

La gran empresa en España (1917-1974). Una nota crítica.

● ANNA M. AUBANELL-JUBANY
European University Institute

El artículo de Albert Carreras y Xavier Tafunell, "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación", publicado en el número tres de la Revista de Historia Industrial, es una estimulante contribución a la historiografía de las grandes empresas españolas. Los autores señalan la carencia de una visión global de la evolución de la gran empresa española que es apremiante porque la moderna historiografía de la empresa "ha evidenciado que [...] la gran empresa ha jugado un papel central, decisivo, en el crecimiento económico de los países más avanzados" (p. 128). Esta nota no tiene por objeto discutir las aportaciones de la nueva historia de la empresa, que engloba investigaciones tanto de grandes como de medianas empresas, solamente mencionar que en mi opinión la evidencia sobre la relación causal gran empresa-desarrollo económico proporcionada por dicha historiografía no es conclusiva.

El criterio seguido por los autores para seleccionar las "grandes empresas" ha sido el del volumen de los activos netos, extractos de los balances de empresas publicados en los Anuarios financieros y de sociedades anónimas de España. Carreras y Tafunell basan su artículo en dos variables: el tipo de actividad económica y el tamaño de las sociedades anónimas; variables que forman, junto con la razón social, la gran base de datos que han elaborado para los años 1917, 1930, 1948, 1960 y 1974. Esta base está compuesta, como el nombre de la fuente indica, por empresas cuya forma jurídica es la sociedad anónima; esta limitación no afecta a la mayoría de las grandes empresas del sector secundario y del terciario en los años finales; pero es difícil conocer hasta que punto la ausencia de grandes empresas de forma distinta a la S.A. en las bases de 1917 y 1930 altera el estudio sectorial que se presenta.

En el primero de los dos apartados en que se estructura la investigación titulado "el desarrollo histórico de la gran empresa en España", los autores dan respuesta a dos preguntas básicas: ¿cuáles eran las grandes empresas españolas? y ¿en qué sectores operaban? que son imprescindibles para iniciar un estudio de la gran empresa que comprenda todos los sectores de actividad económica. Dentro de este primer apartado los autores señalan la preponderan-

cia del sector de transportes en 1917, 1930 y 1948. En 1960 los activos de las sociedades industriales pasan a ser el 44,7% de los activos de las 200 sociedades, convirtiendo el sector industrial en líder; liderazgo que compartirá con los servicios públicos y las finanzas en 1974; representando el 27,1%, el 29,8% y el 28% respectivamente.

Carreras y Tafunell, con referencia al cambio de participación relativa de los sectores en 1960, escriben: "las cifras indican, con toda claridad, que estamos ante un período de aceleración del proceso industrializador" (p.130); y para el año 1974: "el retroceso –sólo en términos relativos, por supuesto,– de estas últimas [las empresas industriales] resulta chocante, puesto que tiene lugar precisamente cuando el país da un salto industrializador de una envergadura muy superior al del período anterior" (p.131). La objeción principal a la primera afirmación se refiere a la interpretación del incremento del porcentaje de los activos de las empresas industriales sobre el total de las 200 mayores empresas, por muy acusado que éste sea –del 23,6% en 1948 al 44,7% en 1960–, como "aceleración del proceso industrializador" de un país. Dicho porcentaje es una pobre proxy del proceso de industrialización porque las doscientas mayores sociedades en lo relativo a producción, capital o trabajadores, no son representativas de la totalidad de empresas existentes en el país y, sobre todo, porque no están presentes todas las ramas de actividad. La segunda frase transcrita confirma la poca relevancia de la relación entre el mencionado ratio y el proceso de industrialización. Como Carreras y Tafunell exponen en otro subapartado, el incremento del sector industrial de los sesenta se debe exclusivamente a la creación de las grandes Empresas Nacionales, a las que sí imputan el declive del sector industrial en 1974.

Los datos proporcionados parecen indicar que la empresa industrial solamente ha alcanzado grandes dimensiones cuando el Estado ha intervenido en su creación. Las empresas industriales no estatales, con una aportación sustancial al proceso industrializador del país, quedan en un segundo plano, en cuanto a volumen de sus activos se refiere. Solamente, las empresas de servicios, especialmente las eléctricas, han alcanzado grandes dimensiones sin la intervención directa del Estado, debido tanto a la estrecha relación con el sector financiero que mantuvieron desde su creación como a su carácter de monopolio natural. Ambos factores les permitieron alcanzar, en su etapa inicial, magnitudes que les facilitaron el acceso al mercado de capitales, que a su vez posibilitó el ulterior crecimiento de dichas firmas.

La problemática que se sugiere en el texto entre la historiografía sobre el poder de la banca y la pérdida de peso del sector financiero en 1960, en mi opinión, es inexistente. Como Carreras y Tafunell indican, la caída del sector financiero en 1960 no parece radicar en el distinto procedimiento para calcular los activos de estas sociedades (los activos de las entidades financieras son el resultado del producto de la cotización de las acciones por el capital desembolsado). Esta estimación trata de aislar la función de intermediario de dichas entidades, la cual exagera el valor de sus activos. Este procedimiento es adecuado para obtener activos comparables a los del resto de sociedades cuando se elabora una clasificación de empresas según la magnitud de sus activos netos. La disminución del porcentaje de los activos del sector financiero no puede ser indicativa del poder de la banca porque tal poder reside, en gran medida, en la función de intermediario que es precisamente lo que la estimación de los acti-

vos realizada trata de eliminar. El control del consejo de administración de una empresa por parte de un grupo financiero no implica la posesión de la mayoría de acciones, una pequeña porción puede otorgar el control. Además mediante el control del consejo de una empresa madre se pueden controlar los consejos de las filiales sin que las acciones de las empresas filiales se encuentren en la cartera del banco. Todos estos factores proporcionarían un poder mayor a la banca del meramente detectable a través de los balances.

A efectos de contabilizar los activos netos sectoriales debe considerarse la importancia de la organización sectorial que presentan las empresas y los grupos empresariales. De mi investigación sobre las empresas eléctricas madrileñas se desprende el significativo papel de las eléctricas como financieras del sector energético, del cual se derivan problemas de doble contabilidad. Así, por ejemplo las acciones de la Sociedad Electra del Lima estaban en poder de Hidroeléctrica Española, Hidroeléctrica Ibérica, Electra de Viesgo, Cooperativa Electra Madrid, Unión Eléctrica Vizcaína, encontrándose estas seis compañías entre las doscientas principales. Otro ejemplo de doble contabilidad, imposible de detectar con las fuentes estadísticas utilizadas por Carreras y Tafunell al componer su base de datos, es la presencia de empresas sin activo real como la Compañía General Madrileña de Electricidad, situada en el puesto 52 con activo estimado 45,8 millones de pesetas (cuadro A.1, pp. 149-153). El activo de esta sociedad estaba compuesto, en 1917, por las acciones de la Unión Eléctrica Madrileña (puesto 25 y activo estimado de 82,5 millones) que le correspondieron por haber aportado todo su activo a la fundación de la UEM en 1911. De esta forma se puede estar exagerando el peso de un sector que solamente podremos matizar cuando se disponga de un mayor número de investigaciones de grandes empresas y grupos industriales de diferentes sectores.

En la segunda parte del primer apartado los autores identifican las veinte mayores empresas y analizan la estabilidad que éstas presentan entre 1917 y 1974, llegando a la conclusión de que existe “una acusadísima falta de continuidad”. Discontinuidad que en su opinión es debida a la creación de las empresas nacionales durante los años cuarenta y cincuenta.

La discusión sobre la estabilidad de la gran empresa española que realizan los autores puede llevar a conclusiones distorsionadas debido al reducido tamaño de la muestra que utilizan a este efecto, esto es, las veinte primeras empresas. A dicho problema hay que añadir el de los cambios de nombre de las empresas generados al producirse fusiones, especialmente cuando dichas fusiones se dan entre las empresas que forman parte de la muestra. El normal proceso de concentración que experimentan las grandes empresas cuando se realiza a través de la fusión lleva a cambios de nombre de la razón social. No creo que este proceso pueda ser considerado como discontinuidad sino todo lo contrario. Al no disponer de la información correspondiente a las fusiones y absorciones de las empresas aquí estudiadas durante este período, las interpretaciones que se realicen quedarán en conjeturas.

El caso de Renfe, en concreto, distorsiona considerablemente cualquier estudio de continuidad que se realice entre 1917-1974 ya que seis de las veinte mayores empresas en 1917 eran ferroviarias. He realizado un estudio alternativo del grado de estabilidad con la muestra de las cien mayores empresas. El resultado, expuesto en el cuadro 1, muestra una continuidad mayor que la calculada por los autores, la cual aumentaría más aún si dispusiéramos de la in-

formación sobre fusiones que, como ya se ha mencionado, es imprescindible para este análisis.

CUADRO 1

PORCENTAJE DE EMPRESAS SUPERVIVIENTES ENTRE UNO Y OTRO AÑO DE LAS VEINTE (A) Y LAS CIENTO (B) MAYORES EMPRESAS.

| | A | B | | A | B | | A | B | | A | B |
|-----------|----|----|-----------|----|----|-----------|----|----|-----------|---|----|
| 1917-1930 | 55 | 54 | | | | | | | | | |
| 1930-1948 | 35 | 57 | 1917-1948 | 20 | 36 | | | | | | |
| 1948-1960 | 65 | 55 | 1930-1960 | 15 | 41 | 1917-1960 | 15 | 29 | | | |
| 1960-1974 | 55 | 44 | 1948-1974 | 45 | 34 | 1930-1974 | 10 | 21 | 1917-1974 | 5 | 15 |

Fuentes: Elaboración propia a partir del apéndice pp.149-171 de Carreras y Tafunell (1993).

En el segundo apartado Carreras y Tafunell analizan cuales son las mayores empresas industriales señalando los importantes cambios que se dan durante el período 1917-1974 en la cúpula de la clasificación. Es en este apartado donde encontramos una de las aportaciones más incitantes y a la vez más arriesgadas del artículo: la comparación del tamaño de las empresas españolas con las de los Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania. Los autores señalan el respetable tamaño alcanzado por las empresas industriales españolas durante el primer tercio de siglo y su continuo descenso en la clasificación internacional desde 1917.

La comparación que se nos propone resulta bastante problemática. Los datos internacionales provienen de las listas de las doscientas mayores empresas industriales recogidas en la obra 'Scale and Scope' de A. Chandler, quien las utiliza para estudiar la evolución de la estructura industrial en cada uno de los países y comparar a nivel internacional dichas estructuras. Estas bases de datos no permiten realizar comparaciones a nivel individual entre empresas de diferentes países por tratarse de series que no son homogéneas. Los datos de los activos industriales de las sociedades británicas corresponden al valor de mercado de las acciones y no a los activos netos como es el caso para los datos estadounidenses, alemanes y españoles.

A la anterior falta de homogeneidad hay que añadir la que proviene de la base de datos española. El método de estimación de los activos de 1917 que los autores han utilizado condiciona las interpretaciones que se realizan en el apartado segundo. Al no estar disponibles los balances de las empresas del mencionado año, todos los activos netos de las compañías han sido estimados. El método utilizado para calcular el activo neto de cada empresa ha consistido en aplicar, a su cifra de recursos básicos (capital desembolsado y obligaciones en circulación) de 1917, el promedio de los coeficientes de activo/recursos básicos del conjunto de compañías cuyos balances correspondientes a 1921 estaban publicados en el Anuario financiero y de sociedades anónimas de España. ¿Cuán ajustada es esta proxy?. Tomando algunas de las compañías eléctricas para las cuales dispongo de información he calculado los activos netos resultantes de los balances del año 1917. El resultado de dicho ejercicio se muestra a continuación en el cuadro 2.

CUADRO 2

ACTIVOS NETOS Y ACTIVOS NETOS ESTIMADOS PARA 1917 (en millones de ptas.).

| Compañías | Aubanell | Carreras-Tafunell | Diferencial |
|----------------------------|--------------|-------------------|---------------------|
| S. Hidroeléctrica Española | 39,5 | 57,2 | 17,7 (45%) |
| Unión Eléctrica Madrileña | 54,6 | 82,5 | 27,9 (51%) |
| Cooperativa Electra Madrid | 33,2 | 51,5 | 18,3 (55%) |
| S. Hidráulica Santillana | 22,3 | 25,3 | 3,0 (13%) |
| TOTAL | 149,6 | 216,5 | 66,9 (44,7%) |

Fuente: Balances procedentes de: memorias de HE y UEM correspondientes al año 1917. Anuario de valores de la Bolsa de Madrid, 1918, pp. 608 y 639. Carreras y Tafunell, (1993), pp. 149-153.

Los resultados expuestos en el cuadro 2 muestran que la estimación de los activos realizada por Carreras y Tafunell proporciona activos sobrestimados en un 45% de media. Un acopio de balances del 1917 combinado con otros métodos de estimación proporcionarían unas proxys más ajustadas¹. Las interpretaciones de Carreras y Tafunell correspondientes a la primera parte del artículo no se ven afectadas sensiblemente por la estimación de los activos de 1917, ya que se basan en las posiciones de las empresas o en los porcentajes sectoriales de una cata determinada y posteriormente se realizan las comparaciones interanuales de estas variables relativas.

La sobrestimación de los activos de las empresas españolas en 1917 pone en cuestión algunas interpretaciones contenidas en el segundo apartado. Así, las empresas españolas no parecen tener un tamaño tan respetable en términos internacionales como se indica en el texto. Al reducir los activos estimados por Carreras y Tafunell en el 44,7% –sobrestimación media calculada en el cuadro 3– las empresas españolas pierden posiciones en los rankings de Gran Bretaña y Alemania. La General Azucarera, la primera empresa industrial en 1917, pasa a ocupar la 16ª posición en vez de la 5ª en la lista británica y retrocede un puesto en la alemana y respecto a las cuatro sociedades que la siguen –Minera y Metalúrgica Peñarroya, Metalúrgica Duro-Felguera, Arrendataria de Tabacos y Sociedad Española de Construcción Naval– ocupan la 41ª, 68ª, 70ª y 71ª en la clasificación británica y la 28ª, 37ª, 42ª y 43ª en la alemana; mientras que según las estimaciones realizadas por los autores ocupaban posiciones en torno al 20º lugar en el caso británico y en torno al 25º en el alemán.

En el cuadro 3 se muestra la posición, según mis estimaciones, de las cinco mayores empresas españolas en las listas de Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, correspondientes a 1917 y 1930. El resultado obtenido es opuesto al que llegan Carreras y Tafunell para este mismo período. La gran empresa industrial española en 1930 no solamente no perdió posiciones respecto a 1917, sino que mejoró su situación. La obtención de resultados opuestos

1. El Anuario Oficial de Valores de la Bolsa de Madrid de 1918 y la prensa económica y financiera del período son fuentes a considerar.

demuestra lo problemática que resulta este tipo de comparación internacional debido a la calidad de los datos disponibles.

CUADRO 3.

POSICIÓN QUE OCUPAN LAS CINCO PRIMERAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN LOS RANKINGS DE ESTADOS UNIDOS, GRAN BRETAÑA Y ALEMANIA CORRESPONDIENTES A LOS AÑOS 1917 Y 1930.

| Empresa | 1917 | | | 1930 | | |
|---------|--------|------|----------|--------|------|----------|
| | EE.UU. | G.B. | Alemania | EE.UU. | G.B. | Alemania |
| 1ª | 81 | 16 | 7 | 88 | 16 | 4 |
| 2ª | 181 | 41 | 28 | 142 | 26 | 8 |
| 3ª | | 63 | 37 | 189 | 39 | 14 |
| 4ª | | 70 | 42 | | 48 | 15 |
| 5ª | | 71 | 43 | | 55 | 16 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Carreras y Tafunell, (1993), pp. 149-171 y Chandler, Jr., (1990), pp. 638-721.

En referencia a la evolución del tamaño de la empresa industrial española entre 1930 y 1948, Carreras y Tafunell señalan que “[...] únicamente pudo mejorar su situación con respecto a Alemania. Como es bien sabido, la economía de este país salió terriblemente maltrecha y debilitada de las dos guerras que ella misma provocó” (p.138). No creo que la empresa española mejorara posiciones respecto a Alemania entre 1930 y 1948, pero suponiendo que no existieran problemas con la elaboración de las estadísticas y que los datos indicaran que las empresas españolas mejoraban su posición, la causa de dicha mejora no residiría en la maltrecha y debilitada economía alemana.

Si comparamos los productos industriales de Alemania y España no parecen confirmar la hipótesis que se nos ha planteado ya que el producto industrial alemán en 1953 era 7,3% mayor al de 1929, mientras que el producto industrial español había decrecido, pasando de 105,3 en 1930 a 99,6 en 1948 (1929=100)². Por lo que respecta al estado de la empresa industrial, hay que mencionar el importante debate sobre las causas del “milagro alemán” que entre otros aspectos hace referencia al discutido alcance de la destrucción de la capacidad industrial. En esta línea y según la opinión de W. Abelshausen, la producción industrial de la postguerra cayó debido a la importante destrucción de la infraestructura, especialmente transportes, y no debido a la destrucción de la capacidad industrial³. Además 1953 es el año escogido por Chandler para intentar aislar el efecto directo de la guerra⁴. Así pues, si la mejora de posiciones de las empresas industriales españolas respecto a las alemanas no se explica por la de-

2. Hoffmann (1965), p. 452 y Carreras (1989), pp. 192-193.

3. Abelshausen (1983), pp. 20-24.

4. Chandler (1990), p. 631.

bilitada economía alemana, ¿cuál es la causa?. Dejando a un lado factores de carácter técnico como los tipos de cambio de las monedas, que expondremos más adelante, destacaremos los de carácter político. La política de *desconcentración* impuesta por los aliados al finalizar la guerra iba dirigida principalmente a los sectores de la minería, la siderurgia y la química, donde se hallaban las grandes empresas. Así, por ejemplo, I.G. Farben quedaba dividida en tres sociedades Basf, Bayer y Hoescht. La *desconcentración* supuso la reducción del tamaño de la gran empresa. Por otra parte, la ubicación en el Este de plantas pertenecientes a empresas con sede social en el Oeste resultó en la reducción de los activos de éstas y por la misma causa las empresas ahora del Este dejarían de aparecer en la lista, dando entrada a empresas de menores dimensiones.

Al realizar una comparación internacional de este tipo surge el problema de la conversión de los activos expresados en monedas diversas (dólares, libras esterlinas y marcos) a pesetas; que es en particular grave para el año 1948⁵. Además, los datos se refieren a diferentes años: 1913 los alemanes, 1919 los británicos y 1918 los americanos y españoles; y 1953 los alemanes y 1948 el resto. ¿Se debe utilizar el cambio marcos a pesetas de 1913 o el de 1918?. ¿Cuál es el tipo de cambio de la peseta en 1948?, ¿es adecuado utilizar el tipo de cambio en Tánger, probablemente subvalorado, a la hora de convertir activos industriales?. ¿Estaba la libra, que fue devaluada respecto al dólar en un 30,5% en septiembre de 1949, sobrevalorada en 1948?. El marco alemán siguió a la libra con una devaluación del 20,6%. Los datos británicos corresponden al año 1948 mientras que los alemanes a 1953, esto es anteriores y posteriores a las respectivas devaluaciones. En resumen, a través de los cambios de moneda utilizados pueden introducirse distorsiones que alteren los resultados.

Anotaremos de forma marginal que la Sociedad General Azucarera en 1917 no hubiera ocupado el primer puesto en el sector de alimentación británico, incluso si se considera el activo estimado por los autores. El activo de esta compañía en 1917, según el cuadro A.1 del apéndice, ascendía a 313,4 millones de pesetas y el de la primera empresa del sector de alimentación en Gran Bretaña, Arthur Guinness, Son & Co., Ltd., a 19 millones de libras. El cambio de pesetas a libras hubiera tenido que situarse a 16,49 ptas/libra para que al convertir el capital de la Azucarera éste fuera igual al de Guinness. Según los tipos de cambio que presentan Martín Aceña o Schwarzer y Schneider, cuyas obras son las citadas por Carreras y Tafunell, no parece que dicho cambio pueda utilizarse⁶.

Dentro del análisis de la especialización sectorial los autores señalan que “la empresa manufacturera española aparece más vinculada a las tecnologías de la primera revolución industrial que a las de la segunda” (p.141). No creo que a partir de la clasificación por actividades económicas podamos conocer hasta que punto se han adoptado o no tecnologías de la SRT, ya que la clasificación se basa en el producto y no en el proceso de producción. De todas maneras si comparamos los porcentajes que las empresas químicas y las de equipos eléctricos

5. Debido a la importancia que pueden tener los tipos de cambio hubiera sido interesante conocer cuales han sido los utilizados por los autores. Los resultados que se obtienen de cálculos realizados a partir de los datos de la nota 21, no son posibles 13,3 ptas/libra para 1919 y 5,88 ptas/DM para 1953. Deben existir errores de imprenta.

6. Martín Aceña (1989), pp. 390-391 y Schwarzer y Schneider (1987), p. 1059.

cos, sectores que pueden ser considerados de SRI, representan sobre las 95 empresas manufactureras en 1930 los resultados evidencian la importancia relativa de estos sectores entre las grandes empresas españolas. Así el sector químico representa el 5,3% de la muestra británica, el 8,4% de la estadounidense, el 10,5% de la española y el 15,8% de la alemana; mientras que el de fabricación de equipos eléctricos, presenta los siguientes porcentajes: el 4,2% EE.UU., el 5,3% Gran Bretaña y el 6,3% Alemania y España. A partir de estos datos que dibujan una industria manufacturera española tan cerca de la SRI como la de Estados Unidos o Alemania y teniendo en cuenta que se están analizando unas muestras pequeñas de grandes empresas industriales no se puede afirmar que las empresas manufactureras españolas estuvieran más próximas a la PRT que a la SRT.

Concluyendo, serán necesarios un mayor número de estudios de empresas y grupos industriales de diferentes sectores, para poder discutir el papel de las grandes empresas españolas en el desarrollo económico de España. Estudios que deberán considerar no solamente el paradigma propuesto por A. Chandler, sino también otros factores de crucial importancia como son el trabajo, el papel del Estado y el de la tecnología, como variable endógena. Gracias a este artículo conocemos las empresas y los sectores que necesitan ser estudiados a fin de construir una visión global de la historia de la gran empresa española.

BIBLIOGRAFÍA

- ABELSHAUSER, Werner, (1983), *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945-1980*, Frankfurt/Main.
- CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier, (1993), "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación", *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 127-175.
- CARRERAS, Albert, (1989), "Industria", en A. CARRERAS, ed., pp. 169-247.
- CARRERAS, Albert, (Coordinador), (1989), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Madrid.
- CHANDLER, Alfred D., Jr., (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge (Mass).
- FISCHER, Wolfram (ed.), (1987), *Europäische Wirtschafts- und Sozialgeschichte vom Ersten Weltkrieg bis zur Gegenwart*, Stuttgart.
- HOFFMANN, Walter G., (1965), *Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Berlin.
- MARTIN ACEÑA, Pablo, (1989), "Sistema financiero", en A. CARRERAS, ed., pp. 363-394.
- SCHWARZER, Oskar y SCHNEIDER, Jürgen, (1987), "Europäische Wechselkurse seit 1913" en FISCHER, pp. 1048-1097.