mayoría de los mercados, tras breves intentos competitivos, las sociedades se plegaron a los acuerdos formales y a los cárteles, que siempre favorecían la supervivencia de las pequeñas empresas. Estas resistían por las condiciones de los mercados, que eran de pequeñas dimensiones, muy variables en las cantidades demandadas, y con mucha diferenciación del producto en algunos

⁵² Las empresas eléctricas cuentan con abundantes estudios como Antolín (1988 y 1996), Alcaide *et al.* (1994), Amigo (1990), Anes (1995), Aubanell (1992), Garrués (1994), Germán *et al.* (1990), Hernández Andreu (1994), Maluquer (1985 y 1993), G. Nuñez (1993 y 1994), Bartolomé (1995) y Tedde (1987).

⁵³ Para la historia de las empresas ferroviarias véanse Tedde (1994a y 1996), Gómez Mendoza (1989), Ormaechea (1989), Ortúñez (1993), Pascual (1988) y Vidal (1991). Para la relación entre ferrocarril y canales véase Gómez Mendoza (1983).

casos, lo que impedía en la práctica el aprovechamiento de economías de escala. A veces surgían empresas entrantes que conseguían vencer las barreras técnicas de entrada, pero no eran, generalmente, empresas desafiantes, sino que enseguida se acomodaron en la seguridad del cártel existente, conformándose con la cuota del mercado que se les asignaba, como fue el caso de la Compañía Siderúrgica Mediterránea que entró, al poco de constituirse, en la Central Siderúrgica. En otras ocasiones, el uso total del poder del mercado (manteniendo los precios muy altos y no invirtiendo suficientemente para aprovechar todas las economías de escala) hizo que surgieran empresas desafiantes ante los altos beneficios, a pesar de ser el de la electricidad un sector difícilmente impugnabile; pero finalmente la rivalidad acabó en fusión como fue el caso de la HEI y los Saltos del Duero que formaron Iberduero⁵⁴.

Allí donde no había barreras técnicas, sin embargo, podían surgir barreras comerciales, como sucedía en el textil lanero, en el que las empresas de fabricación controlaban todo el ciclo productivo, aunque no tuvieran instalaciones en todas las fases, porque controlaban las redes comerciales, que exigían una escala mínima de ventas para que fuesen rentables. Las empresas trataban de crecer fundamentalmente para aumentar su cuota de mercado y, por lo tanto, tener un mayor poder de negociación. Esta situación tuvo que darse también en otros sectores como el del calzado, o las industrias alimentarias (harinas, conservas, aceites)⁵⁵.

Abundaron más en España las barreras de entrada políticas y legales. Con las breves experiencias progresistas, el modelo de Estado adoptado fue el moderado, con lo que pervivieron las prácticas intervencionistas y mercantilistas tras la Revolución liberal. Desde finales del siglo XIX ese intervencionismo se fue acentuando, sobre todo con las dos dictaduras del siglo XX. En muchas industrias se necesitaban licencias y concesiones públicas, con lo que el poder de influencia de los grandes empresarios decantaba las licencias en su favor y en contra de los competidores, como sucedió con las concesiones de saltos de agua a las empresas eléctricas y a las harineras; o con las concesiones ferroviarias que

⁵⁴ Véanse Antolín (1996) y Bartolomé (1995).

⁵⁵ Véanse Benaul (1996), Carmona (1990), Zambrana (1987), Zambrana y Parejo (1994), Gómez Mendoza (1994b), Miranda (1991) y Nadal (1994) y Pérez Picazo (1990).

crearon inicialmente -tras la ley de 1855- excesivas empresas que se fueron reduciendo progresivamente por la ventaja que tenían las grandes compañías (Norte y MZA) que las fueron absorbiendo⁵⁶. En ocasiones, era el Estado el que creaba las condiciones para el establecimiento de un monopolio legal en mercados próximos al monopolio natural. Es el caso de los distintos gremios de fabricantes creados -a finales del siglo XIX- para gestionar los impuestos sobre las ventas cobrados en la fase de fabricación, como el fue el caso de las cerillas, los alcoholes, los azúcares y de las fábricas de explosivos⁵⁷. Otras veces, la Hacienda creaba directamente monopolios como fue el caso del tabaco, del petróleo y de los teléfonos⁵⁸.

Si las empresas españolas no competían vía precios, podían hacerlo a través de la diferenciación del producto por razones técnicas y de publicidad, particularmente en los sectores en los que la estandarización del producto no fuese grande. De esto sabemos muy poco, aunque parece probable que, cuando fuese posible, las empresas tuvieron que recurrir a esta política comercial para mejorar sus ventas. Esta política de diferenciación del producto y de publicidad la practicó incluso un monopolio como el del tabaco, que aún así tenía que competir con la importación de tabacos elaborados, unas veces legalmente y otras a través del contrabando.

No obstante, la ausencia de mercados perfectamente competitivos no implica que no hubiese mercados en los que los empresarios compitiesen entre sí y en los que los agentes fuesen casi precio aceptantes. Los casos de la industria textil del algodón, de la lana y del calzado serían seguramente mercados de competencia monopolística. Por lo demás, las relaciones entre los empresarios no fueron siempre cooperativas. Las estrategias competitivas abundaban y la rivalidad se planteaba algunas veces entre los pocos participantes de los mercados (como la existente entre el marqués de Comillas y el marqués de Campo, o entre Norte y MZA) o las guerras de precios mantenidas por La Papelera Española y la Sociedad

⁵⁶ Véase Tedde (1996).

⁵⁷ Véase Tortella (1987), Puig (1994) y Martorell (1996).

⁵⁸ Para los monopolios fiscales véanse Comín (1991), Tortella (1987 y 1994b), Hernández Andreu (1990) y Alonso (1994a, 1994b y 1996).

General Azucarera contra las "fábricas libres" de sus respectivos sectores. Esta tendencia de los empresarios que les empuja al control de los mercados es algo generalizado en la historia de la empresa; si acaso, es el Estado quien debe velar por la defensa de la competencia⁵⁹.

La política de influencias también ha sido algo muy común en la historia de la empresa; y España tampoco es una excepción en este aspecto. La actividad empresarial desde mediados del siglo XIX tuvo lugar en entornos institucionales que favorecían la eficiencia mucho más que la legislación previa del Antiguo Régimen; no obstante la insuficiencia de las reformas liberales dejaron trabas que podían obstaculizar el libre mercado. Pero de lo uno y de lo otro no hay que alabar o culpar sólo a los gobiernos. No hay que olvidar, empero, que los empresarios y las organizaciones empresariales tienen una considerable influencia en la conformación de la política económica de los gobiernos; en el siglo XIX quizá fuese excesiva. Y hay quien sostiene que lo que es bueno para los industriales no es necesariamente bueno para la industrialización, porque no lo es para la eficiencia económica. Los gobiernos suelen caer prisioneros de los grupos de interés, renunciando, muchas veces, a velar por los intereses generales del país. Esto puede aplicarse a muchas de las decisiones de los gobiernos españoles de los siglos XIX y XX. Desde luego, algo tuvieron que decir los "burgueses" durante la Revolución burguesa y en las medidas liberalizadoras que la acompañaron; los empresarios extranjeros fueron muy eficientes en este aspecto, influenciando decisivamente la legislación del Bienio progresista, del Sexenio democrático y de la primera fase la Restauración. Desde 1890, por el contrario, los empresarios españoles que producían para el mercado interior consiguieron imponer la política económica que les interesaba. En este sentido, la regulación de los gobiernos tendió a favorecer la protección indiscriminada frente al exterior y la legalización de los mercados imperfectos, con graves consecuencias para la eficiencia y para los consumidores⁶⁰. El Estado hubiera podido, por el contrario, combatir esos oligopolios y monopolios con medidas anti-trust, o de defensa de la competencia; pero para que ello hubiera sido posible, el sistema hubiera tenido que ser más democrático, pues sólo en este caso los intereses de la mayoría pueden acabar imponiéndose.

⁵⁹ Véase Segura (1990).

⁶⁰ Estos son algunos de los rasgos del modelo castizo de desarrollo económico, véase Fuentes Quintana (1995).

En España los empresarios, se dice, dependían excesivamente de la demanda del Estado. Pero esto también ha sucedido en otros países europeos. Hay sectores productivos inevitablemente ligados a la provisión pública de servicios, como defensa, justicia, policía y los diferentes servicios públicos municipales. Aquí las empresas concesionarias fueron más extranjeras que españolas y bien se cuidaron de evitar la competencia y de oscurecer las condiciones de las subastas y de los contratos con la administración local⁶¹.

Veamos algunas claras políticas de influencia empresarial muy ilustrativas de unas prácticas empresariales que tuvieron que ser generales. Las actividades del grupo Sota y Aznar nos muestran que también los navieros y los mineros dedicaron muchas energías a buscar rentas en la política y a crear sus propias centrales oligopólicas⁶². El grupo Sota y Aznar estableció acciones colectivas frente a la Administración pública cuando ésta intentó establecer o elevar los impuestos mineros; por ello, en los años veinte, De la Sota formó parte de la Cámara Minera de Vizcaya⁶³. La concentración de 25 compañías de un solo buque en la Naviera Sota y Aznar (1906) fue impulsada para conseguir un mayor control del mercado: primero, intentaron cartelizar el transporte de mineral y carbón por el puerto de Bilbao, para impedir que los fletes descendieran, proyecto que fracasó; después organizaron la Asociación de Navieros de Bilbao para demandar protección al Estado, logrando la aprobación de la Ley de Comunicaciones Marítimas de 1909, que concedía primas de navegación. Durante su dictadura, Primo de Rivera concedió protección al sector y esa ayuda estatal contribuyó a que la Naviera Sota mejorase su cuenta de resultados y a que pudiera modernizar la flota. La crisis de la marina mercante vizcaína redujo, no obstante, la demanda de buques, lo que propició la creación de la Asociación Nacional de Constructores Navales para pedir protección pública. La Ley de 1909 y el Directorio en 1925 concedieron también primas a la construcción naval, siendo Euskalduna del grupo Sota y Aznar la principal beneficiaria de las ayudas oficiales. Esa crisis fue la que movió a Euskalduna a dedicarse, desde 1920, a la construcción de material ferroviario para aprovechar el apoyo del Estado

⁶¹ Véanse Antolín (1991) y Núñez (1996). Para el surgimiento de la industria aeronáutica véase Gómez Mendoza y López (1992).

⁶² Véase Valdaliso (1996) y Escudero (1996). Para el sector del cemento, véase Gómez Mendoza (1987).

⁶³ La importancia de los impuestos sobre el comportamiento empresarial y la localización de las empresas está claramente demostrada en el caso del País Vasco, véase Alonso Olea (1994).

a la renovación del material rodante e instalaciones ferroviarias, consolidado en el Estatuto Ferroviario de 1924. Asimismo, la Compañía Siderúrgica del Mediterráneo, creada en 1917, optó por asociarse al cártel siderúrgico, y la Central Siderúrgica de Ventas le asignó la correspondiente cuota del mercado; la estructura del sector y los altos costes de producción de la CSM descartó que De la Sota optase por una política competitiva. En 1926, precisamente, se creó además la Federación de Industrias Nacionales, para repartir entre las empresas integrantes los pedidos derivados del plan extraordinario de obras públicas de Calvo Sotelo⁶⁴.

Para afrontar el problema de la sobreproducción se fundó, en 1903, la Sociedad General Azucarera (SGA) que enseguida contó con 57 fábricas; quedaron fuera de la fusión unas pocas fábricas de remolacha y de caña. A pesar de que, en 1904, la SGA cerró 20 fábricas, la producción del sector siguió creciendo por el aumento del precio del azúcar. La SGA no logró controlar el mercado, aunque combatió a las "fábricas libres" con dos estrategias: por un lado, intentando monopolizar la materia prima (comprando toda la producción de remolacha) y, por otro, hundiendo los precios del azúcar; pero esas decisiones sólo lograron empeorar la cuenta de resultados de la SGA y aumentar su endeudamiento. Como no había barreras de entrada efectivas, la SGA recurrió al tráfico de influencias para conseguir un monopolio legal; y logró que el gobierno de Maura aprobara, en 1907, la denominada Ley Osma, que impedía la instalación de nuevas fábricas de azúcar y limitaba los aumentos de la capacidad de las fábricas ya establecidas durante tres años. La ley no sólo establecía las barreras de entrada, sino que repartía el mercado legalmente: una cuota del 60 por 100 sería para el denominado trust de la SGA y el 40 por 100 restante correspondería a las azucareras libres. La Ley Osma levantó la protesta de los agricultores, y la presión de los remolacheros llevó a que fuese derogada en 1911. Esto desató una guerra de precios entre la SGA y las fábricas libres que acabaría con acuerdos para repartirse el mercado. En aquella situación llegó a la presidencia de la SGA Joaquín Sánchez de Toca y, en 1914, logró crear y presidir la Asociación General de Fabricantes de Azúcar de España que agrupó a casi todas las fábricas azucareras del país. Así acabó la guerra entre la SGA y el resto de las fábricas libres y quedó cartelizado el sector; naturalmente, los precios subieron inmediatamente.

⁶⁴ Véase Torres (1996).

Sánchez de Toca intentó que los gobiernos aprobaran la rebaja del impuesto del consumo sobre el azúcar, con el argumento de que repercutirían el descenso sobre los precios al consumo⁶⁵.

⁶⁵ Véanse Martorell (1996), Jiménez Blanco (1986) y Martín Rodríguez (1994) sobre las fábricas de azúcar.

8.- EL DESTACADO PAPEL DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS.

Como hemos dicho, entre las pocas empresas privadas grandes y multiestablecimiento radicadas en este país predominaban las de capital extranjero. Estas compañías solían pertenecer a un grupo empresarial de otro país, que las creaba para maximizar sus beneficios. Fue el caso de las sociedades mineras que, en el siglo XIX, buscaban materias primas para las fábricas metalúrgicas de sus casas matrices, y las compañías ferroviarias que querían colocar en España el material ferroviario, fijo y rodante, fabricado en sus países. Aquellas grandes empresas tuvieron un ciclo vital más dilatado que las pequeñas, por el sencillo motivo de que operaban en mercados menos competitivos y porque contaban con el apoyo (organizativo, técnico y financiero) de las multinacionales respectivas que les permitía sobrevivir en caso de dificultades o de guerras de precios. Las empresas extranjeras conseguían un control del mercado y una legislación favorable⁶⁶, inalcanzables para las pequeñas compañías españolas.

Las empresas extranjeras que explotaban los recursos naturales españoles (mineros y agrícolas) controlaban de los mercados donde vendían las exportaciones (vinos, aceite, minerales). Aquellas que, por el contrario, vendieron su producción en el mercado español traían la tecnología, el capital y los productos ya fabricados en su país (componentes para los ferrocarriles, maquinaria, material eléctrico, tranvías). Las sociedades extranjeras tenían una buena organización empresarial, así como posibilidades financieras baratas. Las empresas españolas estaban en desventaja en todos esos aspectos. A pesar de su mayor competitividad, las compañías extranjeras no tuvieron inconveniente en asegurarse el mercado español, consiguiendo "concesiones" monopólicas otorgadas por los poderes públicos y leyes muy favorables para sus intereses.

El papel de las compañías extranjeras siempre levanta polémicas, pero es difícil negar que cumplieron un papel importante en la movilización de los recursos naturales en España; porque tenían capitales, tecnología y conocimiento de los mercados de los que carecían las empresas españolas; difundieron por este país tecnología, experiencia técnica y métodos de

⁶⁶ En la actualidad las grandes empresas extranjeras siguen teniendo esas mismas ventajas frente a las pequeñas; véase Fariñas y Jaumandreu (1995).

organización empresarial; finalmente, introdujeron nuevos métodos de comercialización y de financiación⁶⁷. Bien es cierto que los hombres de negocios buscan maximizar sus ganancias y eso, en los países atrasados, puede lograrse más fácilmente yendo a remolque de las compañías extranjeras - o vendiéndoles las empresas- que compitiendo con ellas. Lo normal, por tanto, es que en estos países es que la inversión exterior sea el detonante que arranque la industrialización. Está demostrado que la importación de tecnología es básica en los procesos de crecimiento económico y de convergencia. Los socios tecnológicos extranjeros fueron imprescindibles en la minería, la siderurgia, la química, la construcción naval, la electricidad y el automóvil; esto es aún más importante en un país como España que no ha logrado independizarse tecnológicamente, a pesar de esfuerzos un tanto quijotescos como los de la autarquía⁶⁸. El problema era que el país no tenía capacidad social para aprovechar eficientemente aquella tecnología y organización empresarial importadas⁶⁹. Con más impuestos y una regulación más favorable (para impulsar las empresas mixtas), el país se hubiese beneficiado más de aquellas inversiones extranjeras. Por otro lado, debido a la falta de capital humano, y a las malas infraestructuras, la inversión extranjera se localizó en industrias de tecnologías muy accesibles que fueron arruinadas cuando otros países más atrasados se incorporaron al mercado mundial.

El predominio de compañías extranjeras en los sectores más dinámicos de la economía española ha sido utilizado como un indicador de la escasez de empresarios emprendedores en España. Ante la evidencia de que los españoles predominaron en la mayor parte de los sectores industriales, agrarios y de servicios, se afirma que esos empresarios tenían un radio de acción local, sin salir a los mercados internacionales, y que realizaban funciones improductivas basadas en los acuerdos oligopólicos y la búsqueda de rentas políticas⁷⁰. Siendo ciertas estas ideas, nadie negará que en los países atrasados es inevitable que el capital exterior tenga un papel determinante en la modernización empresarial y en la

⁶⁷ Para las empresas extranjeras véanse Martínez Serrano y Myro (1992), Broder (1981) y Otazu (1987).

⁶⁸ Véase Martín Aceña y Comín (1991).

⁶⁹ Véase Comín (1995). Para la tecnología véase Carmona (1994), Buesa (1992), Sáiz (1996) y Ortiz-Villajos (1994).

⁷⁰ Véase Tortella (1996).

industrialización. Lo normal es que las empresas extranjeras tengan ventajas "económicas" sobre los empresarios locales, porque ya han desarrollado las técnicas y la organización empresarial, comercial y financiera en sus países y pueden exportar sus productos o bien crear filiales y sucursales en la nación atrasada. No sólo gozan de una mayor capacidad técnica, sino también financiera y comercial, porque tienen un acceso más fácil a los mercados internacionales. En ciertas épocas, las empresas extranjeras también tienen ventajas "políticas", por su enorme capacidad de presión sobre los gobiernos de los países atrasados; también en la búsqueda de rentas, por tanto, las empresas extranjeras han sido más eficientes que las españolas, como muestra la favorable legislación que consiguieron desde 1855, que sólo se empezó a corregir a finales del siglo XIX con las políticas nacionalistas. Con todo, las condiciones de las compañías extranjeras para operar en España sólo fueron francamente adversas en la época de la autarquía⁷¹. Por otro lado, una vez que las sociedades extranjeras se habían establecido en España, adoptaron prácticas tan improductivas, o más, que las españolas; presionaron para mantener la protección exterior, las ayudas presupuestarias, los pedidos públicos y las exenciones fiscales.

Finalmente, las empresas extranjeras establecidas en este país actuaron, en general, en sectores menos competitivos que las españolas, porque eran más propicios a los monopolios y los oligopolios, establecidos legalmente en algunas ocasiones: ferrocarriles, construcción de vehículos de transporte, explosivos, telefonía, minería, servicios municipales. Es cierto que algunas de esas empresas exportaban a los mercados internacionales, como en el caso de la minería; pero generalmente vendían a sus matrices en condiciones de cautividad, es decir con exclusividad y a precios inferiores a los de mercado; por tanto, los empresarios españoles de la minería vendían seguramente en condiciones más competitivas⁷². Además, había muchos empresarios españoles que eran competitivos en los mercados internacionales, como eran los de la agricultura de exportación.

⁷¹ Véase Gómez Mendoza (1994a).

⁷² Véase Escudero (1996). Para las empresas mineras véanse Coll (1985), Coll y Sudrià (1987), Dobado (1991), Sánchez Picón (1992) y Pérez de Perceval (1989).

9.- LA SUBSIDIARIEDAD DE LA EMPRESA PÚBLICA.

De las grandes empresas nacionales destacan las compañías públicas. Si se mide el tamaño por la plantilla, esto ya ocurre desde el siglo XIX con la minería pública, los estancos y los arsenales del Estado. Durante el siglo XIX, estas compañías públicas fueron privatizadas o, al menos, su gestión fue arrendada a Compañías arrendatarias, como la CAT, la SECN, la Unión Española de Explosivos (UEE) o, ya en el siglo XX, la CAMPSA, que mejoraron la gestión y los rendimientos para la Hacienda⁷³. Si se mide por el capital, la empresa pública sólo comienza a destacar desde el franquismo, cuando se crea el INI y se nacionalizan los ferrocarriles, los teléfonos y los bancos. Las mayores empresas de cualquier país están radicadas en sectores muy intensivos en capital, por lo que o bien son públicas o bien tienen su actividad muy regulada por los gobiernos, al tratarse de monopolios u oligopolios que controlan los mercados. Que un país haya optado por las empresas públicas o por la regulación depende de sus características políticas e históricas. Generalmente, Europa se inclinó por la Empresa pública, abiertamente desde la Segunda Guerra Mundial, creando o nacionalizando las compañías eléctricas, las siderúrgicas, las telecomunicaciones, las ferroviarias, las petroquímicas, la construcción de vehículos de transporte, los monopolios fiscales, las empresas de grandes servicios públicos y, en algunos casos, los seguros y los bancos. Aunque España siguió ese modelo, aquí el tamaño de la empresa pública siempre ha sido inferior a la media europea. Además, en España el sector público empresarial siempre ha desempeñado un papel más subsidiario que en otros países europeos, incluso durante el período de la autarquía.

Hay quien sostiene que la política de empresa pública emprendida por el franquismo fue una de las causas de que no surgieran grandes empresas en España⁷⁴. Con la excepción de Seat es difícil encontrar otra empresa del INI que impidiera que surgiese alguna empresa privada. El sector público empresarial se formó creando empresas públicas en sectores

⁷³ Véanse Alonso (1996), Comín (1991), Lozano (1996) y Tortella (1987). Otro campo donde las empresas públicas sobresalieron fue en el de los servicios municipales, como muestran los estudios de Alemany y Mestre (1986), Alvargonzález (1990), Moya (1990), Peña y Valero (1985), Rueda (1994), Sada (1987), Salmerón (1992), Antolín (1991) y Nuñez (1996).

⁷⁴ Carreras y Tafunell (1996).

abandonados por la iniciativa privada (dentro del holding INI), por nacionalización de compañías privadas (bancos oficiales, CTNE, Renfe) que explotaban grandes servicios públicos (recuérdese que en España ni se nacionalizó la banca ni las eléctricas), y absorbiendo empresas privadas en quiebra por presión de sus propietarios que eran los más interesados en la nacionalización (el caso de Hunosa es el más significativo)⁷⁵. La política de empresa pública del franquismo fue parecida a la practicada en Europa, y esto no obstaculizó el surgimiento de grandes empresarios en otros países. Asimismo, la creación de Endesa, Enasa o de Seat no impidió que surgieran otras grandes empresas eléctricas o de construcción de automóviles y de vehículos industriales. Es más, la empresa pública facilitó inputs baratos a las industrias privadas, incluso a costa de liquidar pérdidas en sus cuentas de resultados. Es cierto que algunas de las empresas creadas por el INI se han privatizado vendiéndolas a compañías multinacionales, pero eso no significa que esas empresas hubiesen sobrevivido a la competencia internacional en manos de empresarios españoles⁷⁶. La penetración reciente del capital extranjero comprando empresas ha sido más intensa en el sector privado que en el público.

Por lo que mal puede culparse a la empresa pública del reducido tamaño de las compañías privadas españolas. Si las "grandes empresas españolas" son pequeñas en el ámbito internacional no es, desde luego, porque las empresas públicas españolas sean mayores que las europeas. Naturalmente, los procesos de privatización están cambiando el panorama desde los años ochenta de este siglo, pero esto no cambia la génesis histórica de las empresas, sean públicas o sean privadas⁷⁷. Finalmente, si las empresas públicas no se desarrollaron en España hasta los años cuarenta, ¿por qué no se habían desarrollado las grandes empresas privadas antes?

El Estado estorbó más el surgimiento de grandes empresarios y empresas a través de

⁷⁵ Para la empresa pública véanse Comín y Martín Aceña (1990b y 1992), Candela (1993), Comín, Martín Aceña y Jiménez (1992), Isidro (1994), Jiménez (1994), Jiménez Blanco (1991), San Román (1995), Fraile (1992) y Suárez (1991).

⁷⁶ Para la historia del grupo INI véanse Schwartz y González (1978), Myro (1988), Martín Aceña y Comín (1990a, 1991, 1992b y 1994) y Sudrià (1992).

⁷⁷ Véanse Comín, Martín Aceña y Jiménez (1992).

otras políticas económicas (como el apoyo a los cárteles y del proteccionismo y la política autárquica de la posguerra) que con la creación de empresas públicas. El proteccionismo se ha presentado como la causa de que los empresarios españoles no modernizaran sus empresas ni se integraran verticalmente, como demuestra el caso de los harineros. En el caso de la agricultura, la cuestión es ya más polémica; mientras unos sostienen que los agricultores se atrincheraron en el conformismo y el atraso técnico, otros señalan que los agricultores respondieron a los estímulos del mercado reorientando su actividad hacia las producciones con más demanda e invirtiendo en abonos y maquinaria desde finales del siglo XIX y sobre todo desde 1962⁷⁸. El proteccionismo fue nefasto para la modernización empresarial del país porque frenó la inversión extranjera y la importación de los modelos de organización empresarial. Piénsese en la importancia que en el surgimiento de grandes empresas europeas tuvo la llamada "americanización" de los empresarios y los mercados europeos tras la Segunda Guerra Mundial.

⁷⁸ Véase Barciela (1996).

10.- UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL PATERNALISTA Y AUTORITARIA: LA MENTALIDAD Y LOS CONFLICTOS.

El componente paternalista y autoritario del patrono era evidente en la mayoría de las empresas, incluidas las más grandes. En las compañías españolas se difundió con mucha lentitud el modelo de organización científica, y acabó predominando el modelo de las relaciones humanas. El predominio de las pequeñas empresas familiares fue una de las causas de que la organización empresarial tardase en modernizarse en este país. Los patronos españoles eran reacios a hacer concesiones ante las peticiones de sus trabajadores, y basaban su gestión en la autoridad que les confería la propiedad; con ella justificaban el férreo control sobre los empleados y operarios. Como hemos visto, la oligarquía industrial y financiera se dedicó a crear lobbies, para influenciar la política de los gobiernos. En aquel contexto de indiferencia por la organización de las empresas, los primeros debates tuvieron lugar en el Fomento del Trabajo Nacional, cuyos estudios trataban de la psicología industrial y la fatiga en el trabajo; de la introducción de incentivos; de los seguros sociales; de la participación obrera, y de la orientación y formación profesional. El propósito era mejorar la producción, pero también alcanzar la "paz social" dentro de la empresa. Por el contrario, apenas había referencias al complejo sistema de organización del trabajo propuesto por Taylor en aquellos tiempos.

En el período de entreguerras predominaba el eclecticismo en las discusiones sobre organización empresarial, con una mezcla de la orientación profesional, la psicología industrial, y la organización científica. El objetivo buscado era asegurar la autoridad de los directivos frente a los frecuentes conflictos obreros, ya que preocupaba más conseguir la tranquilidad que incrementar la productividad. Subyacía, con todo, una idea retardataria debido a que los principios de la producción en masa eran postergados ante la preferencia de los pensadores por la concepción artesanal del trabajo. Entre los factores que impidieron la adopción de la organización científica por las empresas en España antes del franquismo destacan los siguientes: 1) el atraso de la estructura industrial; 2) el aislamiento del entorno internacional; 3) la oposición del movimiento obrero; 4) la escasez de ingenieros; 5) la dependencia tecnológica del exterior; 6) hasta 1928, la organización científica no se enseñó en las escuelas de ingenieros; 7) la mentalidad antimodernista; y 8) el apoyo estatal se dirigió

a los modelos corporativistas, al reformismo social y a la orientación profesional, para controlar el problema obrero. La confluencia del corporatismo, el reformismo social y la doctrina social de la Iglesia propiciaron un modelo peculiar de relaciones humanas -mezclado con la orientación profesional-, y postergaron el modelo de la organización científica⁷⁹.

Durante la autarquía, el scientific management ya se difundió en las empresas españolas. De un lado, hacia 1950, algunas compañías manufactureras ya tenían la burocratización que requería la organización científica. La política autárquica, por otro lado, promovió la organización científica como un medio para incrementar la producción. La represión de la dictadura removió, además, la tradicional oposición obrera a la organización científica de la empresa. Aumentó, asimismo, el número de ingenieros en las empresas españolas, que favorecieron la aplicación del método científico, y el Estado lo apoyó, financiera y moralmente. En los cuarenta se creó el Instituto Nacional para la Racionalización del Trabajo, de orientación taylorista. Las empresas públicas (INI y Renfe) desempeñaron un papel fundamental en este aspecto. La autarquía, el Estado, la empresa pública, la represión y la creciente influencia de los ingenieros consolidaron, por tanto, la organización científica del trabajo en España⁸⁰.

Desde los años sesenta, se generalizaron en España las condiciones para la expansión de la organización científica debido a la existencia de abundante inversión extranjera, a la mayor burocratización de las empresas, y a la incorporación de los directivos asalariados a la dirección de las empresas grandes, superando a los empresarios. Durante los años sesenta, con todo, el conflicto industrial y las influencias culturales, institucionales y religiosas llevaron a la adopción del modelo de las relaciones humanas en las empresas españolas. Fueron los aspectos ideológicos del mismo los que más interesaron a los directivos españoles, ya que proporcionaban un lenguaje apropiado para controlar los problemas laborales y,

⁷⁹ Estas son las interesantes ideas de Guillén (1994a), quien entre las escasas aplicaciones prácticas del taylorismo destaca Trubia, La Maquinista, Perfumerías Gal y Standar Eléctrica. Con toda seguridad fueron muchas más, como sugieren algunos trabajos en curso.

⁸⁰ Según Guillén (1994a, págs. 175-183 y 1994b).

además, eran consistentes con el corporativismo del Estado⁸¹. Una constante histórica en las publicaciones sobre organización empresarial es el "autoritarismo básico", según el cual la organización industrial es un sistema jerárquico dirigido por un jefe. Este autoritarismo está presente tanto en los ideólogos de la organización científica (Fernández Avila, Suanzes, Guall Villalbí) como en los de las relaciones humanas (Aguirre Gonzalo, Barreiros, Barrera de Irimo, Oriol y Urquijo). Esto, junto a la influencia del catolicismo sobre la élite empresarial española, es lo más característico del caso español⁸². Siendo, como son, tan interesantes estas consideraciones históricas sobre los modelos de organización empresarial, tienen el inconveniente de basarse en publicaciones y opiniones de patronales, empresarios y estudiosos. Cuando estas cuestiones se analicen desde los archivos empresariales resultará - con toda probabilidad- que la organización científica del trabajo se adaptó en España antes, y con mayor generalidad, de lo que sugieren éstos estudios.

La mentalidad y la ideología son claves, en cualquier caso, en el comportamiento de los empresarios; pero la religión católica no privó a España de tener grandes empresarios ni cohibió la difusión de la organización científica de la empresa. Lo que sí ha hecho la religión es moldear sus actitudes frente a los negocios y afectar a las formas de organización empresarial. No hace falta retroceder a los tiempos de la Inquisición y del desprecio estamental hacia los trabajos manuales. En el siglo XIX todo eso estaba derrumbándose; el dinero mandaba y la forma de obtenerlo era mediante los negocios. Lo que hay que preguntarse es ¿qué negocios eran más rentables? y también ¿qué combinación de los factores era la más eficiente en términos empresariales en los distintos sectores?. Sobre la rentabilidad de los distintos negocios apenas sabemos gran cosa; seguramente sería mayor allí donde acudieron las empresas extranjeras. Y queda claro que el factor escaso no era el trabajo; ni siquiera el más cualificado.

Con esto indicamos que los trabajadores y las relaciones laborales siguen siendo fundamentales a la hora de analizar la historia empresarial en España. El empresario ha sido

⁸¹ Guillén (1994a, págs. 186-195), en cuya opinión sólo algunas empresas, como Standard Eléctrica y Marconi Española adoptaron esas técnicas.

⁸² Guillén (1994a, págs. 202-203).

tradicionalmente eclipsado en la historiografía española por la enorme atención prestada al obrero y sus organizadores. Esto se debe, sin duda, a las orientaciones y preocupaciones de los historiadores; pero también influyó la espectacularidad y la recurrencia de las luchas y conflictos obreros ocurridos -y recogidos por la prensa- en la España contemporánea. Esto es algo que tiene que ver con el régimen político, pero también con la actitud de los patronos frente a una mano de obra muy abundante y, por tanto, barata. En esa conflictividad influía la propia actitud de los empresarios, que eran reticentes a atender las peticiones de los trabajadores. La violencia era común en los centros de trabajo y, consecuentemente, la posición de los patronos y jefes era contestada casi permanentemente. En aquel contexto, una preocupación elemental de los empresarios en la organización de su empresa era controlar la reacción de la mano de obra. Las cuestiones técnicas solían, generalmente, subordinarse a los problemas de orden público en las fábricas y fuera de ellas. El riesgo de las empresas (industriales y agrarias) no derivaba sólo de que no pudieran vender su producción; el riesgo más inmediato era que los trabajadores quemaran las máquinas o sabotearan la producción⁸³. Eso explica la vertiente sindical que adoptaron las patronales españolas desde el auge de los movimientos obreros⁸⁴. Incluso en las patronales recientes, la política de la CEOE ha ido dirigida más a los aspectos macroeconómicos (es decir, control de los salarios) que a apoyar una política microeconómica de competitividad de la empresa⁸⁵.

En los siglos XIX y XX, la ideología ha estado, desde luego, presente en el mundo empresarial español. Con todo, hay que pensar más que en los residuos de la Edad Moderna, que dejaron sin duda sus posos, en movimientos contemporáneos como el regeneracionismo, la institución libre de enseñanza, el humanismo liberal, la doctrina social de la Iglesia y las organizaciones religiosas. Los recelos religiosos hacia la inversión se desterraron en los años 1830 cuando los liberales conservadores se abalanzaron a comprar las tierras de la Iglesia desamortizadas, a pesar del riesgo de excomunión en que incurrían. A este respecto cabe recordar que, precisamente, las primeras escuelas prestigiosas de negocios surgieron en esos ámbitos religiosos, los jesuitas (Deusto, ICADE) y el Opus Dei (IESE).

⁸³ El caso de la CAT es ejemplar en este aspecto.

⁸⁴ Véase Cabrera y del Rey (1994 y 1996). Para la historia de las patronales véanse Arana (1988), Bengoechea (1994), Sánchez (1987), Solá (1990), Valdaliso (1990), Molinero e Ysas (1991), y Escudero (1993). Para las cámaras de comercio véanse Bahamonde, Martínez y del Rey (1987) y Díez Cano (1992).

⁸⁵ Véase Costas y Nonell (1996).

11.- EL FACTOR EMPRESARIAL Y EL ENTORNO ECONÓMICO, POLÍTICO Y SOCIAL.

Con la polémica en torno a la escasez de empresarios sucede lo mismo que con la cuestión de si en España han existido grandes empresas. Ambas han sido muy fértiles para la historia empresarial de este país, pero es hora de cambiar de perspectiva. Primero, porque empresarios había de sobra en España; bien es cierto que en unos sectores y en algunas regiones abundaban más que en otros, pero esto es irrelevante porque es un factor con total movilidad nacional. Segundo, la escasez no sólo depende de la oferta sino también de la demanda, y los empresarios necesarios para desencadenar un proceso de industrialización en el siglo XIX tampoco eran tantos. Tercero, porque es el factor productivo con más amplia movilidad internacional puesto que sus migraciones acompañan a las del capital; y no hay razones para pensar que las empresas nacionales promuevan más la industrialización que las extranjeras. Es el Estado el que tiene que poner las condiciones para que esa inversión extranjera promueva el crecimiento económico, a través de la regulación económica y mercantil, de la fiscalidad y del gasto público en justicia, orden público, infraestructuras y educación. Otro tanto sucede con el carácter de las prácticas empresariales; los empresarios -ya sean nacionales o extranjeros- no son intrínsecamente competitivos o monopolistas; no son especuladores o productores; no se dedican sólo a mejorar la productividad de la empresa o a buscar rentas políticas. Los empresarios de cualquier nacionalidad practican generalmente todas esas funciones simultáneamente, y si se decantan más por una que por otra es debido a las condiciones económicas, políticas, sociales, e incluso, culturales del país en el que trabajan; es este aspecto da igual que sean empresas nacionales o extranjeras.

El núcleo de la historia empresarial en España debería reorientarse, por tanto, hacia la consideración de cuáles eran las condiciones en que actuaban los empresarios, tanto de los mercados como de las llamadas "reglas de juego" institucionales. La cuestión debería replantearse para analizar si los diferentes contextos históricos favorecieron o no el surgimiento de la empresa industrial moderna en este país. En efecto, los empresarios existentes -sean muchos o sean pocos- a la larga siempre buscan lo mismo, que es maximizar los beneficios. Lo que orienta sus acciones son las restricciones; es decir, el entorno en que han de maximizar esa función empresarial. Más que el número de empresarios, por tanto,

lo significativo es el contexto económico e institucional que les conduce a primar unas funciones empresariales sobre otras, a destinar sus recursos a determinados sectores y a utilizar unas tecnologías u otras. El entorno favoreció un tipo de comportamiento empresarial que no iba en la dirección de crear grandes empresas o empresarios emprendedores. Lo más probable es que las circunstancias fuesen particularmente desfavorables en España para que cualquiera de los empresarios existentes desarrollaran grandes imperios industriales, que generalmente tampoco son muy abundantes en los países que los tienen.

No puede perderse de vista que un empresario no busca la eficiencia per se, ni tampoco defiende, porque sí, la competencia perfecta en los mercados. Al contrario, la historia muestra que los empresarios se resisten a ser precio aceptantes, mientras que se afanan en conseguir el control de los precios, aumentando su poder de mercado. No sólo allí donde hay bases técnicas para que surjan mercados imperfectos (por existir barreras de entrada) los empresarios rivalizan para aumentar su cuota de mercado y alcanzar situaciones de monopolio, sino que incluso donde existen numerosos competidores y no hay barreras a la entrada y salida de las empresas del sector, los productores tratan de conseguir un poder de mercado, bien diferenciando sus productos bien con otras estrategias comerciales. Además, cualquier empresario sabe que el marco político e institucional constituye el punto de partida de su actividad. Por tanto, no hay que extrañarse de que los empresarios traten de influir (de presionar, más bien) sobre la política económica de los gobiernos para que el "entorno" en el que su empresa realiza su actividad sea lo más propicio posible para conseguir los máximos beneficios. De ahí la importancia que desempeñan las patronales en influir sobre las políticas de los gobiernos y la legislación de los parlamentos. Los directivos de una empresa saben que para maximizar beneficios -y aumentar su cuota de mercado- es fundamental que busquen la eficiencia; pero no son ajenos al hecho de que determinadas acciones gubernamentales les harán ganar más dinero, mientras que otras podrían arruinar a la empresa. Así que no permanecerán neutrales frente a la política. De hecho, los empresarios dedican mucho tiempo, esfuerzo y dinero (individual y colectivamente) a difundir en la opinión pública sus pretensiones -el control y la influencia de la prensa es fundamental para las empresas- y a tratar de que los gobiernos apliquen sus prioridades en la política económica. Esas dos líneas de acción empresarial no son excluyentes. No es que los empresarios puedan, alternativamente, bien hacer una política de buena gestión y de

reducción de costes, bien enfrascarse en una política de lobbies para ganar las rentas políticas de las decisiones gubernamentales pero descuidando la gestión, como dice una corriente de la Historia empresarial. Lo que en la realidad sucede es que los empresarios actúan simultáneamente en los dos frentes. Incluso las empresas más eficientes hacen política de influencia; quizá más, y mejor, que las peor gestionadas.

La influencia del entorno institucional es tal, que las grandes empresas multinacionales no se comportan igual en las distintas naciones en que actúan. En los países atrasados, donde determinados comportamientos corruptos y fraudulentos son comunes, las empresas extranjeras no tardan en adoptarlos. Como tienen más medios, contratan los mejores abogados -políticos en activo o funcionarios en excedencia, muchos de ellos- que conocen mejor que nadie los puntos flacos del sistema. Las compañías extranjeras son las primeras en pedir -incluso antes de establecerse en el país- favores al gobierno: desde una legislación especial y favorable en el régimen mercantil, hasta fuertes subvenciones y franquicia para la importación; son las primeras en pedir tratamientos fiscales privilegiados y reclamar constantemente ayudas al Estado; es normal que cuando una empresa extranjera se establece en un país protegido se sume a las presiones en favor de la política proteccionista. Las compañías de suministros ferroviarios y las empresas automovilísticas son una buena muestra de esto. Es cierto que las empresas extranjeras tienen el elemento coactivo frente a los gobiernos de que si no ceden a sus solicitudes, localizarán su inversión en otra nación. Pero eso también pueden hacerlo las empresas nacionales, cuando hay libertad de movimiento de capitales. Ninguna de las empresas extranjeras establecidas en los años sesenta renunció a la protección arancelaria, ni a las ayudas públicas. Ninguna, tampoco, rehusó utilizar los canales de negociación laboral del sindicalismo oficial, ni el crédito privilegiado; y ninguna se quejó de los bajos impuestos ni de las reducidas cotizaciones a la Seguridad Social.

En definitiva, si se examinan con detenimiento las causas que se aducían para explicar la ausencia de grandes empresas y empresarios en España se comprobará que son prácticamente las mismas que los historiadores económicos aducen para explicar el lento crecimiento económico del país⁸⁶. Esto nos plantea el problema de la circularidad en las

⁸⁶ Véase Tortella (1994a) y Carreras (1990).

explicaciones económicas y de la identidad o linealidad existente entre distintas variables explicativas. ¿Qué viene antes los empresarios o el crecimiento económico? Lo más probable es que ambos aparezcan simultáneamente. No obstante, recurriendo a la fértil tesis de Gerschenkron sobre las industrializaciones en condiciones de atraso, puede pensarse que inicialmente el factor empresarial es perfectamente sustituible, tanto por la acción de los bancos y de las empresas extranjeras, como por el sector público empresarial. Lo importante es que una vez desencadenado el crecimiento económico, los empresarios de un país sean capaces de ajustarse al mismo, ejerciendo las funciones -si no de emprendedores schumpeterianos- de empresarios que difunden las innovaciones por toda la economía y que mejoran la eficiencia de la organización de las empresas. Esta es la cuestión que hay que resolver. ¿Cumplieron los empresarios españoles esos papeles? Esto es algo que la Historia de la empresa en España tendrá que explicar en el futuro. Porque a pesar del notable avance de los últimos años recogido en este panorama, aún queda mucho camino por recorrer, pues todavía estamos arrancando en esta disciplina. En definitiva, si desconocemos el comportamiento histórico de las empresas radicadas en España, mal podremos entender los procesos de estancamiento o de la industrialización de su economía.

12.- BIBLIOGRAFÍA.

ALCAIDE, J. et al. (1994), La Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de historia, Sevilla, Fundación Sevillana de Electricidad.

ALEMANY, J., y MESTRE, J. (1986), Los transportes en el área de Barcelona. Diligencias, tranvías, autobuses y metro, Barcelona, Transportes de Barcelona.

ALONSO ÁLVAREZ, L. (1993), La modernización de la industria del tabaco en España, 1800-1935, Madrid, Fundación Empresa Pública.

ALONSO ÁLVAREZ, L. (1994a), "Notas sobre el contrabando de tabaco en España, 1800-1935", Hacienda Pública Española, núm. 1, pp. 23-252.

ALONSO ÁLVAREZ, L. (1994b), "Crecimiento de la demanda, insuficiencia de la producción tradicional e industrialización del sector tabaquero en España, 1800-1935", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 163-198.

ALONSO ÁLVAREZ, L. (1996), "Estrategias empresariales de los monopolios españoles: de la gestión pública a la gestión privada en el estanco del tabaco, 1887-1936", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 383-397.

ALONSO, J. y TORRES, E. (1995), "Funciones Empresariales y desarrollo económico", Economistas, XIII, 63, pp. 122-129.

ALONSO OLEA, E. (1995), Dinámica Empresarial vizcaína. 191-1935. Una aproximación (memoria inédita), Madrid, Fundación Empresa Pública.

ALONSO OLEA, E. (1994), "Concierto Económico y Fiscalidad privilegiada: el uso del "paraíso fiscal" vizcaíno. 1878-1937", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 261-283.

ALVARGONZÁLEZ, R. M. (1990), Los tranvías de Gijón, Gijón, Tranvías de Gijón.

AMIGO, P. (1990), "La Industria Eléctrica en Valladolid, (1887-1930): Características Fundamentales", en B. Yun (1990) (ed.), Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX), Salamanca, Junta de Castilla y León.

ANES, R. (1995), "Consideraciones sobre dos empresas productoras de energía eléctrica: Hidroeléctrica del Cantábrico y Electra de Viesgo.", en Llordén (comp.) (1995), pp. 135-177.

ANES, R., y OTAZU, A. (1987), El Banco Herrero. 75 años de historia, 1912-1987, Oviedo.

ANES ÁLVAREZ, R. y TASCÓN FERNÁNDEZ, L. J. (1993), Hullera vasco-leonesa. Los 100 primeros años de su Historia 1893-1993, Sociedad Anónima Hullera Vasco-leonesa.

ANTOLÍN, F. (1988), "Electricidad y crecimiento económico. Los inicios de la electricidad en España", Revista de Historia Económica, 3, pp. 635-655.

ANTOLÍN, F. (1991), "Las empresas de servicios públicos municipales", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1991), pp. 283-330.

ANTOLÍN, F. (1996), "Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 237-264.

ARANA, I. (1988), La Liga Vizcaína de Productores y la política económica de la Restauración (1894-1914), Bilbao, Caja de Ahorros Vizcaína.

ARBAIZA, M., y MARTINEZ, F. (1989), "La familia Vitoria de Lecea en el siglo XIX: de rentistas a capitalistas (1798-1864)", Letras de Deusto, XX, 43, pp. 87-108.

AUBANELL, A. (1992), "La competencia en la distribución de electricidad en Madrid, 1890-1913", Revista de Historia Industrial, 2, pp. 143-171.

BAHAMONDE, A. et al. (1993), Las comunicaciones en la construcción del Estado contemporáneo en España, 1700-1936, Madrid, Ministerio de Obras Públicas y Transportes.

BAHAMONDE, A. y CAYUELA, J. (1992), Hacer las Américas. Las élites coloniales españolas en el siglo XIX, Madrid, Alianza.

BAHAMONDE, A.; MARTINEZ, J. A., y REY, F. del (1987), La Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1887-1987, Madrid, Cámara de Comercio e Industria.

BARCIELA, C. (1996), "Las empresas agrarias y el desarrollo de la agricultura española durante el siglo XX.", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 203-218.

BARTOLOMÉ, I. (1995), "Los límites de la hulla blanca en vísperas de la Guerra Civil; un ensayo de interpretación", Revista de Historia Industrial, 7, pp. 109-139.

BENAU, J. M. (1992), "Los orígenes de la empresa textil lanera en Sabadell y Terrassa en el siglo XVIII", Revista de Historia Industrial, 1, pp. 39-62.

BENAU, J. M. (1993), "Família i empresa en una nissaga de fabricants llaners sabadellencs: els Corominas, 1759-1874", Arraona, 13, pp. 9-26.

BENAU, J. M. (1995), "Cambio tecnológico y estructura industrial. Los inicios del sistema de fábrica en la industria pañera catalana, 1815-1835", Revista de Historia Económica, XIII, 2, pp. 199-226.

BENAU, J. M. (1996) "Realidades empresariales y estructura productiva en la industria textil lanera catalana, 1815-1870", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 171-186.

BENGOECHEA, S. (1994), Organització patronal y conflictivitat social a Catalunya, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat.

BERNAL, A. M. (1993), "Ingenieros-empresarios en el desarrollo del sector eléctrico español: Mengemor, 1904-1951", Revista de Historia Industrial, 3, pp. 93-126.

BERNAL, A. M. (1994), "La Empresa agraria en España (siglos XIX y XX)", en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 141-164.

BERNAL, A. M., y ARENAS, C. (1994), "Historia de la Compañía Sevillana de Electricidad, 1894-1983" en Alcaide et al. (1994), pp. 161-271 y 369-388.

BETANCOR, O. (1992), El sector transporte y el Grupo INI, Fundación Empresa Pública, Programa de Historia Económica, Documento de trabajo 9201.

BRODER, A. (1981), Le rôle des intérêts étrangers dans la croissance économique de l'Espagne, 1815-1913. Etat, entreprises et histoire, Universidad de Lille III.

BUESA, M. (1992), "Patentes e innovación tecnológica en la industria española (1967-1986)", en García Delgado (coord.) (1992), pp. 819-55.

CABRERA, M. (1991), "La opinión empresarial ante la empresa pública", en Comín y Martín Aceña (dirs.) (1991), pp. 375-404.

CABRERA, M. (1994), La industria, la prensa y la política. Nicolás María de Urgoiti (1869-1951), Madrid, Alianza.

CABRERA, M. y DEL REY, F. (1994), "Entre la condena y el olvido. Los empresarios y sus organizaciones en la historiografía española", en Hernández Andreu y García Ruiz (comp.) (1994), pp. 51-74.

CABRERA, M. y DEL REY, F. (1996), "Los intereses económicos organizados en España. Un siglo en la historia del asociacionismo empresarial", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 442-456.

CANDELA, P. (1993-1994), "Trabajo y organización en la industria del tabaco: las cigarrerías madrileñas, 1890-1920", Sociología del Trabajo, 20, pp. 91-115.

CARASA, P. (ed.) (1994), Elites. Prosopografía contemporánea, Universidad de Valladolid.

CARMONA, J. (1990), El atraso industrial de Galicia. Auge y liquidación de las manufacturas textiles (1750-1900), Barcelona, Ariel.

CARMONA, J. (1993), "Sargadelos en la historia de la siderurgia española", Revista de Historia Industrial, 3, pp. 11-40.

CARMONA, J. (1994), A etapa de Luis de la Riva e o apoxeo de produción civil de Sargadelos, Sada, Edición do Castro.

CARMONA, J. (1994), "Recursos, organización y tecnología en el crecimiento de la industria española, 1900-1936", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 127-162.

- CARMONA, J. (1996), "Sargadelos, una empresa diversificada en el siglo XIX", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 141-153.
- CARRERAS, A. (1990), Industrialización española: estudios de historia cuantitativa, Madrid, Espasa Calpe.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1993), "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación", Revista de Historia Industrial, 3, pp. 127-174.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1994a), "Notas sobre la evolución de la gran empresa en España", en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 89-114.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1994b), "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación", en Hernández Andreu y García Ruíz (comp.) (1994), pp. 429-487.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1996), "La gran empresa en la España contemporánea: entre el Mercado y el Estado", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 73-91.
- CASADO, H. (1987), Señores, Mercaderes y Campesinos. La Comarca de Burgos a fines de la Edad Media, Valladolid, Junta de Castilla y León.
- CERVERA, J. (1990), La marina mercante española. Historia y circunstancia, Madrid, San Martín.
- CHANDLER, A. D. Jr. (1987), La mano Visible. La Revolución en la Dirección de la Empresa Norteamericana, Madrid, Ministerio del Trabajo y de la Seguridad Social.
- CHANDLER, A. D. Jr. (1990), Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.
- COLL, S. (1985), "El sector minero", Información Comercial Española, 623, pp. 83-96.
- COLL, S. (1991), "Empresas versus mercados. Un boceto para la Historia de la Empresa", Revista de Historia Económica, IX, 2-3, pp. 262-283 y 463-479.
- COLL, S. (1993), "El profesor Valdaliso, a vueltas con la Historia de la empresa", Revista de Historia Económica, XI, 3, pp. 627-631.
- COLL, S., y SUDRIÀ, C. (1987), El carbón en España, 1770-1961. Una historia económica, Madrid, Turner.
- COLL, S., y TORTELLA, G. (1992), "Reflexiones sobre la Historia empresarial: estado de la cuestión en España", Información Comercial Española, 708-709, pp. 13-24.
- COMÍN, F. (1991), "Los monopolios fiscales", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1991), pp. 139-175.
- COMÍN, F. (1995), "La difícil convergencia de la economía española: un problema

histórico", Papeles de Economía Española, núm. 63, págs. 78-91.

COMÍN, F. (1996), "La empresa pública en la España contemporánea: formas históricas de organización y gestión", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 349-368.

COMÍN, F., y MARTÍN ACEÑA, P. (dirs.) (1991), Historia de la empresa pública en España, Madrid, Espasa Calpe.

COMÍN, F., y MARTÍN ACEÑA, P. (1992), "La inevitabilidad histórica de la empresa pública", en García Delgado (coord.) (1992), pp. 395-416.

COMÍN, F. Y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.) (1996), La empresa en la Historia de España, Madrid, Civitas.

COMÍN, F., MARTÍN ACEÑA, P. y JIMENEZ, J. C. (1992), "Problemas actuales de la empresa pública en España", Papeles de Economía Española, 52-53, pp. 231-246.

COSTAS, A. y NONELL, R. (1996), "Organización de los intereses económicos, función empresarial y política económica en España. El caso de la CEOE", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 457-472.

CUBEL, A. (1994), "Los efectos del gasto del Estado en la industria de construcción naval militar en España, 1887-1936", Revista de Historia Industrial, 5, pp. 93-119.

DELGADO, J. M. (1985), "La industria naviera en Cataluña y en el País Vasco: Un estudio comparativo (1750-1850)", en M. González Portilla, J. Maluquer de Motes y B. De Riquer (eds.), Industrialización y nacionalismo. Análisis comparativos, Barcelona, Universitat Autònoma, pp. 89-107.

DELGADO, J. M. (1990), "De la filatura manual a la mecànica. Un capítol del desenvolupament de la indústria cotonera a Catalunya (1749-1814)", Recerques, 23, pp. 161-179.

DÍEZ, F. (1990), Viles y mecánicos. Trabajo y sociedad en la Valencia preindustrial, Valencia, Institutio Alfons El Magnanim.

DÍEZ, F. (1992), "La crisis gremial y los problemas de la sedería valenciana (ss. XVIII-XIX)", Revista de Historia Económica, X, 1, pp. 39-61.

DÍEZ CANO, L. S. (1992), Las Cámaras de Comercio durante el franquismo. El caso salmantino, Salamanca, Universidad de Salamanca.

DOBADO, R. (1991), "La minería estatal española, 1748-1873", en Comín y Martín Aceña (dirs.) (1991), pp. 89-137.

ESCUADERO, A. (1990a), "Capital minero y formación de capital en Vizcaya (1876-1936)", en Nadal y Carreras (dirs.), Pautas regionales de la industrialización española, Barcelona, Ariel, pp. 106-124.

- ESCUADERO, A. (1990b), "El 'lobby' minero vizcaíno", Historia Social, 7, pp. 39-68.
- ESCUADERO, A. (1993), "Leyes mineras y grupos de presión. El coste de oportunidad de la política fiscal en la minería española", Revista de Economía Aplicada, I, 3, pp. 75-94.
- ESCUADERO, A. (1994), "El fraude fiscal en la minería española (1876-1935)", Hacienda Pública Española, 1, pp. 321-341.
- ESCUADERO, A. (1996), "Las empresas mineras del hierro (1876-1936)", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 219-236.
- ESCUADERO, A., y PEREZ DE PERCEVAL, M. A. (1994), "Treinta años de estudios sobre la minería", Areas, 16, pp. 9-32.
- FARIÑAS, J. C., y JAUMANDREU, J. (1995), "Organización y estrategias de las empresas industriales", Ekonomiaz, 30, pp. 12-41.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1994a), "Industrialización, empresarios y empresas en el País Vasco", en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 207-220.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1994b), "Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913): el caso de Vizcaya", en Hernández Andreu y García Ruíz (comp.), pp. 195-216.
- FERRER, L. (1987), Pagesos, rabassaires i industrials a la Catalunya central (segles XVIII-XIX), Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat.
- FRAILE, P. (1991), Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950, Madrid, Alianza.
- FRAILE, P. (1992), Interés público y captura del Estado: la empresa pública siderúrgica en España, 1941-1981, Documento de Trabajo 9203, Fundación Empresa Pública.
- FRAILE, P. (1993), "La Historia económica de la empresa como disciplina independiente: una perspectiva histórica", Revista de Historia Económica, XI, 1, pp. 181-192.
- FUENTES QUINTANA, E. (1995), El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90, Zaragoza, PUZ.
- GALIANA, L. (1987), "La Compañía Urbanizadora Metropolitana: Su labor en el Madrid de preguerra", Ciudad y Territorio, pp. 43-54.
- GÁRATE, M. (1994), "Instituciones financieras en el País Vasco. Articulación y crecimiento del sistema bancario en Guipuzkoa (1899-1930)", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 117-157.
- GARCÍA COLMENARES, P. (1992), Evolución y crisis de la industria textil castellana. Palencia (1750-1990), Madrid, Mediterráneo.

GARCÍA DELGADO, J. L. (ed.) (1992), Las ciudades en la modernización de España. Los decenios interseculares, Madrid. Siglo XXI.

GARCÍA DELGADO, J. L. (coord.) (1992), Economía española, cultura y sociedad (Homenaje a Juan Velarde Fuertes), Madrid, EUDEMA.

GARCÍA LÓPEZ, J. R. (1994), "El sistema bancario español del siglo XIX: ¿una estructura dual? Nuevos planteamientos y nuevas propuestas", en Hernández Andreu y García Ruíz (comps.), pp. 377-400.

GARCÍA LÓPEZ, J. R. (1995) "La empresa bancaria en España.", en Llordén (comp.) (1995), pp. 77-100.

GARCÍA RUIPÉREZ, M. (1986), La Real Compañía de Comercio y Fábricas de Toledo. Aproximación a la historia de su proceso de creación y primeras actividades, 1748-1757, Toledo, Caja de Ahorros Provincial.

GARCÍA RUIZ, J. L., y TORTELLA, G. (1994), "Trayectorias divergentes, paralelas y convergentes: la historia del Banco Hispano Americano y del Banco Central, 1901-1965", en Hernández Andreu y García Ruíz (Comp.), pp. 401-428.

GARCÍA SANZ, A. (1987), "Mercaderes hacedores de paños en Segovia en la época de Carlos V: organización del proceso productivo y estructura del capital industrial", Hacienda Pública española, 108-109, pp. 65-79.

GARCÍA SANZ, A. (1989), "Industria textil tradicional y las reformas de la Ilustración: las transformaciones de la pañería segoviana durante el reinado de Carlos III", Actas del Congreso Internacional sobre "Carlos III y la Ilustración", Madrid, Ministerio de Cultura, vol. II, pp. 363-387.

GARCÍA SANZ, A. (1994), "Competitivos en lanas pero no en paños: Lana para la exportación y lana para los telares nacionales en la España del Antiguo Régimen", Revista de Historia Económica, XII, 2, pp. 397-434.

GARCÍA SANZ, A. (1996), "Empresarios en la España del Antiguo Régimen: ganaderos trashumantes, exportadores de lana y fabricantes de paños", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 93-114.

GARRABOU, R. (1982), Enginyers industrials, modernització econòmica i burgesia a Catalunya (1850-inicis del segle XX), Barcelona, L'Avenç-Colegi d'Enginyers Industrials.

GARRUÉS, J. (1994), "La formación del mercado eléctrico Vasco-navarro e Hidroeléctrica Ibérica", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 185-213.

GERMAN ZUBERO, L. et al. (1990), ERZ (1910-1990), El desarrollo del sector eléctrico en Aragón, Zaragoza, Instituto Fernando el Católico.

GIRONA, M. (1990), Minería y siderurgia en Sagunto, 1900-1936, Valencia. Edicions

Alfons El Magnánim.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1983), "La compañía del Canal de Castilla y el Ferrocarril de Isabel II: Dos empresas de transporte en Castilla", en G. Anes, L. A. Rojo y P. Tedde (eds.) Historia Económica y pensamiento Social, Madrid, Alianza, pp. 371-398.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1986), "La industria de la construcción residencial: Madrid, 1820-1935", Moneda y Crédito, pp. 53-85.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1987), "El cártel de cemento", Revista de Historia Económica, V, 2, pp. 325-364.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1988), "Government and the development of modern shipbuilding in Spain, 1850-1935", The Journal of Transport History, 9, 1, pp. 19-36.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1989), Ferrocarril, industria y mercado en la modernización de España, Madrid, Espasa Calpe.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1991), "Las obras públicas, 1850-1935", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1991), pp. 117-204.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1994a), El "Gibraltar Económico". Franco y Riotinto, 1936/1954, Madrid, Civitas.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1994b), "Del matadero a la tenería: producción y consumo de cueros y pieles en España (1900-1933)", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 267-294.

GÓMEZ MENDOZA, A., y LÓPEZ GARCÍA, S. (1992), "Los Comienzos de la Industria Aeronáutica en España y la Ley de Wolff (1916-1929)", Revista de Historia Industrial, 1, pp. 155-177.

GÓMEZ SANTOS, M. (1991), Todo avante. Trasmediterránea 1917-1992, Madrid, Compañía Trasmediterránea.

GONZÁLEZ ENCISO, A. (1988), "La industria de la lana en el siglo XVIII", en VV.AA., La economía de la Ilustración, Murcia, pp. 69-98.

GONZÁLEZ ENCISO, A. (1994), "Inversión pública e industrial textil en el siglo XVIII. La Real Fábrica de Guadalajara. Notas para su estudio", en Hernández Andreu y García Ruiz (comps.) (1994), pp. 75-102.

GONZÁLEZ GONZÁLEZ, M. J. (1995), "La empresa en la historia del pensamiento económico.", en Llordén (comp.) (1995), pp. 13-27.

GONZÁLEZ PORTILLA, M. (1985), La siderurgia vasca (1880-1901). Nuevas tecnologías, empresarios y política económica, Bilbao, Universidad del País Vasco.

GONZÁLEZ PORTILLA, M. (1994), "A.H.V.: Expansión y crisis de la siderurgia española.

- La fractura de la Primera Guerra Mundial.", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 329-359.
- GONZÁLEZ PORTILLA, M., y M. MONTERO (1994), "La fundación del Banco de Bilbao, entre las necesidades del capitalismo mercantil y de la construcción del ferrocarril al interior", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 93-115.
- GONZÁLEZ SÁNCHEZ, C. A. (1994), La Real Compañía de Comercio y Fábricas de San Fernando de Sevilla (1747-1787), Sevilla.
- GUILLÉN, M. F. (1994a), Models of Management. Work, Authority and Organization in a Comparative Perspective, Chicago, The University of Chicago Press.
- GUILLÉN, M. F. (1994b), "La organización de la empresa española bajo el franquismo", Revista Asturiana de Economía, núm. 1, págs. 163-179.
- GUILLÉN, M. F. (1995), Guía Bibliográfica sobre organización de la Empresa española hasta 1975, Documento de Trabajo 9502, Fundación Empresa Pública.
- GUTIÉRREZ, M. (1994), "Tradición y cambio tecnológico: la industria papelera española, 1750-1936", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 341-368.
- HELGUERA, J. (1991a), "Las Reales Fábricas", en Comín y Martín Aceña (dirs.) (1991), pp. 51-87.
- HELGUERA, J. (1991b), "La Real Fábrica de vidrios de San Ildefonso: Una aproximación a su historia económica", en Arte y tecnología del vidrio, Segovia, pp. 61-86.
- HELGUERA, J. (1992), "Las industrias artilleras en la época de Proust", en VV. AA., La Casa de la Química: Ciencia, Artillería e Ilustración, Madrid, pp. 97-136.
- HELGUERA, J. (1996), "Empresas y empresarios manufactureros en la España del siglo XVIII", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 115-140.
- HERNÁNDEZ ANDREU, J. (1990), "La renta del tabaco (1636-1980)", en Una historia del tabaco en España, Madrid, Ministerio de Agricultura, pp. 134-186.
- HERNÁNDEZ ANDREU, J. (1994), "Orígenes, expansión y limitaciones del sector eléctrico en España, 1900-1936", en Hernández Andreu y García Ruíz (comps.), pp. 159-194.
- HERNÁNDEZ ANDREU, J., y GARCÍA RUIZ, J. L. (comps.) (1994), Lecturas de Historia Empresarial, Madrid, Civitas.
- HERNÁNDEZ SANDOICA, E. (1989), "La 'Compañía Trasatlántica Española'. Una dimensión ultramarina del capitalismo español", Historia Contemporánea, III, pp. 119-137.
- ISIDRO, R. (1994), La evolución de las Telecomunicaciones españolas, 1982-1993. El caso de Telefónica de España, Documento de Trabajo 9404, Fundación Empresa Pública.

JIMÉNEZ, J. C. (1990), La financiación industrial a través de una Empresa Pública Financiera: el papel del Banco de Crédito Industrial en el proceso de industrialización de la economía española, Tesis Doctoral inédita, Universidad de Alcalá.

JIMÉNEZ, J. C. (1992), "Una nota histórica sobre los orígenes del crédito oficial en España", Revista de Economía, 12, pp. 80-84.

JIMÉNEZ, J. C. (1993), "Banca pública e industrialización en España: empresas y empresarios vistos a través del Banco de Crédito Industrial", en Velarde, García Delgado y Pedreño (dirs.) (1993), pp. 33-70.

JIMÉNEZ, J. C. (1994), "La empresa pública industrial en España: una visión de conjunto", en Velarde, García Delgado y Pedreño (dirs.) (1994), pp. 69-100.

JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1991), "Los montes de propiedad pública", en Comín y Martín Aceña (dirs.) (1991), pp. 241-281.

JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1986), "La remolacha y los problemas de la industria azucarera en España, 1880-1914", en Historia Agraria de la España contemporánea, vol. 3, Barcelona, Crítica, pp. 280-316.

LACOMBA, J. A., y RUIZ, G. (1990), Una historia del Banco Hipotecario de España, 1872-1986, Madrid, Alianza Editorial.

LEGORBURU, E. (1994), "El nacimiento de la Liga Guipuzcoana de Productores.", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 235-259.

LLOPIS, E. (1993), "La cabaña trashumante del monasterio de Guadalupe: historia, funcionamiento y resultados", en Actas Simposio Trashumancia y cultura pastoril en Extremadura, Mérida, pp. 107-129.

LLORCA, C. (1990), La Compañía Trasatlántica en las campañas de Ultramar, Madrid, Ministerio de Defensa.

LLORDÉN, M. (comp.) (1995), De Empresas y Empresarios en la España Contemporánea, Universidad de Oviedo.

LOZANO, A. (1994), La organización industrial de los arsenales del Estado en el último tercio del siglo XIX, Documento de Trabajo 9406, Madrid, Fundación Empresa Pública.

LOZANO, A. (1996), "De empresa pública a empresa privada: la gestión de los arsenales del Estado, 1870-1936", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 369-382.

MALUQUER, J. (1985), "Cataluña y el País Vasco en la industria eléctrica española, 1901-1935", en M. González Portilla, J. Maluquer y B. Riquer (eds.) (1985), Industrialización y Nacionalismo: análisis comparativos, UAB, Bellaterra.

MALUQUER, J. (1993), "Los pioneros de la segunda revolución industrial en España: La

Sociedad Española de Electricidad, 1881-1894", Revista de Historia Industrial, 2, pp. 121-142.

MARTÍN ACEÑA, P. (1985), "Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935", en Sánchez-Albornoz (ed). (1985), pp. 121-146.

MARTÍN ACEÑA, P. (1991), "Los orígenes de la banca pública", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1991), pp. 331-374.

MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (eds.) (1990), Empresa pública e industrialización en España, Madrid, Alianza.

MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1990a), "El Instituto Nacional de Industria: inversión industrial y especialización sectorial", en Martín Aceña y Comín (eds.), pp. 31-80.

MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1990b), "El sector público empresarial en España antes de la Guerra civil", en Martín Aceña y Comín (eds.), pp. 31-80.

MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1991), INI. 50 años de industrialización en España, Madrid, Espasa Calpe.

MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1992a), "L'impresa pubblica in Spagna prima della guerra civile", Annali Di Storia dell'impresa, 8, (versión española en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 115-140).

MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1992b), "Il ruolo dell'INI nell'industrializzazione spagnola", en Annali Di Storia Dell'impresa, 8, (versión española en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 165-176).

MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1994), "El grupo INI en perspectiva histórica. Una aproximación cuantitativa (1941-1986)", en Hernández Andreu y García Ruiz (comp.), pp. 331-350.

MARTÍN ACEÑA, P., y GÁRATE, M. (eds.) (1994), Economía y Empresa en el norte de España, Diputación Foral de Guipuzcoa.

MARTÍN ACEÑA, P., y PONS, M. A. (1994), "Spanish banking after the Civil War, 1940-1962", Financial History Review, I.

MARTÍN ACEÑA, P., y PONS, M. A. (1996), "Estructura y rentabilidad de las empresas financieras en España, 1874-1975", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 325-347.

MARTÍN GARCÍA, G. (1989), La industria textil en Avila durante la etapa final del Antiguo Régimen: la Real Fábrica de Algodón, Avila, Diputación Provincial.

MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1994), "Del trapiche a la fábrica de azúcar, 1779-1904", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 43-98.

MARTÍNEZ SERRANO, J. A., y MYRO, R. (1992), "La penetración de capital extranjero en la industria española", Moneda y Crédito, 194, pp. 149-198.

MARTORELL, M. (1996), "Cañeros contra remolacheros y andaluces contra aragoneses. La representación de intereses en el Parlamento y la tributación sobre el azúcar en vísperas de la Primera Guerra Mundial", en vías de publicación en Agricultura y Sociedad.

MIRANDA, J. A. (1991), Hacia un modelo industrial. Elche, 1850-1930, Alicante, Instituto Juan Gil-Albert.

MOLINERO, C., e YSAS, P. (1991), Els industrials catalans durant el franquisme, Vich, Eumo Editorial.

MONTERO, M. (1995), La California del hierro. Las minas y la modernización económica y social de Vizcaya, Bilbao, Beitia.

MORENO, J. (1992a), "Los inicios de la Producción Fabril de Harina en España (1770-1801)", Revista de Historia Industrial, 1, pp. 181-187.

MORENO, J. (1992b), "Crisis y Transformación de la Harinería en Castilla y León (1882-1906)", Cuadernos de Economía de Castilla y León, I, pp. 163-229.

MORENO, J. (1994), "Los López Dóriga: Historia de una saga empresarial santanderina, 1770-1914", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 287-327.

MORENO, J. (1996), "Empresas y empresarios castellanos en el negocio de la harina, 1778-1913", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 187-202.

MOYA, A. (1990), Metro de Madrid, 1919-1989. Setenta años de historia, Madrid, Metro de Madrid.

MUÑOZ, M. (1993), RENFE (1941-1982): 40 años de Historia, Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.

MUÑOZ, M. (1994), Desarrollo económico y ferrocarril entre 1941 y 1982, Documento de Trabajo 9401, Fundación Empresa Pública.

MYRO, R. (1988), "Las empresas públicas", en J. L. García Delgado (dir.) España. Economía, Madrid, Espasa Calpe, pp. 471-497.

NADAL, J. (1983), "Los Bonaplata. Tres generaciones de industriales en la España del siglo XIX", Revista de Historia Económica, 1, 1, pp. 79-96.

NADAL, J. (1992), Moler, tejer y fundir. Estudios de historia industrial, Barcelona.

NADAL, J. (1994), "La transición del zapato manual al zapato <<mecánico>> en España", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 321-340.

NADAL, J., y CARRERAS, A. (coords.) (1990), Pautas regionales de la industrialización española. (siglos XIX-XX), Barcelona, Ariel.

NADAL, J., y CATALÁN, J. (eds.) (1994), La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX), Madrid, Alianza.

NADAL, J., y SUDRIÁ, C. (1983), Historia de la Caja de Pensiones, Barcelona, Ediciones 62.

NADAL, J., y TAFUNELL, X. (1992), Sant Martí de Provençals. Pulmó Industrial de Barcelona (1847-1992), Barcelona.

NAREDO, J. M. (1989), "El proceso de mecanización de las grandes fincas del sur", Información Comercial Española, 666, pp. 51-73.

NUÑEZ, C. E. (1993), La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España contemporánea, Madrid, Alianza.

NUÑEZ, G. (1993), La Sevillana de Electricidad (1894/1930) y la promoción multinacional en el sector electrotécnico, Granada, Némesis.

NUÑEZ, G. (1994), "Cien años de evolución institucional en el sector eléctrico en España", en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 221-247.

NUÑEZ, G. (1996), "Servicios urbanos colectivos en España durante la segunda industrialización: entre la empresa privada y la gestión pública", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 399-420.

NUÑEZ, G., y SEGRETO, L. (eds.) (1994), Introducción a la Historia de la Empresa en España, Madrid, Abacus.

OCAMPO, J. y PERIBÁÑEZ, D. (1995), "Empresas y trabajadores en la industrialización asturiana del siglo XIX", en Llordén (comp.) (1995), pp. 101-117.

ODRIZOLA, M. L. (1994), "La industria naval guipuzcoana (1650-1730): ¿Crisis o auge del sector?.", en Martín Aceña y Gárate (eds.) (1994), pp. 19-57.

ORMAECHEA, A. M. (1989), Ferrocarriles en Euskadi, 1855-1936, Bilbao, Ferrocarriles Vascos.

ORTIZ-VILLAJOS, J. M. (1994), "Patentes, ingenieros superiores y crecimiento económico en España, 1850-1930", VII Simposio de Historia Económica, Universitat Autònoma de Barcelona.

ORTÚNEZ, P. P. (1993), "Los accionistas de la compañía M.Z.A., 1913-1940", V Congreso de la Asociación de Historia Económica, Vol. I, San Sebastián, pp. 203-214.

OTAZU, A. (1987), Los Rothschild y sus socios españoles (1820-1850), Madrid, O.Hs.

Ediciones.

PALAFIX, J. (1991), Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936, Barcelona, Crítica.

PALAFIX, J. (1996), "Expansión de las exportaciones, crecimiento, diversificación industrial e Industrialización", en J. Azagra, E. Mateu y J. Vidal (eds.), De la Sociedad tradicional a la economía moderna, Alicante, Diputación Provincial, pp. 321-345.

PAREJO, A. (1989), La industria lanera española en la segunda mitad del siglo XIX, Málaga, Universidad de Málaga.

PASCUAL, P. (1988), "Ferrocarrils i circulació mercantil a Catalunya durant la segona meitat del segle XIX", Recerques, 21, pp. 125-161.

PEÑA, F. J., y VALERO, J. M. (1985), Los tranvías de Zaragoza, Zaragoza, Diputación.

PÉREZ DE PERCEVAL, M. A. (1989), La minería almeriense contemporánea, 1838-1930, Almería, Zejel Editores.

PÉREZ PICAZO, M. T. (1990), "Pautas de industrialización en la región murciana. Del textil al agroalimentario", en J. Nadal y A. Carreras (eds.) (1990), pp. 315-340.

PUIG RAPOSO, N. (1994), "Modernización y regulación. La industria alcoholera española, 1856-1953", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 99-126.

RABANAL YUS, A. (1987), Las Reales Fábricas de Eugui y Orbaiceta, Pamplona, Institución Príncipe de Viana.

RABANAL YUS, A. (1990), Las Reales Fundiciones españolas del siglo XVIII, Madrid, Estado Mayor del Ejército.

REY REGUILLO, F. del (1992), Propietarios y patronos. La política de las organizaciones económicas en la España de la Restauración (1914-1923), Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

RODRIGO, M. (1996), Antonio López y López (1817-1883). Primer marqués de Comillas. Un empresario y sus empresas, Documento de trabajo 9603, Fundación Empresa Pública.

ROS MASANA, R. (1993), La industria lanera de Béjar a mediados del siglo XVIII, Salamanca, Centro de Estudios Salmantinos.

RUEDA, J. C. (1994), El agua en Madrid. Datos para la historia del Canal de Isabel II. 1851-1930, Documento de Trabajo 9405, Madrid, Fundación Empresa Pública.

RUIZ MARTÍN, F. (1990), Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia, Barcelona, Crítica.

RUIZ-MAYA, L. (1986), "Evolución de las estructuras agrarias entre los Censos Agrarios de 1962 y 1982", Revista de Estudios Agro-Sociales, 138, pp. 45-74.

SADA, J. M. (1987), Compañía del Tranvía de San Sebastián, 1887-1987. Cien años de transporte al servicio de la ciudad, San Sebastián, Ayuntamiento.

SÁIZ, C. (1989), "La participación del sector financiero español en el negocio de la navegación trasatlántica (1827-1851)", Historia Contemporánea, III, pp. 103-117.

SÁIZ, P. (1996), Invención, Patentes e innovación en España (1759-1878), Tesis doctoral inédita, Universidad Autónoma de Madrid.

SALAS FUMAS, V. (1991), "Relaciones banca-industria y control del capital", en Relaciones banca-industria: la experiencia española, Torrero, A. (ed.), Madrid, Espasa Calpe.

SALAS FUMAS, V. (1993), "La empresa en el análisis económico", Papeles de Economía Española, 57, pp. 126-148.

SALMERON, C. (1992), El metro de Barcelona. Història del ferrocarril metropolità de Barcelona, Barcelona, Mastergraf.

SAN ROMAN, E. (1995), La industria del automóvil en España: el nacimiento de la SEAT, Documento de trabajo 9503, Fundación Empresa Pública.

SÁNCHEZ, A. (1987), "Los inicios del asociacionismo empresarial en España: La Real Compañía de Hilados de Algodón de Barcelona, 1772-1820", Hacienda Pública Española, 108-109, pp. 253-268.

SÁNCHEZ, A. (1989), "L'estructura comercial d'una fàbrica d'indianes barcelonina: Joan Rull i Cia (1790-1821)", Recerques, 22, pp. 9-24.

SÁNCHEZ, A. (1992), "La indianería catalana: ¿Mito o realidad?", Revista de Historia Industrial, 1, pp. 213-232.

SÁNCHEZ, A. (1996), "La empresa algodonera en Cataluña antes de la aplicación del vapor, 1783-1832", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 155-168.

SÁNCHEZ PICÓN, A. (1992), La integración de la economía almeriense en el mercado mundial. 1778-1930, Almería, Instituto de Estudios Almerienses.

SÁNCHEZ-ALBORNOZ, N. (comp.) (1985), La modernización económica de España, Madrid, Alianza.

SCHWARTZ, P., y GONZÁLEZ, M. J. (1978) Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976), Madrid, Tecnos.

SEGURA, J. (1990), Discurso de recepción del Premio Rey Juan Carlos de Economía,

Madrid, Banco de España.

SIERRA, M. (1992), La familia Ybarra, empresarios y políticos, Sevilla, Muñoz Moya y Montraveta.

SOLA, A. (1990), "La patronal catalana en el segle XIX: l'Institut Industrial de Catalunya", L'Avenc, 138, pp.24-29..

SUÁREZ, R. (1991), "La industria militar", en Comín y Martín Aceña (dir.), pp. 205-240.

SUDRIÀ, C. (1992), El Instituto Nacional de Industria en el sector de la minería: orígenes y evolución, Fundación Empresa Pública, Documento de trabajo 9202.

SUDRIÀ, C. (1994a), "Capitalistes i fabricants. El finançament de la industrialització catalana (1815-1866)", Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històrics, V, pp. 29-40.

SUDRIÀ, C. (1994b), "Formación de sociedades en Barcelona", en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 191-206.

SUDRIÀ, C. (1994c), "Desarrollo industrial y subdesarrollo bancario en Cataluña, 1844-1950", en Hernández Andreu y García Ruíz (comps.), pp. 217-264.

SUDRIÀ, C. (1996), "Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 61-72.

TAFUNELL, X. (1989a), "Asociación mercantil y Bolsa", en A. Carreras (ed.) (1989), Estadísticas históricas de España. siglos XIX y XX, Madrid, Fundación Banco Exterior, pp. 461-494.

TAFUNELL, X. (1992), "La construcción en Barcelona, 1860-1935: continuidad y cambio» en García Delgado (ed.), Las ciudades en la modernización de España, pp. 3-20.

TAFUNELL, X. (1994), La Construcció de la Barcelona Moderna. La Industria de l'habitatge entre 1854 i 1897, Ajuntament de Barcelona.

TAFUNELL, X. (1996), Los beneficios empresariales en España (1880-1981): Elaboración de una serie anual, Documento de Trabajo 9601, Fundación Empresa Pública.

TATJER, M. (1988), Burgueses, inquilinos y rentistas: mercado inmobiliario, propiedad y morfología en el centro histórico de Barcelona: La Barceloneta, 1753-1982, Madrid, CSIC.

TEDDE, P. (1987), "Hidroeléctrica española: Una contribución empresarial al proceso de crecimiento económico", en Hidroeléctrica española, 75º aniversario, Madrid.

TEDDE, P. (1988), El Banco de San Carlos (1782-1829), Madrid, Banco de España/Alianza.

TEDDE, P. (1994a), "La compañía de los Ferrocarriles Andaluces (1878-1929): Una empresa de transportes en la España de la Restauración", en Hernández Andreu y García

Ruíz (comp.), pp. 103-158.

TEDDE, P. (1994b), "La banca privada en España (1830-1930)", en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 177-190.

TEDDE, P. (1994c), "Cambio institucional y cambio económico en la España del siglo XIX", Revista de Historia Económica, 3, págs. 525-538.

TEDDE, P. (1996), "La expansión de las grandes compañías ferroviarias: Norte, MZA y Andaluces (1865-1930)", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 265-283.

TITOS, M. (1989), "La Caja de Madrid en el siglo XIX: ¿Actividad asistencial o financiera?", Revista de Historia Económica, 3, pp. 557-588.

TITOS, M. (1991), "La respuesta histórica de las Cajas de Ahorros a las demandas de la sociedad española", Papeles de Economía Española, 46, pp. 12-38.

TITOS, M., y LOPEZ, J. (1992), Orígenes y evolución histórica de la Caja de Ahorros de Toledo (1956-1992), Toledo, Caja de Ahorros de Toledo.

TORRAS, J. (1987), "Fabricants sense fàbrica. Estudi d'una empresa llanera d'Igualada (1726-1765)", Recerques, 19, pp. 145-160.

TORRAS, J. (1991), "The Old and the New. Marketing Networks and Textile Growth in Eighteenth-century Spain" en Berg, M. (ed.), Markets and Manufacture in Early Industrial Europe, Londres, Routledge, pp. 93-113.

TORRAS, J. (1992), "Gremio, familia y cambio económico. Pelaires y tejedores em Igualada, 1695-1765", Revista de Historia Industrial, 2, pp. 11-30.

TORRERO, A. (1988), Banca e industrialización en España: pasado, presente y futuro, Madrid, Banesto.

TORRERO, A. (1991), Relaciones banca-industria: la experiencia española, Madrid, Espasa Calpe.

TORRES, E. (1989), Ramón de la Sota: historia económica de un empresario (1857-1936), Madrid, Universidad Complutense.

TORRES, E. (1991), "Barcos, carbón y mineral de hierro. Los vapores de Sota y Aznar y los orígenes de la moderna flota mercante de Bilbao, 1889-1900", Revista de Historia Económica, IX, 1, pp. 11-32.

TORRES, E. (1993), "Estrategia y estructura del grupo industrial Sota y Aznar. Un análisis de coste de transacción", en Velarde, García Delgado y Pedreño (eds.) (1993), pp. 71-106.

TORRES, E., y PUIG, N. (1994), "Panorama general de la historia empresarial en España", en Núñez y Segreto (eds.) (1994), pp. 39-66.

TORRES, E. (1996), "Funciones empresariales, grupos de interés y política económica en la Restauración. El empresario vasco Ramón de la Sota", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 423-441.

TORTELLA, G. (1987), "La implantación del monopolio de los explosivos en España", Hacienda Pública Española, 108-109, pp. 393-410.

TORTELLA, G. (1992), "La integración vertical de una gran empresa durante la dictadura de Primo de Rivera. La Unión Española de Explosivos, 1917-1929", en García Delgado (coord.) (1992), pp. 359-93.

TORTELLA, G. (1993), "Comentarios a las reflexiones sobre la historia empresarial del profesor Valdalisó", Revista de Historia Económica, XI, 3, pp. 623-626.

TORTELLA, G. (1994a), El desarrollo en la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX, Madrid, Alianza Editorial.

TORTELLA, G. (1994b), "El monopolio de petróleos y Campsa, 1927-1947", en Hernández Andreu y García Ruíz (comp.), pp. 265-302.

TORTELLA, G. (1996) "La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 49-60.

TORTELLA, G., y GARCÍA RUIZ, J. L. (1993), Una historia de los bancos Central e Hispanoamericano, 1901-1991. Trabajo mecanografiado sin publicar.

TORTELLA, G., y JIMÉNEZ, J. C. (1986), Historia del Banco de Crédito Industrial, Madrid, Alianza Editorial/BCI.

VALDALISO, J. M. (1990), "Política económica y grupos de presión: la acción colectiva de la Asociación de Navieros de Bilbao, 1900-1936", Historia Social, 7, pp. 69-103.

VALDALISO, J. M. (1991), Los navieros vascos y la marina mercante en España, 1860-1935. Una historia económica, Bilbao, Instituto Vasco de la Administración Pública.

VALDALISO, J. M. (1992), "La transición de la vela al vapor en la flota mercante española: cambio técnico y estrategia empresarial", Revista de Historia Económica, X, 1, pp. 63-98.

VALDALISO, J. M. (1993a), Desarrollo y declive de la flota mercante española en el siglo XX: la Compañía Marítima del Nervión (1907-1986), Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9305.

VALDALISO, J. M. (1993b), "Spanish Shipowners in the British Mirror: Patterns of Investment, Ownership and Finance in the Bilbao Shipping Industry, 1879-1913", International Journal of Maritime History, V, 2, 1-30.

VALDALISO, J. M. (1993c), "Algunas reflexiones acerca de la Historia empresarial y su desarrollo en España", Revista de Historia Económica, XI, 2, pp. 417-435.

VALDALISO, J. M. (1996), "Las empresas navieras españolas: estructura y financiación (c.1860-1935).", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 303-324.

VELARDE, J. (1993), "Talantes y realidades empresariales en la industrialización española", en Velarde, García Delgado y Pedreño (eds.) (1993), pp. 19-31.

VELARDE, J.; GARCÍA DELGADO, J. L., y PEDREÑO, A. (eds.) (1993), Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa, Madrid, Civitas

VELARDE, J.; GARCÍA DELGADO, J. L., y PEDREÑO, A. (dirs.) (1994), El Estado en la economía española, Madrid, Civitas.

VIDAL, J. (1991), Transportes y Mercado en el País Valenciano (1850-1914), Valencia, Edicions Alfons El Magnanim.

VIDAL, J. (1996), "Las compañías ferroviarias y la difusión de las modernas formas de gestión empresarial en España, 1850-1914", en Comín y Martín Aceña (eds.) (1996), pp. 285-301.

ZAMBRANA, J. F. (1987), Crisis y modernización del olivar español, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

ZAMBRANA, J. F. y PAREJO, A. (1994), "La modernización de la industria del aceite en España en los siglos XIX y XX", en Nadal y Catalán (eds.) (1994), pp. 13-42.