

La gran empresa en España (1917-1974). Réplica a una nota crítica

● ALBERT CARRERAS Y XAVIER TAFUNELL.
Universitat Pompeu Fabra

La nota crítica que nos ha dedicado Anna María Aubanell¹ en el número 5 de la Revista de Historia Industrial es extremadamente interesante. Su minuciosa lectura de nuestro artículo² ha logrado poner al descubierto todos los flancos débiles de nuestra argumentación y de nuestros datos. Aún agradeciéndole la atención que nos ha prestado, nos creemos obligados a puntualizar algunos extremos de su nota crítica. Seguiremos en nuestra respuesta el orden en que ha expuesto sus argumentos.

Anna M. Aubanell comienza por poner en duda el presupuesto de partida del artículo y de la investigación que hemos emprendido, esto es, que la gran empresa ha sido un motor fundamental del desarrollo económico. Ella se apresura a aclarar que no pretende discutir la validez del enfoque chandleriano; únicamente desliza que, a la luz de la nueva historia de la empresa, semejante tesis ya no es sostenible. Aunque tampoco nosotros pretendemos en esta réplica abordar el mencionado debate, puesto que ello obligaría a dedicar un artículo entero, no podemos pasar por alto la nota de radical escepticismo vertida por nuestra discutidora. Ciertamente, la reciente historiografía sobre la empresa ha rehabilitado el papel cumplido por la pequeña y mediana empresa –tanto en los tiempos más recientes, como en épocas pasadas, comprendiendo la revolución industrial–. Con todo, sigue siendo incontestable que la gran empresa ha tenido un protagonismo destacado en una larga etapa esencial del crecimiento económico moderno: la segunda revolución industrial. La producción y oferta de un sinnúmero de bienes y servicios –de nuevos bienes y servicios– es inherente a la gran empresa. Únicamente corporaciones con ingentes recursos podían alcanzar las economías de escala y de diversificación necesarias para desarrollar nuevos productos y poder fabricarlos y comercializarlos a gran escala y a bajo precio³.

1. Aubanell (1994).

2. Carreras y Tafunell (1993).

3. "Global enterprise: big business and the wealth of nations in the past century, 1880s-1980s", *Proceedings Eleventh International Economic History Congress. A sessions*. Milan, September, 1994, pp. 95-165.

Es importante reparar en que el binomio “desarrollo de la gran empresa-progreso económico” es aplicable también a un país atrasado, de industrialización lenta y con fuerte intervención pública como España. No es cierto que, como parece sugerir Anna M. Aubanell, las primeras empresas industriales españolas tan sólo han tenido grandes dimensiones cuando ha participado el Estado. Basta repasar las listas del vértice de la industria española para advertir la profusión de empresas de propiedad privada (autóctona o foránea), particularmente para el período anterior a la Guerra Civil. Si lo que quiere decirse es que ocupan un lugar más bien secundario en relación a las empresas no industriales, habría que argüir que en los estados más avanzados —como en la muy industrializada Gran Bretaña o en los Estados Unidos, cuna de la gran empresa moderna— ocurría otro tanto a comienzos del siglo⁴. La autarquía trastocó el panorama empresarial, al promover el Estado la creación de firmas —sobre todo industriales—, dotadas de enormes recursos, que tenían como horizonte de mercado el solar patrio. Nuestro argumento es que esta intervención masiva, turbadora y desencaminada tuvo el efecto paradójico de detraer fuerza a la gran empresa española como motor del crecimiento económico. Pero de ello no se desprende que nuestras mayores corporaciones industriales de la última media centuria no hayan desempeñado un papel relevante, y mucho menos de ahí puede deducirse que la gran empresa no haya ejercido, en general, una función crucial en la industrialización.

Anna M. Aubanell nos censura que especulemos sobre el poder de la banca. A su juicio, las conjeturas y valoraciones que emitimos sobre esta cuestión no tienen fundamento, puesto que no es posible determinar cuál es el poder de la banca a partir del valor patrimonial de las principales entidades del sector. Semejante punto de vista, expresado de forma tajante, es, a nuestro entender, poco aceptable. El tamaño financiero de los bancos guarda una cierta relación con su capacidad de intermediación financiera. Los datos sobre el tamaño relativo de la banca española y de otros países, para tiempos más recientes, muestran que existe una correspondencia básica entre ambas variables. Admitiendo que esto sea así, nuestras observaciones al respecto deben interpretarse en clave de tímidas reflexiones revisionistas de uno de los tópicos más arraigado sobre la economía española, el del “poder de la banca”. Una literatura económica abundante en los años cincuenta, sesenta y primeros setenta, que tiene como principales jalones las obras escritas por Velarde, Tamames, Muñoz y Roldán y García Delgado, convirtió en dogma una visión en la que la gran banca posee un férreo control sobre los sectores claves de nuestra economía. Lo que era indudablemente cierto en los años en que tales autores realizaban sus estudios tendió a presentarse como rasgos permanentes del capitalismo español contemporáneo. De acuerdo con esa visión, el dominio de la banca sobre la industria se remontaría a las primeras décadas del siglo, de resultas de la creación de la gran banca, en los años iniciales, y de la expansión y consolidación de la misma durante la I Guerra Mundial.

4. Carreras y Tafunell (en prensa a).

La información que hemos recogido nos ha llevado a poner en tela de juicio esta tesis. Antes de la Guerra Civil la gran banca española no parece que tuviera talla suficiente, en términos patrimoniales, para ser la propietaria de las mayores corporaciones industriales, eléctricas, ferroviarias y de otros sectores económicos en los que habían emergido empresas de grandes dimensiones. En los años sesenta, las cosas habían cambiado mucho. Sospechamos que algo muy importante debió cambiar entre 1930 y 1948 para que, en este último año, la gran banca aparezca con tanta fuerza. En otro texto hemos planteado algunas conjeturas al respecto⁵.

Pese a lo que acabamos de manifestar, hemos de convenir que el tamaño financiero relativo probablemente sea un indicador demasiado pobre del vigor con que la banca ejerce su función de intermediación y, eventualmente, toma el control de las decisiones estratégicas de las empresas que financia masivamente. Anna M. Aubanell sostiene que el meollo de la cuestión no reside en el tamaño del patrimonio de los bancos, ni siquiera en el monto de sus carteras de acciones industriales, sino en los puestos que detentan en los consejos de administración de las empresas de cabecera. El control financiero de la banca debería materializarse en posiciones de dominio en los consejos de las empresas. En esta línea argumental, nosotros quisiéramos aportar una primera prueba que aboga en pro de la relativización de la tesis del poder de la banca para el periodo precedente a la Guerra Civil. La prueba —la única que, por ahora, podemos aportar— consiste en una contabilización del número de consejeros comunes entre las ocho mayores entidades bancarias privadas —excluyendo el Banco de España y el Banco Hipotecario— y las empresas no financieras españolas que figuran entre las 200 mayores en el año 1930. Los resultados pueden verse en el cuadro 1.⁶

Es manifiesto que la gran banca no tenía, en este momento, un control efectivo sobre el grueso de las mayores empresas. En alrededor de 3/4 de las mismas, disponía de

CUADRO 1

PARTICIPACIÓN DE LA GRAN BANCA EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN DE LAS MAYORES EMPRESAS NO FINANCIERAS EN 1930

Porcentaje de consejeros bancarios sobre el total del consejo de administración	Número	%
0	69	41
0,1 - 25,0	52	31
25,1 - 50,0	39	23
más de 50,0	9	5
Total	169	100

5. Carreras y Tafunell (en prensa b).

6. Calculado a partir del apéndice A.4. de Chandler (1990).

una proporción de puestos del consejo claramente minoritaria, y, por tanto, no podía imponer sin más su criterio. Solamente en un 5% de los casos, los grandes bancos poseían mayoría en el consejo. Hay que decir que en otro 23% disponían de un número suficientemente elevado para condicionar las decisiones del mismo. En conjunto, a la gran banca le pertenecían el 15% de los puestos de los consejos (si podemos entender por pertenecerle el hecho de que tuviese consejeros comunes con dichas empresas). Es importante notar que en algo más de 1/4 (26%) de las primeras sociedades (no financieras), los bancos sólo disponían de un asiento en el consejo, lo que hace suponer que éstos, en tales casos, no pretendían ejercer ningún poder de control. Los bancos propenden a estar interesados en colocar un representante en el consejo a efectos de tener conocimiento de las tomas de decisión de las empresas a las que conceden elevados volúmenes de crédito. Habría que tomar en consideración, asimismo, que en algunos consejos de administración estaban presentes diversas entidades bancarias, lo cual reducía drásticamente las posibilidades de control por parte de cualquiera de ellas.

Evidentemente, la problemática de la relación banca-industria es sumamente compleja. Dado lo poco que sabemos sobre ella, resulta muy aventurado formular un diagnóstico. No lo intentábamos en nuestro artículo, y tampoco vamos a hacerlo en esta nota de réplica. Solamente queremos sembrar algunas dudas sobre la validez del tópico o, más bien, alertar que es necesario realizar investigación positiva para esclarecer cuándo y cómo se ha formado (y se ha diluido) el ‘poder de la banca’ en España.

La siguiente crítica que nos dirige Anna M. Aubanell versa sobre la cuestión de los grupos empresariales. En efecto, los hemos ignorado por completo, a sabiendas de la importancia que han ido adquiriendo a lo largo del presente siglo. Pero hay algunas buenas razones que justifican tal proceder. La primera de ellas es que concebíamos el artículo como un retrato muy preliminar sobre una realidad casi absolutamente ignota—hasta el extremo que el objetivo fundamental que nos marcamos fue desvelar cuáles eran las mayores empresas españolas—. Un segundo motivo, más importante, remite a las fronteras de la empresa. Nos hemos guiado, como la generalidad de autores que han abordado el tema de la gran empresa—cuando menos, desde la óptica chandleriana—por el principio de la personalidad jurídica de las sociedades mercantiles. Por supuesto que, como es bien conocido, el punto de vista jurídico y el económico difieren a menudo en lo concerniente a unidad empresarial. Los procesos de integración horizontal y vertical, de formación de conglomerados y de grupos han adquirido una importancia creciente en el mundo empresarial contemporáneo. Anna M. Aubanell lleva razón cuando apunta que, de haber tenido en cuenta dicha realidad, algunas sociedades (cabeceiras de grupos) ocuparían puestos más encumbrados en nuestros rankings, otras desaparecerían por tratarse de empresas sin activos propios, a la par que el peso—absoluto y relativo—de algunos sectores sería menor al eliminarse duplicidades contables. El problema estriba en que resulta extremadamente difícil poder determinar las empresas que carecen de dependencia económica y forman parte de un grupo. Descubrirlo constituye una investigación que, para ser coronada con éxito, requerirá grandes es-

fuerzos, habida cuenta del escaso nivel de conocimiento que se tiene sobre el asunto, la complejidad que encierra y el acusado déficit de información contenida en las fuentes de libre acceso. De hecho, habrá que contar con estudios sectoriales profundos y rigurosos, como el que ha llevado a cabo la propia Anna M. Aubanell sobre el sector eléctrico, para tener indicaciones seguras sobre los límites de las empresas.

El grado de estabilidad del vértice empresarial español merece un largo comentario crítico de Anna M. Aubanell. En su opinión, los datos que aportamos son insuficientes y el criterio que adoptamos para fijar la continuidad de una empresa demasiado restrictivo –peor aún, equivocado, al no tener en cuenta las fusiones y absorciones–, lo cual nos habría llevado a exagerar la discontinuidad. En la nota crítica se nos presenta un cálculo alternativo de la autora, basado en nuestros propios datos y referido a las cien mayores empresas, que arroja unas tasas de supervivencia bastante superiores a las que se desprenden de los valores contenidos en nuestro artículo (referidos a las veinte mayores empresas).

En primer lugar, debemos manifestar que suscribimos enteramente el juicio de Anna M. Aubanell de que las fusiones y absorciones de empresas no pueden ser consideradas como discontinuidad. Precisamente por creerlo así, limitamos el pequeño ejercicio de cómputo a las primeras veinte firmas. Abarcar la totalidad entraña el riesgo de no tomar en cuenta todas las fusiones acaecidas, debido a la escasez de información conocida sobre el particular. Uno de los objetos de la investigación que hemos puesto en marcha es justamente colmar esa laguna. Dicho lo cual, deseamos reafirmarnos en la tesis expuesta en el artículo, esto es, en la acusadísima falta de continuidad en la cúpula empresarial española, a raíz de la sustancial renovación que en ésta se produjo durante la autarquía. Nuestra réplica se basa en dos argumentos. El primero es que los resultados obtenidos con el cálculo alternativo de Anna M. Aubanell no son radicalmente distintos a los nuestros. Según aquéllos, la tasa de supervivencia de las empresas de 1917 en 1960 sería del 29%, en lugar del 15%; la referente a las de 1917 en 1948 sería del 36%, por 20%; la de las empresas de 1930 en 1974 se situaría en el 21%, en vez del 10%, etcétera. Se trata de una corrección al alza compatible con nuestras cifras, habida cuenta de la distinta cobertura de los cómputos.

Hilvanaremos un segundo argumento presentando un nuevo test de recuento, esta vez comparativo y que toma en consideración las fusiones y absorciones. Si cotejamos las doscientas mayores empresas de 1917 y 1948 se desprende que solamente 59 (el 29,5%) están presentes en ambas. De las 141 empresas restantes de 1917, y de acuerdo con el limitado estado actual de conocimiento que sobre las mismas tenemos, cabe la posibilidad de que hasta 37 traspasasen sus activos a empresas que en 1948 figuraban entre las doscientas mayores. Admitiendo que ésa fuese la cifra de fusiones –y debemos subrayar que se trata de un máximo–, la tasa de supervivencia se elevaría al 48%. ¿Supone poca o mucha continuidad?. Nosotros pensamos que poca. Pero quizás es difícil pronunciarse sin ningún elemento de comparación. Veamos qué ocurrió en este mismo periodo en Estados Unidos. A la altura de 1948 permanecían en la cúspide nada

menos que 153 de las 200 mayores empresas industriales de 1917. A esta cantidad hay que añadir 15 que se fusionaron o fueron absorbidas por algunas de las 200 primeras de 1948, lo que arroja una tasa de supervivencia del 84%. El dinamismo empresarial norteamericano y la honda transformación experimentada por la industria de este país durante el periodo está fuera de toda duda. De modo que se impone una conclusión: la rotación en el vértice empresarial español fue anormalmente elevada tras la Guerra Civil. La hipótesis que defendemos es que esta discontinuidad estuvo causada por la política intervencionista autárquica, y representó una fractura de graves consecuencias a largo plazo en el desarrollo de la gran empresa española.

Se nos discute, asimismo, el método que hemos empleado para determinar los activos de 1917. Con referencia a ese año, hemos estimado los activos de la totalidad de las empresas, al carecer, por el momento, de datos sobre los balances de las mismas. Ante tal vacío —que estamos empeñados en cubrir con la investigación que tenemos en curso, acudiendo a las otras fuentes informativas a las que Anna M. Aubanell hace mención— hemos establecido los activos a partir de lo que denominamos los recursos básicos (capital desembolsado más obligaciones en circulación). El coeficiente que aplicamos es el cociente entre activos netos totales y recursos básicos de las mayores empresas correspondiente a 1921, que es el primer año para el que los AFSAE facilitan información relativamente completa sobre balances (véase apéndice del artículo). Somos conscientes que estimar los activos de una amplia lista de sociedades basándose en un coeficiente único entraña unos márgenes de error significativos, y, sabedores de ello, preveníamos contra una excesiva confianza en los datos sobre activos de 1917 que hacíamos públicos. La evidencia que presenta Anna M. Aubanell sugiere que nuestras estimaciones son dignas de una confianza aún menor que la que nosotros les concedíamos, puesto que exageran las magnitudes reales en unos porcentajes muy elevados (el 45% en promedio). No obstante, esta evidencia no nos parece nada concluyente, tanto por el reducido tamaño de la muestra como por la naturaleza de las empresas que la componen. El número es, a todas luces, demasiado corto para hacer generalizaciones. Se trata de tan sólo cuatro firmas; además, una de ellas presenta una desviación moderada. Todas ellas son compañías eléctricas, lo cual limita aún más el valor de estos datos como prueba de cargo contra nuestra estimación. Como la propia autora de la nota crítica advierte en otro pasaje de la misma, las empresas eléctricas tuvieron fácil acceso, desde su creación, al mercado de capitales —a diferencia de la mayoría de las empresas españolas, incluso las de mayor tamaño—. En consecuencia, el peso de los recursos básicos en relación a los activos totales de las compañías eléctricas debió tender a ser superior al del resto de sociedades. Eso puede explicar la desviación hallada por Anna M. Aubanell entre nuestros datos y los suyos. En definitiva, nos reafirmamos en que, en tanto no se disponga de cifras ciertas sobre las magnitudes contables de las sociedades, nuestra estimación constituye una aproximación razonable.

La crítica más incisiva que formula Anna M. Aubanell es, posiblemente, la referente a la comparación internacional del tamaño de la gran empresa española. La con-

trastación directa entre el valor de los activos de las firmas de diversos países, según ella, estaría viciada por la falta de homogeneidad de las series, por no tener éstas los mismos años de referencia y por los problemas de conversión a una unidad de valoración común. No tenemos más remedio que admitir que los reproches que se nos dirigen están en buena medida justificados. Cuando al escribir el artículo decidimos hacer una incursión en este terreno no ignorábamos que existían tales obstáculos. Pese a ello, arrostramos el riesgo de incurrir en algún error de apreciación, porque pensábamos que bien valía la pena correr ese riesgo teniendo en cuenta lo mucho que podía aclararnos semejante contrastación.

Al fin y al cabo, los problemas aludidos no son insalvables en el caso de que busquemos calibrar si han habido variaciones muy significativas en la posición relativa de la gran empresa española. La falta de homogeneidad de los datos —capitalización bursátil en lo referente a las empresas británicas, frente a valoración contable de los activos para el resto de países; estimación de los activos basada en los recursos básicos, para las empresas españolas en 1917— difícilmente puede invalidar una comparación de órdenes de magnitud amplios. Tampoco debería arruinarla el hecho de que a veces no sean idénticos los años de referencia de los datos de los distintos países, si tomamos la precaución de expresar los diversos valores a precios de un mismo año. Hemos resuelto este inconveniente deflactando por el índice de precios al por mayor el valor patrimonial de las empresas españolas (véanse las notas del cuadro 2). Los tipos de cambio que figuran en la columna A del cuadro 2 recogen ese ajuste en los casos en que hay desfase temporal con respecto a los datos españoles. Con el fin de suavizar las perturbaciones ocasionadas por la volatilidad de los tipos de cambio hemos procedido a recalcularlos sobre la base de medias móviles de tres años centradas.

Como puede observarse, las posiciones relativas de la 200ª empresa norteamericana británica y alemana (véase columna C) son muy similares a las que ofrecíamos en el cuadro 4 del artículo. Los nuevos datos corroboran los dos caracteres esenciales que se desprendían de éste: mantenimiento de la gran industria española en la escena internacional entre 1917 y 1930, y fuerte eclipsamiento entre la segunda fecha y 1948.

Hemos de confesar, por un prurito de exactitud y justicia, que cometimos un error al confrontar los activos de las primeras firmas industriales españolas de 1917 con sus homólogas de otros países. Está en lo cierto Anna M. Aubanell cuando señala que la Sociedad General Azucarera no habría ocupado el primer puesto en el sector de la alimentación británico. En realidad, le hubiera correspondido el segundo. Y las cuatro sociedades siguientes no habrían aparecido en torno al 20º, como afirmábamos, sino entre el 21º y el 33º.

No nos queda más que agradecer a Anna M. Aubanell la perspicacia de todos sus comentarios. Hemos tratado de responder a las críticas que no nos han parecido adecuadas, ofreciendo nueva información cuando ha sido posible. Aceptamos también parte de sus observaciones.

CUADRO 2

TAMAÑO Y POSICIÓN DE LA 200ª EMPRESA INDUSTRIAL DE ESTADOS UNIDOS, GRAN BRETAÑA Y ALEMANIA EN EL RANKING DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS, 1917-1948

	EE.UU.			G.B.			ALEMANIA		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
circa 1917 ¹	4,60	112,3	4ª	23,62	19,2	26ª	1,23	25,7	21ª
circa 1930 ²	9,21	332,5	4ª	40,35	52,5	26ª	1,81	28,8	39ª
circa 1948 ³	36,07	2.384,2	1ª	120,07	528,3	8ª	10,70	102,0	45ª

¹ 1917, 1919 y 1913, respectivamente.

² 1930, 1930 y 1929.

³ 1948, 1948 y 1953.

Columna A: Tipo de cambio aplicado. Se trata de una media móvil trianual centrada en el año al que se refieren los datos del país con que se compara España.

Columna B: Valor de los activos de la 200ª empresa, en millones de ptas. del año de referencia de los datos españoles. Cuando dicho año no coincide con el de referencia de los datos del país en cuestión, se ha ajustado el valor de la 200ª empresa extranjera deflactándolo por el índice de precios al por mayor.

Columna C: Posición relativa de la 200ª empresa.

Fuentes: 1) año 1917. Para el dólar, el cociente entre el cambio de la libra esterlina (pesetas/libra) y del dólar con respecto a la libra (dólares/libra). Se trata del tipo de cambio de enero del año siguiente —en tanto que valor más próximo al de final de año—, recogidos en los cuadros 2 y 7 de O. Schwarzer y J. Schneider, "Europäische Wechselkurse seit 1913", en W. Fisher (ed.), *Handbuch der Europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, 1987, Klett-Cotta, Stuttgart, vol. 6. Para la libra esterlina, y tal como acabamos de indicar, el cambio se halla en el cuadro 7 de la obra indicada. Para el marco, el tipo de cambio (de 1913) es el de las paridades - oro entre la peseta y el marco, cruzadas por la libra esterlina (véase cuadro 5 y 7 de la obra citada). Los cambios de la libra y el marco han sido deflactados por el índice de precios al por mayor que figura en el cuadro 12.16 de Jordi Maluquer de Motes, "Precios, salarios y beneficios. La distribución funcional de la renta", en A. Carreras (ed.) *Estadísticas históricas de España (siglos XIX y XX)*, 1989, Fundación Banco Exterior, Madrid.

2) año 1930. Para el dólar el cociente entre los tipos de cambio de final de año de la libra (pesetas/libra) y del dólar con respecto a la libra (dólares/libra), recogidos en los cuadros 2 y 7 de la obra de Schwarzer y Schneider. Para la nueva unidad monetaria alemana establecida en 1924, el tipo de cambio es el resultante del cambio cruzado (de final de año) entre dicha unidad y la peseta en relación a la libra, según aparece en los cuadros 5 y 7 ya citados. El tipo resultante se ha deflactado según el índice indicado.

3) año 1948. Los tipos de cambio de la peseta con respecto al dólar y la libra (cambios medios anuales) son los referentes al mercado de Tángier, y figuran en el cuadro C. 9.9. de Pablo Martín Aceña, "Sistema Financiero", en A. Carreras (ed.) *Estadísticas históricas de España (siglos XIX y XX)*, 1989, Fundación Banco Exterior, Madrid. El del marco ha sido obtenido a través del cambio de éste con respecto al dólar, v. cuadro 16 de la obra citada de Schwarzer y Schneider. El valor del marco se ha deflactado por el índice de precios señalado.

BIBLIOGRAFÍA

- AUBANELL, Anna M. (1994), "La gran empresa en España (1917-1974). Una nota crítica", *Revista de Historia Industrial*, 5, pp.163-170.
- CARRERAS, Albert y Xavier TAFUNELL (1993), "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación", *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 127-175.
- (en prensa a), "La gran empresa en la España contemporánea; entre el mercado y el Estado", en Francisco Comín y Pablo Martín Aceña, eds., Ed. Civitas, Madrid.
- (en prensa b), "¿Existen grandes grupos empresariales en España?", comunicación presentada en *Capitalismi a confronto: Italia e Spagna. II Seminario Internazionale di Storia d'Impresa*. Milán, 11-12 de noviembre de 1993.
- CHANDLER, Alfred D. (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge (Mass.).