

La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial*

● JESÚS M.^a VALDALISO
Universidad del País Vasco

Introducción

La Historia empresarial ha experimentado un desarrollo espectacular en los últimos veinte años, más acusado, si cabe, en España, dado el mayor retraso de partida de esta disciplina. La producción historiográfica española no se ha centrado únicamente en investigaciones originales; disponemos también de varios estados de la cuestión¹, algunas obras de síntesis² e incluso se ha producido un debate sobre los contenidos y la metodología de esta subdisciplina de la historia económica³. Aunque el debate sobre la naturaleza y la metodología de la disciplina permanece abierto, hoy en día parece existir un acuerdo casi unánime sobre sus objetivos: la Historia empresarial no buscaría tanto la producción de estudios de caso sobre empresas y empresarios concretos –valiosos en sí mismos, y que cuentan con un mercado creciente–, sino más bien utilizar esos estudios de caso para examinar –con una perspectiva de análisis y unas fuentes microeconómicas– cuestiones más generales relativas a los sistemas de gobierno y financiación de las empresas, a los factores que afectan a su estructura, estrategia y resultados o, en última instancia, a las causas del atraso y el desarrollo económico de los países⁴.

* Una versión anterior y más amplia de este trabajo se presentó en el Coloquio Internacional: *La Historia económica en España y en Francia (siglos XIX y XX). Perspectivas comparadas*, celebrado en la Casa de Velázquez en Madrid en septiembre de 2002.

1. De manera general, Amatori y Jones (eds.) (2003) y Erro (ed.) (2003). Para España, Coll y Tortella (1992), Fraile (1993), Torres (1993), Torres y Puig (1994), Segreto (1994), Tedde (1995a) y (1995b), Comín y Martín Aceña (1996), Valdaliso (1999a) y Carreras, Tafunell y Torres (2003). Desde la perspectiva de las fuentes, véase Alonso (2001).

2. García Ruiz (1994), García Ruiz (1998), y Valdaliso y López (2000a).

3. Coll (1991), Coll y Tortella (1992), Valdaliso (1993), Coll (1993) y (1997) y Tortella (1993). En los últimos años, algunos autores han planteado la necesidad de incorporar la variable del trabajo a la Historia empresarial, y de acercar las posiciones entre esta disciplina y la Historia de las relaciones laborales, Martínez Ruiz (1995) y (1998c) y Gálvez (2001).

4. Toninelli (1996), López y Valdaliso (1997), Valdaliso y López (2000b) y (2003).

La competitividad internacional de las empresas españolas es uno de estos problemas generales que puede ser abordado desde la Historia empresarial con expectativas de rendimientos científicos elevados. Tradicionalmente se ha explicado la competitividad de las empresas, industrias y naciones en función de factores macroeconómicos (costes laborales, tipo de interés y nivel de precios interno, tipo de cambio). Sin embargo, sobre todo desde el decenio de 1990 en adelante, una serie de trabajos elaborados desde áreas como la historia empresarial, la dirección estratégica o la economía, han subrayado que las diferencias de competitividad entre los países, o la, en expresión de M. Porter, ventaja competitiva de las naciones, se explican mejor en función de factores sectoriales e intraempresariales (estrategia y capacidades de las empresas, esfuerzo en I+D, reputación y marcas, cualificación del capital humano, estructura industrial, instituciones relacionadas, etc.), y que existen efectos sistémicos derivados de la relación entre los diferentes factores, difíciles de cuantificar⁵. En última instancia, son las empresas las que son o no son competitivas. Por todo ello se puede decir, como J. Segura ha hecho, que la competitividad es, sobre todo, “un fenómeno microeconómico”, y que “se trata de un problema empírico, no teórico”⁶. Desde estos nuevos planteamientos teóricos, la Historia empresarial se encuentra en una posición de ventaja relativa para abordar estas cuestiones tanto por su metodología y perspectiva de análisis como por las fuentes empleadas.

El tema de la competitividad internacional (de la economía y las empresas) es de extraordinaria relevancia para la historia económica española de los siglos XIX y XX. El argumento de la escasa competitividad exterior de la industria como un posible factor explicativo del atraso económico de España entre 1800 y 1930 fue sugerido, a título de hipótesis, por L. Prados de la Escosura como explicación alternativa a la interpretación de J. Nadal, que hacía especial hincapié en el reducido tamaño del mercado interior. Además, se relacionaba estrechamente con dos rasgos particulares y permanentes de la economía española desde la Restauración hasta el final del franquismo: una economía cerrada y un déficit exterior crónico, que limitaba las posibilidades de crecimiento; y la ausencia de una cultura o un espíritu de empresa favorable a la competencia y la innovación⁷. Los estudios de historia industrial y empresarial que empezaron a proliferar a partir del decenio de 1980, aunque no abordaban de forma explícita esta cuestión –salvo excepciones– apuntaban a una notable dificultad, cuando no incapacidad, de las empresas españolas para competir con éxito en el mercado internacional y a veces hasta en el propio mercado nacional sin la ayuda de aranceles durante el

5. Véanse, entre otros, Chandler (1990), Porter (1990), Dertouzos, Lester y Solow (1989), Dosi, Freeman y Fabiani (1994), Nelson (1996), Storper y Salais (1997), y Coriat (1997). Sobre los enfoques de análisis de la competitividad, véanse Martín (1993), Segura (1993), Cuervo (1993), Salas (1993) y Pérez (Dir.) (2004).

6. Segura (1993), p. 349.

7. Prados de la Escosura (1988), Fuentes Quintana (1995).

periodo que iba desde el inicio de la industrialización hasta la Guerra Civil. La política económica del franquismo acentuó la orientación al mercado interior de las empresas españolas y debilitó aún más su dotación de capacidades y recursos para competir en el exterior. Sólo en fechas muy recientes, a partir de la integración en Europa y en un contexto de progresiva e irreversible apertura exterior, se detecta entre las empresas españolas una creciente orientación exportadora y una estrategia sistemática de internacionalización, visible tanto en las estadísticas y encuestas agregadas como en los cada vez más numerosos estudios de caso disponibles⁸. A su vez, este cambio está íntimamente relacionado con la transformación más general que ha experimentado la economía española en el último cuarto del siglo XX⁹.

Aunque, sobre todo desde el decenio de 1990, algunos autores han comenzado a sugerir algunos posibles factores explicativos, lo cierto es que sólo en fechas muy recientes la historiografía económica española ha empezado a abordar explícitamente el problema de la reducida competitividad internacional de sus empresas¹⁰. El objetivo de este trabajo es ofrecer un estado de la cuestión sobre este tema a partir de la literatura más relevante producida en los últimos veinte años. Me centraré sobre todo en los factores institucionales, micro y meso-económicos de la competitividad internacional de las empresas españolas durante el periodo comprendido entre el arranque de la Revolución Industrial y la crisis del decenio de 1970. Analizaré, por este orden, la iniciativa empresarial, la tecnología y el capital humano, el tamaño relativo de las empresas y del mercado interior español, la dotación de recursos y capacidades de las empresas y sus estrategias de producción y distribución, y la rivalidad competitiva existente en el mercado interior y otros factores institucionales. Unas conclusiones cierran el ensayo.

La iniciativa empresarial, la tecnología y el capital humano

La falta de espíritu de empresa o de iniciativa empresarial ha sido un argumento recurrente en las explicaciones del atraso económico de España e, implí-

8. De manera general, Alonso y Donoso (1994) y (1998), Buesa y Molero (2000), Requeijo (2003) y Utrera (2003). Algunos casos concretos en Durán Herrera (Coord.) (1996) y (1997), Durán Herrera (1999), Alonso (2000b), Guillén (2002) y (2004), Manera (2003), Puig (2003a) y (2003b) y Toral (2004). No obstante, en los últimos años España ha perdido algunas posiciones en las clasificaciones internacionales de competitividad, véase Pérez (Dir.) (2004) y World Economic Forum (2004).

9. Fuentes Quintana (1995), García Delgado (2003).

10. Aunque existen varios trabajos realizados con anterioridad, el hecho de que el último Congreso de la Asociación de Historia Económica celebrado en Zaragoza (2001) haya dedicado una sesión a la competitividad internacional de la empresa española (coordinada por Carles Sudrià y Jesús M^a Valdaliso) es una prueba de la importancia relativa de este tema para la disciplina. En el próximo congreso de Santiago de Compostela, al menos una sesión, la coordinada por los profesores Catalan, Miranda y Ramón, aborda este problema.

citamente, de la reducida competitividad de sus empresas. Las primeras apelaciones a este argumento se realizaron a principios del siglo XX por autores como Ramiro de Maeztu pero también se encuentran –más toscamente formuladas– en muchos autores del regeneracionismo español, unos y otros muy influidos por la obra del francés E. Desmolin sobre la superioridad de los anglosajones, y tuvieron una notable acogida entre los intelectuales españoles¹¹. A finales de la década de 1970 y principios de la de 1980 algunos economistas sostuvieron que buena parte de los problemas de la economía española procedían de un modelo de crecimiento desarrollado durante el franquismo, en el que la estrategia predominante de los empresarios, favorecida por la política económica e industrial del Estado, era la búsqueda de rentas y no la eficiencia y la innovación, y que esa estrategia acabó conduciendo a las empresas a una situación crítica a finales de los años setenta, cuando cambiaron las reglas del juego y la economía española comenzó a abrirse al exterior. Posteriormente, autores como Fuentes Quintana o Velarde hicieron del “retraimiento del espíritu de empresa” (como consecuencia del acusado intervencionismo y dirigismo de los gobiernos) uno de los rasgos del modelo “castizo” del desarrollo económico español¹². A principios de los años noventa algunos historiadores formularon una variante de esa interpretación para explicar el atraso económico de España durante la época de la Restauración. Los empresarios españoles serían los responsables del escaso desarrollo industrial del país, ya que renunciaron a competir en el exterior y en su lugar optaron por producir para un mercado interior protegido con aranceles conseguidos gracias a su influencia sobre el Estado. “[L]a debilidad del espíritu de empresa español”, en palabras de Tortella, sería, por tanto, uno de los factores determinantes del atraso económico del país en el siglo XIX¹³.

Las interpretaciones eran similares, aunque la concepción subyacente del empresario y de la naturaleza y causas de su existencia y funciones era muy diferente. En las explicaciones de los economistas se asumía una oferta relativamente elástica de empresarios, eran las reglas del juego imperantes las que acababan dirigiendo la función empresarial hacia actividades improductivas. En las explicaciones de Maeztu, los regeneracionistas, o Tortella, se asumía –implícitamente– que los países diferían en su oferta de empresarios, recurriendo en última instancia a factores de difícil o imposible contrastación como la religión, la cultura o los valores predominantes en la sociedad para explicarlo. Las numerosas críticas recibidas por estas últimas explicaciones –muy en particular, la de Tortella– desvían la mayor parte de la responsabilidad del atraso económico (y por exten-

11. Santos (1998) y (2003). El propio Maeztu y luego otros autores como Lequerica, utilizaron ese argumento a la inversa, para explicar el desarrollo económico de algunas regiones españolas, muy en particular el País Vasco, véase Valdaliso (2003a).

12. González (1979), Muñoz, Roldán y Serrano (1978), Fuentes Quintana (1984) y (1995), y Velarde (1993) y (2001).

13. Fraile (1991), Palafox (1991), Tortella (1994) y (1996).

sión, de la escasa competitividad) no a la presunta escasez de iniciativa empresarial en España, sino a la combinación de los obstáculos físicos, el lento crecimiento del mercado interior y, sobre todo, las características del marco institucional que favorecieron en mayor medida que en otros países las funciones empresariales improductivas a costa de la eficiencia y la competitividad de las empresas y de la economía española en su conjunto¹⁴. En resumen, la teórica función de oferta de iniciativa empresarial estaría integrada por tres factores: las *oportunidades de negocio* disponibles (medidas por la dotación de factores productivos y recursos naturales, el tamaño y el crecimiento de los mercados y el ritmo de cambio tecnológico en la industria), las *instituciones y reglas del juego* existentes (que regulan los derechos de propiedad y los mercados de trabajo, capital o conocimientos y las condiciones de competencia en los mercados, por ejemplo, y dentro de las cuales habría que incluir a la cultura y las actitudes sociales ante la inversión y la actividad empresarial) y los *niveles de educación* (un mayor nivel favorece la introducción de nuevas tecnologías y la capacidad de aprendizaje e innovación de las empresas)¹⁵.

Los dos primeros se analizarán, respectivamente, en los apartados 2 y 4 de este trabajo. Pasemos ahora al tercero de ellos. Tanto por sus orígenes sociales como por su formación, los empresarios españoles no han sido demasiado diferentes de los de otros países de su entorno. En la España del siglo XIX, la mayor parte de los empresarios procedió de familias cuyo padre era económicamente independiente y, en muchos casos, en las que ya existía una tradición empresarial. En cuanto a su formación y nivel de estudios, los pocos trabajos disponibles para el siglo XIX muestran una situación muy dispar según las regiones, aunque no muy distinta de la que observamos en otros países europeos. Al igual que sucedió en Alemania o en Francia, ingeniería y derecho, en ese orden, fueron los estudios más seguidos entre los superiores, y comercio y diversas disciplinas técnicas entre los medios¹⁶. En general, parece detectarse entre los empresarios, independientemente de su nivel de estudios, una actitud muy favorable hacia la educación, como lo demuestra la preocupación por la buena formación de sus hijos, que incluía a veces la realización de estudios en el extranjero¹⁷. Para el siglo XX, la exhaustiva encuesta auspiciada por la Escuela de Organización Industrial en 1960 también muestra que no existen diferencias significativas entre el nivel de estudios del empresario español y el de sus colegas europeos o norte-

14. Un resumen de las críticas a Tortella en Santos (1998), Valdaliso (1999a) y (2004a) y Carreras, Tafunell y Torres (2003). Véanse también Nadal y Sudrià (1993), Alonso y Torres (1995), Torres (1995) y (1997) y Comín y Martín Aceña (1996). El propio Tortella (2000) ha matizado su tesis inicial inclinándose por esta posición.

15. En Valdaliso (2003a) se ofrece una explicación en este sentido para el País Vasco.

16. Para una explicación más detallada, Valdaliso (2004a).

17. En Valdaliso (2004a), se encuentran abundantes referencias bibliográficas sobre esta cuestión. Torres (2001a) ha detectado la misma actitud para una muestra de 100 grandes empresarios en el siglo XX.

americanos (lo que contrasta con las enormes diferencias que sí se observan para el nivel de estudios del conjunto de la población). En ese año, un 46 por 100 del empresariado tenía estudios superiores, un 37 por 100 estudios medios y sólo un 14 por 100 estudios primarios. Dentro de los titulados superiores, y al igual que sucedía en el siglo XIX, la de ingeniero fue la profesión predominante¹⁸.

El relativo buen nivel de conocimientos del empresario español que parece desprenderse de las investigaciones realizadas sin duda desempeñó un papel positivo en otro rasgo característico de la industrialización española: la importación y transferencia de tecnología del exterior. Los estudios disponibles sobre esta cuestión, bastante numerosos para el periodo de la primera y segunda revolución industrial, indican, además, que los empresarios españoles estuvieron muy atentos a las innovaciones producidas en el extranjero –que conocieron a través de viajes y relaciones de negocios, estancias de formación o de publicaciones especializadas– aunque luego su transferencia y aplicación en el país dependió de otros factores como la naturaleza del mercado, la estructura de la industria o la disponibilidad de mano de obra cualificada –nacional o extranjera–, entre otros. Como sucedió en otros países, el proceso de transferencia internacional de tecnología se realizó inicialmente a través de cauces informales, como la copia o la contratación de técnicos extranjeros, pero a partir sobre todo de la segunda revolución industrial, los mecanismos “formales” como las patentes y licencias de fabricación fueron los medios preponderantes¹⁹. A lo largo del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX abundaron, por tanto, las iniciativas empresariales que intentaron crear o impulsar nuevas industrias en España sobre la base de tecnología importada. La transferencia de tecnología extranjera, no obstante, era una condición necesaria pero no suficiente para poder competir en el exterior. La experiencia española hasta la Guerra Civil muestra que, con muy pocas excepciones la transferencia de tecnología no acabó originando una capacidad tecnológica autónoma ni otorgando una ventaja competitiva clara en los mercados internacionales. Por otro lado, el sistema de licencias permitía un acceso fácil y rápido a la tecnología más moderna, pero colocaba a la empresa licenciada en una situación de dependencia tecnológica y, en muchos casos, limitaba su presencia

18. De Miguel y Linz (1964b), p. 53. Estos datos concuerdan con los resultados del estudio sobre los 100 empresarios españoles del siglo XX, Torres (2001). Los porcentajes que se obtienen de la Encuesta de Población Activa son, sin embargo, muy diferentes: el porcentaje de empresarios con estudios superiores en la EPA de 1966 oscilaría entre el 3-4 por 100; el de estudios medios, en los empresarios grandes y medianos sería del 14 por 100. Por el contrario, los porcentajes serían mucho más parecidos en los directores de empresas y en los cuadros superiores, INE (1967), pp. 30-31.

19. Entre otros, véanse Nadal (1988), Carreras (1988), Bernal (1993), Antolín (1996), Valdaliso (1996) y (2002c), Fernández de Pinedo (1997) y (2004), Fernández de Pinedo y Uriarte (2004), los trabajos editados por Nadal y Catalan (1994), Vidal (1996), Lozano (1997), Moreno (1997), García Ruiz y Laguna (1999), Parejo (1999), Maluquer de Motes (1999) y (2002) y Maluquer de Motes (Dir.) (2000), Gutiérrez (1999b), Puig (1999), Alvarez Rubio y otros (2000), Martínez Carrión (2000), Puig y Loscertales (2001), Rosés (2001b), Torres (2001), Escudero y Díaz Morlán (2002), Díaz Morlán (2002) y Miranda (2004a) y (2004b).

en el mercado internacional ya que las licencias se concedían exclusivamente, salvo excepciones, para el mercado nacional²⁰.

Pasado el paréntesis de la Guerra Civil y la Autarquía, durante el cual el proceso de transferencia e importación de tecnología se paralizó (agrandándose las distancias en este campo con Europa occidental), este se reanudó, tímidamente en los cincuenta y a un ritmo muy rápido a partir de los años sesenta. La prioridad de las empresas españolas en este periodo fue la de imitar –a través de licencias de fabricación–, no innovar, la única vía posible para superar el atraso acumulado durante dos décadas. No obstante, esta vía imponía serias limitaciones a las empresas españolas para acceder a los mercados exteriores ya que, en primer lugar, dependían de la voluntad de las empresas licenciatarias y, en segundo, solían utilizar sus canales de comercialización. Además, la competitividad de las empresas españolas se basaba casi exclusivamente en unos costes más bajos²¹. Las estadísticas de I+D, disponibles desde 1964 en adelante, muestran con claridad esta situación de dependencia y atraso tecnológico de España: una balanza tecnológica muy deficitaria, un gasto en I+D (en relación al PIB) mucho más bajo que el de otros países de la Unión Europea, y un número de ingenieros y científicos en activo en relación a la población total muy inferior. De hecho, esta situación persiste hoy en día aunque las distancias se hayan acortado considerablemente debido a los sensibles avances registrados en las dos últimas décadas²².

La escasa dotación de capital humano dedicado a la investigación y la innovación en las empresas está, a su vez, relacionado con otro rasgo muy característico de la economía española: una oferta reducida de instituciones y centros de formación –profesional, técnica y superior– e investigación en la mayor parte de sectores industriales²³. Los historiadores de la ciencia y la educación han señalado cómo se produjo una, más que tardía, tímida y precaria introducción de las disciplinas científicas en las Universidades españolas durante el siglo XIX. A ello habría que unir la reducida oferta de escuelas de ingeniería superior en España en la segunda mitad de esa centuria²⁴. No obstante, la reducida complejidad tecno-

20. Ejemplos concretos en Gómez Mendoza y López García (1992), Valdaliso (1996) y (1999b), y Lozano (1997).

21. López (1992), Buesa (1993), Buesa y Molero (2000), López y Valdaliso (2001), y Cebrían (2002) y (2004). Estas cuestiones se examinarán con más detalle en el apartado 3 de este trabajo.

22. INE (2000), López (1992), Buesa (1993), Molero y Buesa (1995), Casado (1995) y Buesa y Molero (2000). Las estadísticas de patentes también muestran la escasez de patentes españolas y la dependencia de extranjeras, López (1994), Saiz (1999) y Ortiz-Villajos (1999). Cuervo (1993), pp. 370-372, ha destacado como uno de los problemas de la competitividad de la empresa española la ausencia de formación de la mano de obra y la falta de cultura tecnológica en los mandos intermedios y los directivos de las empresas.

23. Cuyo papel sería mucho más importante que la educación primaria o los niveles de alfabetización, Nelson (1996), Nelson y Rosenberg (1999), Wolff (2001).

24. Peset y Peset (1992), Sánchez Ron (1992), Muñoz Dueñas (1992), Puig y López (1992), Riera (1993), Lusa (1994). Un factor fundamental para ello fue la precaria situación de la Hacienda Pública, Comín (1993).

lógica de muchos procesos fabriles y mineros en aquella época hizo que la transferencia de tecnología y el proceso de aprendizaje de técnicos y mano de obra autóctona, generalmente con la ayuda inicial de ingenieros y técnicos extranjeros, fuera relativamente rápido. Además, en aquellas regiones más dinámicas –Cataluña, País Vasco, Valencia– los propios industriales fueron creando y/o apoyando, sobre todo desde finales del siglo XIX en adelante, centros de educación técnica y profesional, e incluso de investigación, que formaron a empleados, directivos y trabajadores²⁵.

Tras la Guerra Civil, sin embargo, las purgas efectuadas por el nuevo régimen, primero, y la política científica y tecnológica llevada a cabo hasta principios de los años cincuenta, que despilfarró recursos en proyectos de escasa viabilidad, agrandaron las distancias, en términos de capacidad tecnológica y, sobre todo, de dotación de capital humano, con otros países europeos²⁶. A partir de entonces, las investigaciones disponibles señalan un progreso sensible, especialmente en lo que respecta a los sistemas de formación de los directivos de las empresas españolas y de gestión y dirección de la mano de obra. La «americanización» de la empresa española fue impulsada por varios grupos e instituciones: las multinacionales extranjeras que invirtieron en España, las consultoras de empresa y firmas de ingeniería (españolas y extranjeras) cuyo número se disparó durante el decenio de 1960 y un grupo de empresarios y directivos españoles que tuvo un papel fundamental en la creación de varias escuelas de negocios en Madrid y Barcelona en los años cincuenta, donde se formarían las siguientes generaciones de empresarios y directivos del país. Las escuelas de negocios, las consultoras, junto con los grandes bancos –que tenían interés en supervisar los negocios industriales en los que participaban– y el propio Estado desde el sector público empresarial, fueron los principales impulsores de la difusión del *management* moderno en España durante el franquismo²⁷. Carreras, Tafunell y Torres señalan una cierta adecuación de la gran empresa española a los parámetros del modelo de Chandler a partir del

25. Garrabou (1982), Revuelta (1992), Puig y López (1994), Fernández de Pinedo (1994b), Germán y otros (1996), Germán (1999), Dávila (1997), Fernández Aguado (1997), Muñoz Dueñas (1999), Caballer (2000), Lusa (2000), Carrillo y Garriga (2000), Fernández y Puig (2001), Puig y Santesmases (2001), Gálvez y Cuevas (2001), Escudero y Díaz Morlán (2002), Valdaliso (2003). Algunas biografías de empresarios también destacan esto: Cabrera (1994) y Torres (1998).

26. Carreras (1988), López García (1991), (1992), (1997) y (1999), y Sanz y López (1997). Para la gran empresa, véase Carreras, Tafunell y Torres (1997) y (1998).

27. Sobre las escuelas de negocios, las consultoras de empresa y la americanización de la empresa española, véanse Guillén (1994), Carreras y Tafunell (1997), Puig y Alvaro (2002), Puig y Fernández (2003) y Kipping y Puig (2003). Sobre el papel de las empresas extranjeras, junto al trabajo pionero de Muñoz, Roldán y Serrano (1978), véanse Puig (2001), (2003a) y (2004) para la química, Sudriá y San Román (2000), Catalan (2000), Carreras y Estapé (2002) y García Ruiz (2001) y (2002), para el automóvil; y Fernández de Pinedo (2003) para la siderurgia. No obstante, De Miguel y Linz (1964a) fueron los primeros en advertir una estrecha correlación entre participación extranjera y mayor número de técnicos y directivos.

decenio de 1960²⁸. En el campo de la educación técnica y la I+D, la impresión que parece desprenderse de los pocos trabajos disponibles apunta a que las grandes empresas optaron por internalizar estas actividades, a través de laboratorios de investigación y escuelas de aprendices; por el contrario, en distritos industriales integrados por PYMEs –como el textil–confección catalán o la máquina–herramienta guipuzcoana, por ejemplo– estas actividades serían realizadas por centros de formación e investigación externos, algunos co–financiados por los propios empresarios y la Administración provincial o nacional²⁹.

La competitividad, ¿es una cuestión de tamaño?

El (reducido) tamaño del mercado interior ha sido, desde la obra clásica de Nadal, un argumento explicativo del fracaso de la revolución industrial y/o del atraso económico español. Sin embargo, sus efectos sobre la competitividad exterior de las empresas apenas han sido analizados de forma explícita hasta fechas más recientes. Para Carreras, el tamaño y el crecimiento de los mercados protegidos (interior y colonial) desempeñaron un papel esencial en el desarrollo industrial del siglo XIX al permitir explotar economías de escala (y con ellas, toda una serie de efectos derivados: aprendizaje, reducción de costes, etc.). A diferencia de países como Gran Bretaña, Estados Unidos o Alemania, España no ganó sino que perdió una parte muy considerable de su mercado protegido –el colonial– a principios del siglo XIX, lo que impidió obtener economías de escala y “competir como productor industrial”³⁰. La sugerente hipótesis de Carreras, sin embargo, ha sido poco contrastada a nivel sectorial. Para la industria siderúrgica se ha apuntado que el reducido tamaño relativo del mercado interior impidió el pleno aprovechamiento de tecnologías desarrolladas para mercados mínimos de mayor tamaño que el interior español y, a veces, explica la decisión de los empresarios de no introducir otras que requerían una escala mínima eficiente considerable³¹. Para el sector textil algodonero, se ha señalado que la reducida competitividad internacional de la industria catalana en el siglo XIX se explicaría por unos costes de producción y distribución más

28. Carreras y Tafunell (1997), Carreras, Tafunell y Torres (1997) y (1998). En la actualidad, corregidas las diferencias en recursos y tecnologías, Salas (2002) señala que “la eficiencia de las empresas españolas comparada con la de las filiales extranjeras es muy similar”, lo que parece demostrar la existencia de una sobrada capacidad de gestión empresarial.

29. López (1992), Puig (2003a) para las industrias química y farmacéutica, Houpt y Ortiz-Villajos (dir.) (1998) para la industria de construcción naval. Para los centros externos, Puig y López (1992), García (1992), Buesa (1996), y Aldabaldetrecu (1992) y (2000).

30. Carreras (1997), pp. 54-55. Véase también Nadal y Sudrià (1993).

31. Fernández de Pinedo (1997) y (2004), Houpt (2003). Véase también Carreras y Tafunell (2001).

elevados. Los primeros no se derivaban de un tamaño de empresa o de planta menor, sino de la escasez y carestía de recursos energéticos, de unas economías de aglomeración menores (que encarecían el coste de la materia prima), de factores institucionales (sobre todo, el endeudamiento del Estado y sus repercusiones sobre el coste del dinero) y de la naturaleza del mercado interior, que obligaba a las empresas catalanas a producir una variada gama de tejidos, impidiendo obtener economías de escala, reduciendo la productividad (y aumentando los costes laborales)³². La escasa competitividad de la industria papelera española se debió a unos costes más elevados producto de la carestía de la materia prima, por un lado, y del reducido tamaño del mercado interior que impidió obtener las economías de escala necesarias, por otro³³. El reducido tamaño del mercado interior también fue un obstáculo a la introducción de nuevas tecnologías en la industria del calzado, dominada hasta finales del siglo XIX por pequeñas empresas con una producción muy diversificada. La demanda del mercado antillano, primero, y la de los países contendientes durante la I Guerra Mundial, permitió introducir y consolidar las nuevas tecnologías de fabricación mecanizada y en serie³⁴. Por el contrario, ni el reducido tamaño del mercado interior ni la pequeña dimensión de las fábricas lograron impedir el crecimiento y la renovación tecnológica de industrias vinculadas al bosque como la resinera o la corcho-taponera, que colocaron la mayor parte de su producción en el mercado internacional, o de la industria de conservas de pescado³⁵. Como se verá en el apartado siguiente, otros sectores especializados en la elaboración de productos de calidades medias-altas (vinos, perfumes) también fueron capaces de crecer y conquistar mercados exteriores a pesar de contar con un mercado interior estrecho.

La línea de investigación abierta por Chandler en Estados Unidos hizo hincapié en la importancia que tenía para las empresas un gran tamaño para competir con éxito en el mercado internacional. Carreras, Tafunell y Torres, que son los que más han desarrollado el enfoque chandleriano en España, han demostrado fehacientemente que, salvo en momentos muy concretos de su historia, nuestro país nunca ha contado con grandes empresas reconocidas en el exterior. Las razones para ello, según estos autores, serían: una especialización inicial de la economía española en sectores propios de la primera revolución industrial (textil, calzado, alimentación), donde la intensidad de capital y las economías de escala no son excesivamente importantes; la estrechez del mercado interior cuando aparecieron las tecnologías capital-intensivas, propicias a la aparición de grandes empresas; y la actuación del Estado durante el primer franquismo, hostil a las

32. Nadal (1991), Nadal y Sudrià (1993), Sudrià (1999). Los argumentos utilizados para los costes de distribución se examinan en el apartado 3.

33. Gutiérrez (1999).

34. Miranda (2004a) y (2004b).

35. Uriarte (1995) y (1998) y Zapata (1996), Carmona (1994).

multinacionales extranjeras y a la empresa privada en general³⁶. Sin embargo, la relación entre el tamaño de las empresas de un país y el del mercado nacional no está del todo clara. Daems ha sugerido, para un conjunto de pequeños países, que las diferencias en la capacidad tecnológica de las naciones (y sus empresas) constituyen un factor explicativo más importante de la abundancia o escasez de grandes empresas que el tamaño de sus respectivos mercados nacionales, lo que nos llevaría a los argumentos empleados en el apartado anterior que insistían en las limitaciones del recurso a las licencias de fabricación, la escasez de patentes nacionales o la política científica desarrollada³⁷. Por otro lado, Comín y Martín Aceña han destacado otros factores como la existencia de una legislación permisiva con los carteles y otros mecanismos de colusión, la promulgación de una política muy proteccionista que protegió a las empresas españolas de la competencia exterior y una estrategia de crecimiento basada sobre todo en la especialización, donde la integración vertical u horizontal nunca es plena³⁸.

Otro posible factor explicativo de la relativa debilidad de la gran empresa en España es la importancia y persistencia de grupos empresariales, configurados por un número variable de empresas jurídicamente independientes, generalmente anónimas, a veces relacionadas vertical u horizontalmente, y cuya propiedad y gestión se controlaban, por regla general, desde una sociedad de cartera. Este tipo de organización empresarial tuvo especial importancia en países relativamente atrasados, caracterizados por mercados de bienes y factores muy imperfectos, con un grado notable de intervención estatal y de discrecionalidad en las decisiones políticas, con sectores/mercados muy protegidos de la competencia exterior por aranceles (o cuotas de importación) y con barreras de entrada y obstáculos a la competencia interna. A diferencia de las grandes compañías al estilo norteamericano, caracterizadas por una estructura multidivisional y una estrategia de diversificación relacionada, los grupos empresariales no tenían una estructura formal –como mucho una casa matriz o una sociedad *holding* a través de la que se articula el control y la coordinación de las empresas del grupo– y su estrategia de crecimiento sería la integración vertical y la diversificación no relacionada. No obstante, otros países como Francia, Alemania, Japón y Corea del Sur han tenido a lo largo de su historia grupos de características muy similares y ello no impidió la aparición de grandes empresas competitivas en el exterior³⁹.

Por último, puede argumentarse también que la ausencia de grandes empre-

36. Carreras y Tafunell (1993), (1996) y (1997), y Carreras, Tafunell y Torres (1997), (1998) y (2001). El último argumento de estos autores se ha visto corroborado por la historiografía más reciente sobre el INI. Para un resumen de ésta, Gómez Mendoza y San Román (1997), Gómez Mendoza (ed.) (2000) y Torres (2003), aunque el debate sobre las relaciones del INI con la empresa privada continúa, véase Comín (2000) y (2001) y Gálvez y Comín (2003).

37. Daems (1986).

38. Comín y Martín Aceña (1996).

39. Este argumento ha sido apuntado por Valdaliso (1999a), (1999b) y (2002a), Guillén (2000) y (2001) y Carreras y Tafunell (2001). Grupos de estas características son, entre otros, los

sas en España es producto de una estructura empresarial dominada por la pequeña y la mediana empresa (PYME), aunque esto es más una constatación que una explicación. Al menos si utilizamos los criterios de empleo manejados por la OCDE, el 50 por 100 de los establecimientos industriales en nuestro país en 1978 tenían menos de 100 trabajadores, siendo ese porcentaje todavía mayor en 1958, cuando alcanzaba los dos tercios. España es un país de PYMEs, pero no lo es menos que otros países como Francia, Italia o Japón, donde, por el contrario, sí existen grandes empresas industriales destacables a nivel internacional⁴⁰. Este análisis es coincidente con el de Daems, quien sostiene que el número de grandes empresas en España –al igual que sucede en Italia, Austria o Noruega– está muy por debajo del que le correspondería por su tamaño de mercado. Por otra parte, la orientación exportadora de la industria en los países citados, en términos agregados, ha sido históricamente mucho mayor que la de España, y ello no se explica únicamente por las exportaciones de sus grandes empresas⁴¹.

En la actualidad, tanto la historia como la teoría económica han abandonado la visión negativa que predominaba sobre la PYME y su papel en la economía. La abundancia relativa de PYMEs en cualquier país, en sí misma, ni explica el atraso económico del país en cuestión ni la reducida competitividad internacional de su industria; más bien refleja las particularidades del medio económico e institucional en el que se desenvuelve la actividad empresarial⁴². En este sentido, las investigaciones más recientes de la Historia empresarial y, en mayor medida, de la historia económica regional, han demostrado que a lo largo de los siglos XIX y XX, ha existido en España un grado notable de especialización inter- e intraindustrial por regiones, reforzado por la existencia de economías de aglomeración y rendimientos crecientes de escala, en muchas de las cuales se ha consolidado un modelo de crecimiento basado en distritos industriales integrados por pequeñas y medianas empresas muy especializadas que ha perdurado hasta nuestros días (textil–confección en Barcelona, calzado en Alicante y Baleares, juguete y cerámica en la Comunidad Valenciana, armas y máquina–herramienta en Guipúzcoa, por citar algunos ejemplos)⁴³. Aunque comenzamos a disponer de algunos estudios en este

de Sota y Aznar, Ybarra, Comillas, Echevarrieta, Urquijo, Barreiros, Aznar o, en fechas más recientes, el de Inditex-Zara, véanse Torres (1998), Díaz Morlán (2002), Rodrigo (2001), Díaz Morlán (1999), Díaz Hernández (1998), García Ruiz y Santos (2001), Valdaliso (2002a) y Alonso (2000b).

40. Los porcentajes respectivos para Francia, (1981) Italia (1981) y Japón (1983), eran 45, 59 y 56 por 100, véase Valdaliso y López (1998).

41. Daems (1986).

42. Para un resumen de la literatura reciente sobre esta cuestión, Valdaliso y López (2000a), pp. 322-323. Sobre las PYMEs y la competitividad internacional, véase Fernández y Nieto (2001). La relativa abundancia de PYMEs en España no es una prueba de un escaso espíritu de empresa, más bien de todo lo contrario, Guillén (2001), p. 101.

43. Véase Germán y otros (2001) para un panorama regional de la industrialización española y Callejón y Costa (1995) para la realidad actual. La importancia relativa de los distritos ha sido destacada por Comín y Martín Aceña (1996), para quienes sería un factor explicativo de la escasez de grandes empresas en España. Una definición precisa del término de distrito industrial en Valdaliso y López (2000a), pp. 324-325.

campo, en la línea de los trabajos realizados por Scranton, Sabel o Zeitlin, la mayor parte de nuestro conocimiento se debe a estudios de índole más general o que abordan muy marginalmente este tema⁴⁴.

En resumen, la mayor importancia relativa de PYMEs en la estructura empresarial española –no muy diferente, dicho sea de paso, de la que se observa en países como Francia o Italia– puede quizás ayudar a explicar la reducida propensión a exportar que han mostrado la gran mayoría de las empresas españolas durante los siglos XIX y XX, pero no tanto los problemas de competitividad o la escasa intensidad exportadora (medida por el porcentaje que suponen las exportaciones sobre las ventas totales)⁴⁵. Por otra parte, tanto la orientación al mercado exterior como la intensidad exportadora –tanto de grandes compañías como de PYMEs– han aumentado de forma muy sensible en las dos últimas décadas del siglo XX, sin que se hayan producido cambios apreciables en la estructura por tamaño de las empresas⁴⁶. Para explicar la reducida competitividad internacional de las empresas españolas hay que acudir a otros factores. Si como historiadores reconocemos que el tiempo y la historia importan, y, por lo tanto, que la configuración actual de los recursos y capacidades de las empresas responden en cierta medida a factores heredados del pasado, entonces los trabajos sobre la orientación exportadora de la empresa española en la actualidad y sus factores determinantes pueden ofrecernos algunas hipótesis que merece la pena contrastar.

La dotación de recursos y capacidades de las empresas y sus estrategias de especialización y comercialización

La primera hipótesis se refiere a factores relacionados con las estrategias y capacidades de las empresas. Muchos estudios han destacado que una intensa actividad tecnológica (medida por la intensidad de I+D) y, asociada a ella, una especialización relativa en el segmento de calidad y precio más elevados, son una

44. Para el textil, véanse Maluquer de Motes (1976), Nadal (1988) y (1991), Roses (1997), Benaül (1994) y (1996), Fernández (1999) y Cuevas (1999); para el calzado, Nadal (1994), Miranda (1993), (1998) y (1999), Casasnovas (2003) y Manera (2003); para el juguete y la cerámica, Ybarra (1991) y Valero Escandell (2000); para las armas y la máquina-herramienta, Paul Arzac (1976), Urdangarín y Aldabaldetrecu (1982), Aldabaldetrecu (2000) o Calabrese (1993). Véase también Moreno y Sancho (2004) para las conservas, el vino y la fabricación de maquinaria en el valle medio del Ebro. Otros sectores no industriales donde se configuran distritos de servicios son el transporte marítimo o la pesca, véanse Valdaliso (2000b) y Sinde (1997).

45. La literatura teórica también ha señalado la existencia de una correlación positiva entre tamaño y probabilidad de exportación (la exportación se toma como un indicador indirecto de competitividad internacional); sin embargo, dentro de las empresas exportadoras, la correlación entre tamaño y mayor propensión a exportar no ofrece datos concluyentes, Moreno y Rodríguez (1998), o Fernández y Nieto (2001).

46. Alonso y Donoso (1994) y (1998), Moreno y Rodríguez (1998), Durán Herrera (Coord.) (1996) y (1997), Alonso (2000b), Ojeda (2000), pp. 267-77, y Guillén (2001), pp. 103-106 y 113-116.

variable explicativa de la competitividad internacional más importante que el tamaño relativo de la empresa. Otros han identificado como principales debilidades de la empresa española en el exterior la ausencia de redes comerciales propias y de marcas reconocidas (y de una estrategia de diferenciación de producto, a su vez íntimamente relacionada con la especialización en calidad/precio). Viceversa, existe una notable correlación entre disponibilidad de redes de comercialización propias y orientación y actividad exportadora⁴⁷. La experiencia más reciente de algunos distritos industriales en España –el sector textil-confección de Sabadell, la industria del calzado en Baleares y Alicante, la industria del juguete en Alicante, la industria de la cerámica-azulejo de Castellón o la máquina-herramienta de Guipúzcoa– también refuerza esas hipótesis: la diversificación industrial, la apuesta por el segmento de alta calidad y la cooperación interempresarial en la formación de capital humano, en investigación y en distribución, han sido factores de éxito; por el contrario, la especialización en calidades bajas ha conducido en muchos casos a la atomización empresarial y la economía sumergida⁴⁸.

Aunque el número de trabajos en esta línea no es todavía demasiado numeroso, los pocos disponibles sugieren algunas evidencias relativamente consistentes, coherentes además con los resultados obtenidos por los estudios sobre esta cuestión en la actualidad. La primera, una correlación positiva entre especialización en productos de calidades altas y competitividad y propensión exportadora. Empecemos por un sector que destaca por todo lo contrario, la industria textil algodonera. Para Rosés, la reducida competitividad de este sector se debió a una opción tecnológica inadecuada, adoptada en el periodo de 1830 a 1861, basada en la especialización para un mercado interior que demandaba productos de baja calidad, que luego no se modificó. Este autor sugiere que los industriales catalanes prefirieron reforzar la protección del mercado interno y el colonial a invertir en nueva tecnología. La especialización en tejidos de calidades bajas obligó a los empresarios del sector a competir casi exclusivamente vía precios, con las desventajas en costes que Nadal y Sudrià ya habían indicado. Esta estrategia implicó, como ha demostrado Soler, unos márgenes de ganancia muy reducidos, que impidieron afrontar cualquier proyecto de renovación de maquinaria en el sector hasta la I Guerra Mundial⁴⁹. La estrategia de competencia en precios se convirtió también en un obstáculo para acceder a los mercados exteriores cuando se perdió el mercado colonial antillano.

47. Martín y Velázquez (1993), Cerviño (1996), Martín (1998), p. 96, Moreno y Rodríguez (1998), Pérez (Dir.) (2004), p. 47 y capítulo IV.

48. Armengol (1992) para el textil, González Cudilleiro (1992), Mampaso (1994), e Ybarra, Giner y Santa María (1996) para la cerámica-azulejo, Aldabaldetrecu (1992), Goenaga (1992) y Calabrese (1993) para la máquina-herramienta, Ybarra (1991), Gisbert (1992), Bru y Jaime (1991), Tomás, Such y Torrejón (1996) y Miranda (2001), para el textil, calzado y juguete.

49. Roses (2001), Nadal (1991) y Sudrià (1999). Para una opinión diferente a la de Roses, véanse Calvo (1999) y Soler (2001). No obstante, Soler reconoce que cuando esa rentabilidad aumentó, como durante los años de la I Guerra Mundial, esa inversión siguió sin hacerse, salvo excepciones, Llonch (2004).

Los industriales catalanes, que carecían de redes de comercialización en el exterior, encontraron muchas dificultades para acceder a las redes locales de distribución en los posibles países compradores puesto que no tenían un producto diferenciado ni una reputación o imagen de calidad. Los costes de distribución serían, a la postre, más decisivos que los costes de producción en la explicación de la reducida competitividad de la industria textil algodonera catalana⁵⁰. Otros sectores que se especializaron en productos de calidad y precio bajos, como la industria del calzado en el periodo de entreguerras, tampoco fueron capaces de competir en el exterior; o si lo hicieron en algunas fases gracias a sus bajos costes, como sucedió con la industria de armas cortas de fuego de Eibar, o la del juguete en Alicante, acabaron siendo desplazadas por competidores con productos de mejor calidad y/o costes inferiores⁵¹. En contraste con el textil algodonero, el relativo éxito de las empresas laneras españolas se debió a la diversificación de su producción hacia calidades medias, a una estrategia de estar presentes en ferias y certámenes extranjeros y, en algunos casos, a redes comerciales montadas gracias a los emigrantes españoles en América Latina⁵².

Por el contrario, aquellas empresas y sectores que diferenciaron su producto y optaron por el segmento de mayor calidad en el mercado, tuvieron un apreciable éxito en el exterior. Ese fue el caso de empresas como González Byass, la Compañía Vinícola del Norte de España (CVNE), Herederos del Marqués del Riscal o la casa López Hermanos en el sector vinícola, que orientaron una parte considerable de su producción hacia el mercado internacional, apostando por los vinos de calidad y una estrategia de diferenciación del producto a través de la marca, primero, y del embotellado y etiquetado después, y la creación de almacenes y delegaciones en el exterior; pero también de algunas empresas aceiteras españolas como Carbonell, Ybarra y otras; de varias empresas pimentoneras murcianas, que desbancaron a la *paprika* húngara del mercado europeo⁵³. En el caso de las conservas y salazones de pescado, otro sector mayoritariamente exportador, la competitividad exterior de las empresas españolas se basó en su capacidad para disponer de un suministro regular de materia prima a precios más bajos que sus competidores, pero también hubo un esfuerzo por abrir delegaciones en los principales mercados exteriores para independizarse de los comisionistas locales, y por diferenciar el producto a través de la marca y el diseño de los envases⁵⁴. Las grandes firmas españolas del perfume y jabón, lideradas por Perfumería Gal, siguieron una estrategia similar de diferenciación del producto (apoyada sobre todo en tres pilares: marca, diseño y publicidad), conquistando una parte importante del mercado

50. Sudrià (1999), Prat y Soler (2002).

51. Para el calzado, Miranda (1998), pp. 54-55. Para el juguete, Valero-Escandell (2000).

52. Benaül (1994), Cuevas (1999) y Fernández (1999).

53. Montañés (2000), Hernández Marco (2000) y (2001), González Inchaurraga (2004), Ruiz Romero (1999), Ramón (2000), Hernández Armenteros (2001), Martínez Carrión (1999).

54. Carmona (1994), López Losa (1998) y Unsain (1998).

de América Latina a partir de la I Guerra Mundial⁵⁵. Entre las mayores empresas españolas del primer tercio del siglo XX, las pocas excepciones de orientación exportadora y competitividad internacional también basaron su estrategia en la calidad, no en el precio. Un buen ejemplo es el de La Unión Resinera Española, muy competitiva en el mercado internacional desde su constitución a finales del siglo pasado, gracias a un producto de calidad, diferenciado con una marca propia, y una eficaz política comercial. Algo similar ocurrió con una empresa como La Hispano Suiza, que basó su éxito en la fabricación de automóviles de lujo y motores de aviación en la superioridad técnica y la excelencia de sus productos. La primera empresa industrial del país, Peñarroya, por el contrario, basó su éxito en su gran tamaño y poder de mercado y la acusada integración vertical, todo ello posible gracias a su sólida base financiera⁵⁶. Ciertamente, todos estos ejemplos son las excepciones a una regla de empresas, grandes y pequeñas, orientadas al mercado interior e incapaces de producir para el exterior y, en general, con una escasa inversión en distribución y dirección⁵⁷.

La Guerra Civil y la autarquía franquista obligaron a muchas de las empresas exportadoras a concentrarse exclusivamente en el mercado interior⁵⁸. A partir de los años cincuenta algunos sectores, como por ejemplo las conservas de pescado, las armas cortas de fuego o las máquinas de coser, orientaron una parte creciente de su producción a los mercados exteriores⁵⁹. No obstante, el verdadero despegue en este sentido tuvo lugar desde 1960 en adelante, protagonizado por sectores como el calzado, la máquina-herramienta, la construcción naval, el automóvil o varias ramas de la industria química, gracias a los efectos combinados de una mano de obra relativamente cualificada y barata, una inversión extranjera que aportó capitales y tecnología y una política oficial de apoyo a la exportación a través de crédito barato⁶⁰. En cualquier caso, los éxitos aparentes esconden algunas debilidades. En el caso

55. Puig (2003a) y (2003b). Otras empresas más antiguas, por el contrario, no fueron capaces de soportar la pérdida del mercado colonial antillano, Ramón (1994).

56. Uriarte (1998), Nadal (2002), López-Morell (2003). Las empresas mineras del hierro debieron su competitividad internacional en el último cuarto del siglo XIX al tipo de mineral y también a la organización empresarial, Escudero (1996) y (1998). La evidencia aportada por Houpt (2003) para defender la competitividad internacional de Altos Hornos de Vizcaya a principios del siglo XX es muy reducida y discutible, al basarse exclusivamente en los costes de fabricación a pie de fábrica.

57. Carreras, Tafunell y Torres (1998) han señalado que, hasta 1960, las grandes empresas españolas invirtieron mucho más en producción que en distribución o en dirección.

58. Carmona (1994) para las conservas de pescado, Puig (2003a) y (2003b) para la industria de perfumes y jabón.

59. López Losa (1998), Goñi (2001), Iza-Goñola (2003). Particularmente destacable fue el crecimiento de las exportaciones de máquinas de coser. La empresa líder del sector, ALFA, basó su éxito internacional en un precio bajo, pero también participó activamente en ferias internacionales y creó filiales de distribución en algunos mercados, lo que la obligó a invertir en marca y a intentar diferenciar el producto, Iza-Goñola (2003).

60. Los datos de especialización, tasa de cobertura del mercado interno y propensión exportadora de la industria española por ramas, en Buesa y Molero (2000), pp. 700-701.

del calzado, el crecimiento de las exportaciones, muy concentrado en Estados Unidos, fue acompañado de una mejora en la calidad del producto y contó con la ayuda del Estado y una evolución favorable del tipo de cambio, pero las empresas españolas carecieron de canales de comercialización propios y de una imagen diferenciada de su producto del competidor italiano⁶¹. En la construcción naval, al igual que en el calzado o las armas cortas de fuego, el Estado concedió generosas subvenciones a la exportación; por otra parte, los astilleros españoles dependieron en su salida hacia el exterior de licencias de fabricación y de redes de comercialización extranjeras, que se cerraron cuando la coyuntura del mercado mundial varió en la década de 1970⁶². El éxito de las industrias química y automovilística en España a partir de la década de 1960 en adelante, por último, no puede dissociarse de la inversión directa de multinacionales extranjeras en nuestro país, que proporcionaron la tecnología y las redes de comercialización. No obstante, hubo empresas enteramente españolas como Dana, Myrurgia y Puig, que sustentaron su estrategia de competencia en el exterior en la marca, el diseño y la creación de filiales de distribución⁶³. En sectores como la fabricación de baldosas cerámicas, los juguetes y las máquinas-herramienta, el crecimiento de las exportaciones a partir de los años sesenta se apoyó en una estrategia de cooperación entre las empresas –PYMEs– para participar en ferias internacionales y crear redes de comercialización en el exterior⁶⁴. De manera agregada, la economía española tendió a especializarse en los años del desarrollismo en sectores que basaban sus ventajas comparativas en la utilización de recursos naturales, economías de escala y trabajo y con un nivel tecnológico medio y bajo, donde se competía sobre todo en costes y no vía diferenciación de producto⁶⁵.

La ausencia de rivalidad competitiva en el mercado interior y otros factores institucionales

La segunda hipótesis es de carácter más general y relaciona la dotación de recursos y capacidades de las empresas con las reglas del juego de la economía. Vicente Salas ha planteado –siguiendo el argumento de Porter para quien una

61. Miranda (2001), Manera (2003) y Casanovas (2003).

62. Valdaliso (1999*b*) y (2003*b*), Houpt y Ortiz-Villajos (1999). En sectores como las armas cortas de fuego o la máquina de coser, las subvenciones a la exportación permitieron asegurar el volumen de las exportaciones, pero debido a la creciente competencia internacional el margen disminuyó hasta desaparecer, Goñi (2001) e Iza-Goñola (2003).

63. Sobre la industria química, Puig (2001), (2003a), (2003b) y (2004); sobre el automóvil, Sudrià y San Román (2001), Catalan (2000), García Ruiz y Santos (2001) y Carreras y Estapé (2002). El papel de las licencias en este periodo, en Cebrián (2002).

64. González (1992), Gisbert (1992), Urdangarín y Aldabaldetrecu (1982), pp. 266-68; Aldabaldetrecu (2000).

65. López (1992) y Buesa y Molero (2000). En la actualidad, España se encontraría transiéndose desde ese estadio a otro conducido por la innovación, Pérez (dir.) (2004), pp. 29-31.

intensa rivalidad competitiva en el mercado nacional es una de las puntas básicas del «diamante» de la competitividad— que las empresas españolas al operar históricamente en mercados domésticos muy protegidos de la competencia exterior y relativamente cartelizados, donde la competencia interna era casi inexistente, se encontraron en una posición de debilidad y con escasos recursos para enfrentarse a crisis externas como las provocadas por la elevación de los precios de la energía y la gradual irrupción de la competencia exterior a medida que progresaba el proceso de integración europea. Sólo a partir de entonces, las empresas españolas se han visto obligadas a competir⁶⁶.

Las evidencias a favor de esta hipótesis son numerosas. Carreras, Tafunell y Torres han demostrado que las mayores empresas españolas en el siglo XX se han concentrado en aquellos sectores donde la libre entrada estuvo limitada por restricciones legales —telecomunicaciones, energía, banca y transportes—. Para Comín y Martín Aceña, la profusión de carteles y otros acuerdos colusivos entre las empresas que limitan la competencia y la elevada protección del mercado interior serían los principales factores explicativos de la escasa rivalidad competitiva interna⁶⁷. Conviene advertir, no obstante, que la búsqueda de poder de mercado, o de monopolio u oligopolio, ha sido un objetivo perseguido universalmente por todas las empresas, independientemente de su eficiencia y competitividad. Las grandes empresas industriales alemanas, muy competitivas internacionalmente, cooperaron estrechamente en el mercado interior a través de fórmulas similares a las indicadas para España. Para el periodo anterior a la Guerra Civil, las empresas españolas con mayor poder de mercado fueron por regla general las más eficientes, tanto desde el punto de vista tecnológico como organizativo, y además fueron las que lideraron la estrategia de búsqueda de rentas de sus respectivos sectores. Luego ninguna de estas estrategias fueron incompatibles entre sí⁶⁸.

La protección frente al exterior y la escasa o nula competencia interna se acentuaron notablemente durante el franquismo, al igual que otros rasgos que actuaron en ese mismo sentido, como un mercado de capitales muy controlado por unos pocos bancos —alrededor de los cuales se constituyeron grandes grupos industriales, con un efecto limitador de la competencia— y muy intervenido por el Estado⁶⁹. Guillén y Valdaliso han indicado que la profusión e importancia rela-

66. Salas (2002). Véase también Pérez (Dir.) (2004), pp. 28-29. Una variante anterior, formulada por Vives, fue recogida por Comín y Martín Aceña (1996).

67. Carreras y Tafunell (1993) y (1996), Carreras, Tafunell y Torres (1997) y (2001); Comín y Martín Aceña (1996), pp. 93-98, y la abundante bibliografía citada en esas páginas. Véanse también Fuentes Quintana (1995), Fraile (1999) o Velarde (2001).

68. De manera general, Valdaliso y López (2000a), capítulo 6, y Carreras y Tafunell (2004), pp. 200 y ss.

69. González (1979), Fuentes Quintana (1984) y (1995), Torres (1995), y Fraile (1999). Sobre el mercado de capitales y sus implicaciones para la estrategia y financiación de las empresas españolas, véanse, por ejemplo, Muñoz (1969), Jiménez (1993) o Pons (1999) y (2000). Sobre las relaciones banca-industria y la tesis del poder de la banca, véase la revisión reciente de Valdaliso (2004b).

tiva de los grupos empresariales en la España de Franco y su estrategia de diversificación fueron posibles gracias a un medio institucional que aisló a la economía española del exterior, limitó considerablemente la competencia interna y debilitó la dotación de recursos y capacidades de las empresas. El nuevo escenario abierto a partir de mediados de los años 70, caracterizado por un cambio del marco institucional, una crisis económica que aumentó la competencia y una creciente apertura hacia el exterior, trajo como resultado el desmantelamiento de la mayoría de esos grupos y la quiebra de muchas de sus empresas constituyentes⁷⁰. La reestructuración del tejido empresarial del país tras la crisis se caracterizó no sólo por la quiebra de numerosas empresas—el número de quiebras y suspensiones de pagos fue mucho mayor en España que en otros países europeos—, también supuso la nacionalización de otras —en particular en los sectores en situación más crítica, como la siderurgia o la construcción naval— y, quizás lo más novedoso, la entrada masiva de multinacionales extranjeras en casi todos los sectores —con la salvedad de unos pocos protegidos de la competencia exterior: banca, electricidad y telecomunicaciones—⁷¹. En general, la presencia de las multinacionales ha ejercido un efecto positivo en aquellos sectores donde han penetrado, obligando a las compañías de propiedad española supervivientes a competir⁷². No obstante, la experiencia reciente de los sectores más protegidos, banca, electricidad, telecomunicaciones y petróleo, muestra que la protección permitió a las empresas afianzar su control del mercado interior y, a partir de esa situación de dominio, emprender la expansión exterior y la internacionalización⁷³.

Conclusiones

A diferencia de corrientes anteriores, como por ejemplo la *New Economic History*, que irrumpieron con una relativa rapidez y de modo rutilante en la historiografía española ofreciendo explicaciones del problema del atraso económico del país radicalmente contrarias a las ya existentes, la Historia empresarial ha realizado una entrada lenta y modesta en la escena historiográfica: lenta porque la naturaleza de su investigación requería de una gran cantidad de trabajo de

70. Guillén (2001), Valdaliso (2002a). Véase también Muñoz, Roldán y Serrano (1978), y Carreras y Tafunell (2000). La hipótesis de estos autores es coherente con lo sucedido con la gran empresa en España, Carreras, Tafunell y Torres (1997) y (2001), y con algunos sectores industriales. La entrada masiva de multinacionales extranjeras ya fue destacada por Muñoz, Roldán y Serrano (1978).

71. Sobre la entrada masiva de las multinacionales en España, Muñoz, Roldán y Serrano (1978), y Carreras, Tafunell y Torres (1997) y (2001).

72. Algunos sectores concretos en Cayón y Muñoz (1998), García Ruiz y Laguna (1999), Haupt y Ortiz-Villajos (1999), Catalán (2000), Puig (2003) y Moreno (2001).

73. Una panorámica reciente sobre las multinaciones españolas en estos sectores en Guillén (2004) y Toral (2004).

archivo y de monografías sobre las que efectuar estudios de síntesis, y todo eso lleva su tiempo; y modesta porque debido a la naturaleza microeconómica de estos trabajos las conclusiones de alcance más general quedaban supeditadas a ulteriores estudios. En este sentido, el avance registrado durante los últimos veinte años ha sido muy notable puesto que no sólo se ha incrementado extraordinariamente el número de trabajos sobre esta materia, sino que también se han introducido y difundido en España los principales enfoques historiográficos, metodológicos y teóricos. Por supuesto, queda todavía pendiente una gran cantidad de trabajo empírico, de análisis teórico y de síntesis y comparación, pero la Historia empresarial en España empieza a estar en condiciones de ofrecer, desde sus fuentes y perspectivas analíticas de naturaleza micro y mesoeconómica, material y resultados esenciales e indispensables para contrastar algunas de las viejas hipótesis explicativas del crecimiento y el atraso económico del país en los siglos XIX y XX, e incluso de formular hipótesis alternativas o complementarias de las ya existentes.

La competitividad internacional de las empresas españolas es, sin duda, uno de los temas donde la Historia empresarial parece estar adquiriendo un protagonismo, no único pero sí indiscutible. Los resultados de la historiografía más reciente apuntan a que el problema de la escasa competitividad, tamaño y recursos—capacidades de las empresas españolas, tanto durante el franquismo como en periodos anteriores, no radicó en un presumible déficit de talento o iniciativa empresarial, ni siquiera en un mercado de dimensiones reducidas, sino en otros factores, muy en especial, una deficiente dotación en recursos y capacidades de las empresas, una especialización de las empresas españolas en productos de calidad media y baja, donde se competía en precios, y un marco institucional y unas reglas del juego que alentaron las funciones empresariales improductivas, sobre todo las conductas buscadoras de rentas, a costa de la eficiencia y la competitividad de las empresas, no tanto de sus beneficios, y de la economía española en su conjunto.

BIBLIOGRAFÍA

- ALDABALDETRECU, Francisco (1992), “La actuación tecnológica conjunta: una experiencia en el sector de máquina—herramienta”, *Economía Industrial*, 286, pp. 97-98.
- (2000), *Máquinas y hombres. Guía histórica*, Elgoibar, Fundación Museo de Máquina-Herramienta.
- ALONSO, J. A., y DONOSO, V. (1994), *Competitividad de la Empresa Exportadora Española*, Madrid, ICEX.
- (1998), *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*, Madrid, ICEX.

- ALONSO ÁLVAREZ, Luis (2000a), “El poder empresarial de Galicia en perspectiva histórica”, en *Grandes empresas, grandes historias de Galicia*, La Coruña, La Voz de Galicia, pp. 9-48.
- (2000b), “Vistiendo a 3 continentes: La ventaja competitiva del grupo Inditex-Zara, 1963-1999”, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 157-182.
- (2001), “Fuentes para la investigación de la Historia empresarial en España en los siglos XIX y XX”, *Boletín de Fuentes*, 15, pp. 13-36.
- ALONSO HIERRO, J. y TORRES VILLANUEVA, E. (1995), “Funciones empresariales y desarrollo económico”, *Economistas*, XIII, 63, pp. 122-129.
- ALONSO OLEA, E., ERRO, Carmen, y ARANA, Ignacio (1998), *Santa Ana de Bolueta 1841-1998. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína*, Bilbao, SPRI.
- AMATORI, Franco (1997), “Growth via Politics: Business Groups Italian Style”, en SHIBA, Takao, y SHIMOTANI, Masahiro (eds.), *Beyond the Firm. Business Groups in International and Historical Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 109-134.
- AMATORI, F., y JONES, G. (Eds.) (2003), *Business History around the World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- AMSDEN, Alice H. (1997), “South Korea: Enterprising groups and entrepreneurial government”, en CHANDLER, A. D., Jr., AMATORI, F., e HIKINO, T. (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge Mass., Cambridge University Press, pp. 336-367.
- ANTOLÍN, Francesca (1996), “Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco”, en COMÍN, F. Y MARTÍN ACEÑA, P. (Eds.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, pp. 237-264.
- ARENAS POSADAS, C., FLORENCIO, A., y MARTÍNEZ RUIZ, José I. (eds.) (1998), *Mercado de trabajo y organización del trabajo en España (siglos XIX y XX)*, Sevilla, Universidad de Sevilla.
- ARMENGOL, B. (1992), “Incidencia del mercado interior en los esquemas organizativos del distrito industrial”, *Economía Industrial*, 286, pp. 61-64.
- AUBANELL, Anna M. (1994), “La gran empresa en España (1917-1974). Una nota crítica”, *Revista de Historia Industrial*, 5, pp. 163-170.
- BENAU, Josep 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.
- (1994), “Especialización y adaptación al mercado en la industria textil lanera, 1750-1913”, en NADAL y CATALAN (eds.), pp. 199-223.
- (1996), “Realidades empresariales y estructura productiva en la industria textil lanera catalana, 1815-1870”, en COMÍN y MARTÍN ACEÑA (Eds.), pp. 171-186.
- (1999), “Éxito y fracaso de una empresa pañera: la Casa Buxeda, 1846-1896”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (Eds.), pp. 1025-1037.

- BERNAL, A. M. (1993), “Ingenieros-empresarios en el desarrollo del sector eléctrico español: Mengemor, 1904-1951”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 93-126.
- BUESA, Mikel (1993), “Patentes e innovación tecnológica en la industria española (1967-1986)”, en GARCÍA DELGADO, J. L. (Coord.), *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde Fuertes*, Tomo I, Madrid, EUEDEMA, pp. 819-855.
- (1996), “Empresas innovadoras y política tecnológica en el País Vasco. Una evaluación del papel de los centros tecnológicos”, *Economía Industrial*, 312, pp. 177-189.
- BUESA, Mikel, y MOLERO, José (2000), “La industrialización en la segunda mitad del siglo XX”, en VELARDE FUERTES, Juan (Coord.), *1900-2000 Historia de un esfuerzo colectivo. Cómo España superó el pesimismo y la pobreza*, vol. I, Madrid, Fundación BSCH-Planeta, pp. 681-735.
- CABALLER, M.^a Cinta (2000), “La influencia de las Escuelas de Armería de Liège y Saint Etienne en la creación y posterior desarrollo de la Escuela de Armería de Eibar”, en LETTE, M. y ORIS, M. (Coords.), *Proceedings of the XXth International Congress of History of Science. Vol. VII*, Turnhout, Brepols, pp. 291-307.
- CABRERA, Mercedes (1994), *La industria, la prensa y la política. Nicolás María de Urgoiti (1869-1951)*, Madrid, Alianza.
- (1997), “La modernización política. Los empresarios en la historia de España”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 272-284.
- CABRERA, M., COMÍN, F., y GARCÍA DELGADO, J. L. (1989), *Santiago Alba. Un programa de reforma económica en la España del primer tercio del siglo XX*, Madrid, IEF.
- CABRERA, M., y DEL REY, Fernando (2002), *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)*, Madrid, Taurus.
- CALABRESE, G. (1993), “La industria española de máquina-herramienta. Estructura, actividad y resultados”, *Ekonomiaz*, 26, pp. 238-263.
- CALVO, Angel (1999), “La cara conocida. Cambio tecnológico y adaptación al mercado en la industria algodonera catalana (fines s. XIX–comienzos s. XX)”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (Coords.), vol. II, pp. 1164-1174.
- CARMONA, Joam (1994), “Recursos, organización y tecnología en el crecimiento de la industria española de conservas de pescado, 1900-1936”, en NADAL y CATALAN (eds.), pp. 127-162.
- CARRERAS, Albert (1988), “España durante la segunda revolución tecnológica”, en NADAL, Jordi, CARRERAS, Albert, y MARTÍN ACEÑA, Pablo, *España. 200 años de tecnología*, Madrid, Ministerio de Industria y Energía, pp. 101-196.
- (1997), “La industrialización: una perspectiva a largo plazo”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 35-60.
- CARRERAS, Albert, y ESTAPÉ–TRIAY, Salvador (2002), “The Spanish Motor Industry, 1930-1975”, en LYNKEY, M. J., y YONEKURA, S. (Eds.), *Entrepreneurship and Organization*.

- The Role of the Entrepreneur in Organizational Innovation*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 123-151.
- CARRERAS, Albert, y X. TAFUNELL (1993), “La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 127-175.
- (1996), “La gran empresa en la España contemporánea: entre el mercado y el Estado”, en COMÍN y MARTÍN ACEÑA (Eds.), pp. 73-90.
- (1997), “Spain: Big Manufacturing Firms Between State and Market, 1917-1990”, en CHANDLER, A. D., Jr., AMATORI, F., e HIKINO, T. (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge Mass., Cambridge University Press, pp. 277-304.
- (2000), “Esistono grandi gruppi industriali in Spagna?”, en SAPELLI, G. (ed.), *Capitalismi a confronto: Italia e Spagna*, Rubbettino, pp. 35-62.
- (2004), *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica.
- CARRERAS, A., TAFUNELL, X., y TORRES, E. (1997), “Against Integration. The Rise and Decline of Spanish State-owned Firms and the Decline and Rise of Multinationals, 1939-1990”, en OLSSON, U. (ed.), *Business and European Integration since 1800. Regional, National and International Perspectives*, Göteborg, Meddelanden Fran Ekonomisk-Historiska Institutionen, pp. 31-48.
- (1998), “La historia empresarial y la gran empresa en España. El paradigma chandleriano a contraste”, comunicación presentada al *XII International Economic History Congress. Sesión C-39: La historia empresarial en sociedades de industrialización tardía. Estudios y enfoques recientes*.
- (2001), “The Rise and Decline of Spanish State-Owned Firms”, en TONINELLI, Pier A. (Ed.), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 208-236.
- (2003), “Business History in Spain”, en AMATORI, F., y JONES, G. (Eds.), pp. 232-254.
- CARRERAS, A., PASCUAL, P., REHER, D. y SUDRIÀ, C. (eds.) (1999), *Doctor Jordi Nadal: la industrialización y el desarrollo económico de España*, 2 vols., Barcelona, Universitat de Barcelona.
- CARRILLO, Antoni, y GARRIGA, Jordi (2000), “L’ensenyament i la formació dels enginyers tècnics industrials”, en MALUQUER DE MOTES (Dir.), pp. 112-117.
- CASADO, M. (1995), “La capacidad tecnológica de la economía española: un balance de la transferencia internacional de tecnología”, *Información Comercial Española*, 740, pp. 153-170.
- CASASNOVAS, M. A. (2003), “La industria del calzado en Menorca, 1400-2001”, en MANERA, C. (Dir.), *Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000)*, Palma de Mallorca, Lleonard Muntaner, pp. 15-138.
- CASTEJÓN, Rafael (1977), *Génesis y desarrollo de una sociedad mercantil e industrial en*

- Andalucía: La Casa Carbonell de Córdoba (1866-1918)*, Córdoba, Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba.
- CATALAN, Jordi (2000), “La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española, 1898-1996”, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 113-155.
- CAVA MESA, M.^a Jesús (1992), *Tubos Forjados. Cien Años de Historia*, Bilbao, Laga.
- CAYÓN, Francisco, y MUÑOZ, Miguel (1998), *La industria de construcción de material ferroviario. Una aproximación histórica*, Fundación Empresa Pública–Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9803.
- CEBRIÁN, M.^a del Mar (2002), *The Strategy of Technology Import and the Spanish Economic Growth: 1959-1973*, IEF, History Department, June Paper.
- (2004), *The Spanish Economic Growth and Technology Transfer, 1959-1973*, IEF, History Department, Tesis Doctoral en curso.
- CERVINO, FERNÁNDEZ, Julio (1996), “La marca en la estrategia internacional de la empresa española”, *Economía Industrial*, 307, pp. 75-90.
- COLL, Sebastián (1991), “Empresas versus mercados. Un boceto para una historia de la empresa”, *Revista de Historia Económica*, IX, pp. 263-281 y 463-478.
- (1993), “El profesor Valdaliso, a vueltas con la historia de la empresa”, *Revista de Historia Económica*, XI, 3, pp. 627-631.
- (1997), “La Historia de la empresa en el umbral del siglo XXI”, *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, XLIII, 167, pp. 9-46.
- COLL, Sebastián; TORTELLA, Gabriel (1992), “Reflexiones sobre la Historia empresarial: estado de la cuestión en España”, *Información Comercial Española*, 708-709, pp. 13-24.
- COMÍN, Francisco (1993), “Estado y crecimiento económico en España: lecciones de la historia”, *Papeles de Economía Española*, 57, pp. 32-56.
- (2000), “Los mitos y los milagros de Suanzes: la empresa privada y el INI durante la autarquía”, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 221-245.
- (2001), “El triunfo de la política sobre la economía en el INI de Suanzes”, *Revista de Economía Aplicada*, IX, 26, pp. 177-211.
- COMÍN, Francisco, y MARTÍN ACEÑA, Pablo (Eds.) (1991), *Historia de la empresa pública en España*, Madrid, Espasa Calpe.
- (Eds.) (1996), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas.
- (1996b), “Rasgos históricos de las empresas en España. Un panorama”, *Revista de Economía Aplicada*, IV, 12, pp. 75-123.

- COMÍN, F., MARTÍN ACEÑA, P., MUÑOZ RUBIO, M., y VIDAL OLIVARES, J. (1998), *150 Años de Ferrocarril en España*, Madrid, Anaya.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2003), *El espíritu empresarial en Europa*, COM (2003) 27 final.
- COSTAS, Antón y NONELL, Rosa (1996), “Organización de los intereses económicos, función empresarial y política económica en España. El caso de la CEOE”, en COMÍN y MARTÍN ACEÑA (Eds.), pp. 457-472.
- CUERVO GARCÍA, Alvaro (1993), “El papel de la empresa en la competitividad”, *Papeles de Economía Española*, 56, pp. 363-378.
- CUEVAS, Joaquín (1999), “Innovación técnica y estructura empresarial en la industria textil de Alcoi, 1820-1913”, *Revista de Historia Industrial*, 16, pp. 13-43.
- CHANDLER, A. D., JR. (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge Mass., The Belknap Press
- DAEMS, Herman (1986), “Large Firms in Small Countries: Reflections on the Rise of Managerial Capitalism”, en KOBAYASHI, K., y MORIKAWA, H. (eds.), *Development of Managerial Enterprise*, Tokyo, University of Tokyo Press, pp. 261-276.
- DÁVILA BALSERA, Paulí (1997), *Las Escuelas de Artes y Oficios y el proceso de modernización del País Vasco, 1879-1929*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- DE MIGUEL, Amando, y LINZ, Juan J. (1964a), “Características estructurales de las empresas españolas: tecnificación y burocracia”, *Racionalización*, 17, nos. 1 al 4, pp. 1-11, 97-104, 193-208 y 289-296.
- (1964b), “Nivel de estudios del empresario español”, *Arbor*, LXII, 219, pp. 33-63.
- DEU, Esteve (1994), “La construcció de telers mecànics a Sabadell, 1870-1960”, en ENRICH, ROSER, y otros (Eds.), *Tècnica i Societat en el Món Contemporani*, Sabadell, Museu d’Història de Sabadell, pp. 113-127.
- DÍAZ HERNÁNDEZ, Onésimo (1998), *Los Marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios del Banco Urquijo, 1870-1931*, Pamplona, EUNSA.
- DÍAZ MORLÁN, Pablo (1999), *Horacio Echevarrieta (1870-1963). El capitalista republicano*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- (2002), *Los Ybarra. Una dinastía de empresarios (1801-2001)*, Madrid, Marcial Pons Historia.
- DOSI, G., FREEMAN, C., y FABIANI, S. (1994), “The Process of Economic Development: Introducing Some Stylized Facts and Theories on Technologies, Firms and Institutions”, *Industrial and Corporate Change*, 3, 1, pp. 1-46.
- DURÁN, Juan J., y ÚBEDA, Fernando (2002), “Managing US Subsidiaries from Non-traditional Foreign Direct Investors. Spanish Stainless Steel Companies”, en JONES, Geoffrey, y

- GÁLVEZ-MUÑOZ, Lina (Eds.), *Foreign Multinational in the United States. Management and performance*, Londres, Routledge, pp. 124-148.
- DURÁN HERRERA, Juan J. (1999), *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Madrid, Pirámide.
- (Coord.) (1996), *Multinacionales españolas. I. Algunos casos relevantes*, Madrid, Pirámide.
- (Coord.) (1997), *Multinacionales españolas. II. Experiencias recientes de internacionalización*, Madrid, Pirámide.
- ERRO, Carmen (Dir.) (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y perspectivas de futuro*, Barcelona, Ariel.
- ESCUADERO, Antonio (1996), “Las empresas mineras del hierro (1876-1936)”, en COMÍN y MARTIN ACEÑA (eds.), pp. 219-235.
- (1998), “Concentraciones verticales en las minas de Vizcaya (1871-1930)”, *Revista de Historia Económica*, XVI, 2, pp. 489-519.
- (1999), “Dos puntualizaciones sobre la historia de la siderurgia española entre 1880 y 1930”, *Revista de Historia Industrial*, 15, pp. 191-200.
- ESCUADERO, Antonio, y DÍAZ MORLÁN, Pablo (2002), “Transferencias tecnológicas en la minería española (1870-1936)”, Fundación Duques de Soria, Seminario de Historia Económica.
- ESTAPÉ-TRIAI, S. (1998), “Economic Nationalism, State Intervention, and Foreign Multinationals: The Case of the Spanish Ford Subsidiary, 1936-1954”, *Essays in Economic and Business History*, pp. 75-94.
- FERNÁNDEZ, Alejandro E. (1999), “Las redes comerciales catalanas en Buenos Aires a comienzos del siglo. Una aproximación”, en FERNÁNDEZ, A. E., y MOYA, José C. (Eds.), *La inmigración española en Argentina*, Buenos Aires, Biblos, pp. 141-163.
- FERNÁNDEZ, Zulima, y NIETO, M^a Jesús (2001), “Estrategias y estructuras de las PYME. ¿Puede ser el (pequeño) tamaño una ventaja competitiva?”, *Papeles de Economía Española*, 89/90, pp. 256-271.
- FERNÁNDEZ AGUADO, Javier (1997), *Historia de la Escuela de Comercio de Madrid y su influencia en la formación gerencial española 1850-1970*, Madrid, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano (1983), “Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913)”, *Información comercial Española*, 598, pp. 9-19.
- (1994b), “Industrialización y enseñanzas técnicas. Madrid y Barcelona durante la primera mitad del siglo XIX. Unas notas críticas”, *Actas del VII Simposio de Historia Económica*, Barcelona, Universitat Autònoma.
- (1997), “Actitudes empresariales ante las inversiones en tecnología: el caso de Altos Hornos de Vizcaya”, Fundación Duques de Soria, Seminario de Historia Económica.

- (2003), “Desarrollo, crisis y reconversión de la siderurgia española a través de A.H.V. (1929-1996)”, *Ekonomiaz*, 54.
- (2004), “El atraso técnico en la siderurgia española en perspectiva histórica”, en *Josep Fontana. Història i projecte social. Reconeixement a una trajectòria*, vol. I, Barcelona, Crítica, pp. 838-849.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., y URIARTE, Rafael (2004), “British Technology and Spanish Iron Making During the Nineteenth Century”, en EVANS, C., y RYDEN, G. (Eds.), *Iron and Steel Making in Nineteenth-Century Europe*, Aldershot, Ashgate.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, y PUIG, Núria (2004), “Knowledge and Training in Family Firms of the European Periphery: Spain in the Eighteenth to Twentieth Centuries”, *Business History*, 46, 1, pp. 79-99.
- FERNÁNDEZ ROCA, F. J. (1998), *H.Y.T.A.S.A. (1937-1980). Orto y ocaso de la industria textil sevillana*, Sevilla, Diputación de Sevilla.
- FRAILE, Pedro (1991), *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950*, Madrid, Alianza.
- (1992), *Interés público y captura del Estado: la empresa pública siderúrgica en España, 1900-1950*, Madrid, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9203.
- (1993), “La Historia Económica de la empresa como disciplina independiente: una perspectiva histórica”, *Revista de Historia Económica*, XI, pp. 181-192.
- (1999), “Spain: Industrial Policy under Authoritarian Politics”, en FOREMAN-PECK, James, y FEDERICO, Giovanni (Eds.), *European Industrial Policy. The Twentieth Century Experience*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 233-267.
- FUENTES QUINTANA, Enrique (1984), “El Plan de Estabilización económica de 1959, veinticinco años después”, *Información Comercial Española*, Agosto-Septiembre 1984, pp. 25-40.
- (1995), *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- GALVE GÓRRIZ, Carmen, y SALAS FUMÁS, Vicente (1992), “Estructura de propiedad de la empresa española”, *Información Comercial Española*, 701, pp. 79-90.
- (2003), *La empresa familiar en España. Fundamentos económicos y resultados*, Bilbao, Fundación BBVA.
- GÁLVEZ MUÑOZ, Lina (2001), “Contamos trabajadores o contamos con los trabajadores. Trabajo y empresa en la España contemporánea”, *Revista de Historia Económica*, XIX, número extraordinario, pp. 201-227.
- GÁLVEZ MUÑOZ, Lina, y COMÍN COMÍN, Francisco (2003), “Multinacionales, atraso tecnológico y marco institucional. Las nacionalizaciones de empresas extranjeras durante la autarquía franquista”, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, pp. 139-179.

- GÁLVEZ MUÑOZ, Lina, y CUEVAS, Joaquim (2001), “Technical Education, Regional Industrialization and Institutional Development in 19th Century Spain”, comunicación presentada a la *European Business History Association Conference*, Oslo.
- GARCÍA, Francisco J. (1992), “La Red vasca de Centros de Investigación Tecnológica: Una experiencia consolidada”, *Ekonomiaz*, 23, pp. 178-199.
- GARCÍA DELGADO, José Luis (2003), “Economía en democracia en España: Los rasgos distintivos de un cuarto de siglo”, *Información Comercial Española*, 811, pp. 45-52.
- GARCÍA RUIZ, José L. (1994), *Historia económica de la empresa moderna*, Madrid, Itsmo.
- (2001), “La evolución de la industria automovilística española, 1946-1999: una perspectiva comparada”, *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 133-163.
- (2002), “Barreiros Diesel and the Chrysler Corporation, 1963-1969: A Troubled Americanisation”, en KIPPING, M., y TIRATSOO, N. (Eds.), *Americanisation in 20th Europe: Business, Culture, Politics*, Vol. 2, Lille, CRHEN–Université Charles de Gaulle, pp. 375-388.
- GARCÍA RUIZ, José L. (Coord.) (1998), *Historia de la empresa mundial y de España*, Madrid, Síntesis.
- GARCÍA RUIZ, José L., y LAGUNA, C. (1999), *Cervezas Mahou 1890-1998. Un siglo de tradición e innovación*, Madrid, LID.
- GARCÍA RUIZ, José L., y SANTOS REDONDO, Manuel (2001), *¿Es un motor español! Historia empresarial de Barreiros*, Madrid, Fundación Eduardo Barreiros–Ed. Síntesis.
- GARRABOU, Ramón (1982), *Enginyers industrials, modernització econòmica i burgesia a Catalunya (1850-inicis del segle XX)*, Barcelona, L’Avenç.
- GERMÁN ZUBERO, Luis (1999), *Obras públicas e ingenieros en Aragón durante el primer tercio del siglo XX*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico–Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de Aragón.
- GERMÁN, Luis, y otros (1996), *Industrialización y enseñanza técnica en Aragón 1895-1995: Cien años de Escuela y profesión*, Zaragoza, Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Industriales de Aragón.
- GERMÁN, Luis y otros (2001), *Historia económica regional de España (siglos XIX y XX)*, Barcelona, Crítica.
- GISBERT, Santiago (1992), “La cooperación local en la producción flexible. El caso de Ibi”, *Economía Industrial*, 286, pp. 58-60.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (1994), *El ‘Gibraltar Económico’. Franco y Riotinto, 1936-1954*, Madrid, Civitas.
- (1998), “Los obstáculos físicos al desarrollo de la industria española en el siglo XIX”, en GÓMEZ MENDOZA, A., y PAREJO, A. (Eds.), *De Economía e Historia. Estudios en homenaje a José Antonio Muñoz Rojas*, Málaga, Junta de Andalucía, pp. 71-96.

- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (Ed.) (2000), *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de la Autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Universitat de Barcelona–Fundación Duques de Soria.
- 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 MENDOZA, A., y SAN ROMÁN, E. (1997), “Competition between Private and Public Enterprise in Spain, 1939-1959: An Alternative View”, *Business and Economic History*, 26, 2, pp. 696-708.
- GONZÁLEZ, Manuel J. (1979), *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos.
- GONZÁLEZ CUDILLEIRO, M. (1992), “La cooperación en el subsector de baldosas cerámicas”, *Economía Industrial*, 286, pp. 67-69.
- GONZÁLEZ GARCÍA, José Mª (2000), *La industria de explosivos en España: UEE (1896-1936)*, Fundación Empresa Pública–Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 2004.
- GONZÁLEZ INCHAURRAGA, Iñigo (2004), “Vinos de los Herederos del Marqués de Riscal, S.A. y el cambio técnico en la vitivinicultura de la Rioja Alavesa (1858-1942)”, comunicación presentada al IV Simposio de la Asociación Internacional de Historia y Civilización de la Vid y el Vino, Haro.
- GOÑI MENDIZÁBAL, Igor (2001), “ASTRA–UNCETA Y CÍA. (1939-1969). Una aproximación a las estrategias empresariales de la industria del arma corta durante el franquismo”, comunicación presentada al *Seminario de Historia Económica De la autarquía a la mundialización: sesenta años de la empresa española*, Soria, Fundación Duques de Soria.
- (2004), “Fabricación de armas y demanda militar. La industria armera vasca durante la I Guerra Mundial”, comunicación presentada al Seminario del Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la UPV/EHU, primavera 2004, Bilbao.
- GUILLÉN, Mauro (1994), *Models of Management. Work, Authority and Organization in Comparative Perspective*, Chicago, The University of Chicago Press.
- (2000), “Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View”, *Academy of Management Journal*, 43, 3, pp. 362-380.
- (2001), *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*, Princeton, Princeton University Press.
- (2004), “La internacionalización de las empresas españolas”, *Información Comercial Española*, 812, pp. 211-224.
- GUTIÉRREZ, Miquel (1996), “Control de mercado y concentración empresarial. «La Papelera Española», 1902-1935”, *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 183-199.
- (1997), “La industria papelera española (1840-1936), Una estructura empresarial diversa”, *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*. Sesión: Estrategias de crecimiento de las empresas en España: estructuras organizativas y poder de mercado.

- (1999a), *Full a Full. La indústria paperera de l’Anoia (1700-1998): continuïtat i modernitat*, Barcelona, Ajuntament d’Igualada.
- (1999b), “L’Espagne est encore dans l’enfance. Máquinas francesas y fracaso español. La mecanización de la industria papelera española (1836-1880)”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (Eds.), pp. 1248-1276.
- HERNÁNDEZ ANDREU, Juan, y GARCÍA RUIZ, J. L. (Comps.) (1994), *Lecturas de Historia empresarial*, Madrid, Civitas.
- HERNÁNDEZ ARMENTEROS, Salvador (2001), “Empresas y empresarios españoles en la exportación de aceite de oliva, 1900-1936. Especial referencia al mercado noruego de conservas de pescado”, *Revista de Historia Económica*, XIX, 2, pp. 383-414.
- HERNÁNDEZ MARCO, José Luis (2000), “Estrategias empresariales y vinos de calidad en La Rioja: la Compañía Vinícola del Norte de España (C.V.N.E.), 1882-1923”, en MALDONADO, Javier, y RAMOS, Alberto (Eds.), *Actas del I Encuentro de Historiadores de la Vitivinicultura Española*, El Puerto de Santa María, Ayuntamiento, pp. 387-405.
- (2001), “La búsqueda de vinos tipificados por las bodegas industriales: finanzas, organización y tecnología en las elaboraciones de la Compañía Vinícola del Norte de España, S.A. (1882-1936)”, en CARMONA, Juan, y otros (Eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 153-186.
- HOUPT, Stefan (2003), “Competir en los mercados internacionales. Altos Hornos de Vizcaya, 1882-1936”, *Revista de Historia Económica*, XXI, 2, pp. 335-371.
- HOUPT, Stefan, y ORTÍZ-VILLAJOS, José Mª (Dir.) (1999), *Astilleros Españoles, 1872-1998. La construcción naval en España*, Madrid, LID.
- INE (1967), *Encuesta sobre población activa. Año 1966*, Madrid, INE.
- (2000), *La Estadística de I+D en España: 35 años de historia*, Madrid, INE.
- IZA-GOÑOLA, F. J. (2003), *ALFA, ¿Una empresa en su tiempo?*, Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco.
- JIMÉNEZ, Juan Carlos (1993), “Banca pública e industrialización en España: empresas y empresarios, vistos a través del Banco de Crédito Industrial”, en JIMÉNEZ, J. C. (Ed.), *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa*, Madrid Civitas, pp. 33-70.
- KIPPING, Matthias, y PUIG, Núria (2003), “Entre influencias internacionales y tradiciones nacionales: Las consultoras de empresa en la España del siglo XX”, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, pp. 105-137.
- LINZ, Juan J. (1981), “A Century of Politics and Interests in Spain”, en BERGER, S. (Ed.), *Organizing Interests in Western Europe. Pluralism, Corporatism and the Transformation of Politics*, Cambridge University Press, pp. 365-415.
- LINZ, Juan J., y DE MIGUEL, Amando (1964), “Origen social de los empresarios españoles”, *Boletín Informativo del Semanario de Derecho Político*, 31, pp. 39-88.

- (1966), *Los empresarios ante el poder público*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- LÓPEZ GARCÍA, Santiago (1991), “La organización de la investigación científica y técnica tras la Guerra Civil. Contrastes y similitudes con los logros de las primeras décadas del siglo XX”, *Actas del Encuentro de Historia Económica*, Valencia, UIMP.
- (1992), “Un sistema tecnológico que progresa sin innovar. Aproximación a las claves de la Tercera Revolución Tecnológica en España”, *Ekonomiaz*, 22, pp. 30-55.
- (1997), “El Patronato «Juan de la Cierva» (1939-1960). I”, *Arbor*, 619, pp. 201-238.
- (1999), “El Patronato «Juan de la Cierva» (1939-1960). III. Parte: La investigación científica y tecnológica”, *Arbor*, 637, pp. 1-32.
- LÓPEZ, Santiago y VALDALISO, Jesús M.^a (1997), “Introducción: hacia una historia económica evolutiva”, en LÓPEZ, S., y VALDALISO, J. M.^a (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza.
- (2001), “Cambio tecnológico y crecimiento económico en España en la segunda mitad del siglo XX: indicadores y polémicas”, *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 319-337.
- LÓPEZ LOSA, Ernesto (1998), “Escabeche, salazón y conserva. Una primera aproximación a la transformación del pescado en el País Vasco (1795-1975)”, en *Las conservas de pescado en el País Vasco. Industria y patrimonio*, San Sebastián, Museo Naval, pp. 81-131.
- LÓPEZ-MORREL, Miguel A. (2003), “Peñarroya: un modelo expansivo de corporación minero-industrial, 1881-1936”, *Revista de Historia Industrial*, 23, pp. 95-135.
- LOVEGMAN, G. y SENGENBERGER, W. (1991) “The Re-emergence of Small Production: An International Comparison”, *Small Business Economics*, 3, pp. 1-37.
- LOZANO, Alberto (1997), “Estado, importancia de tecnología y nacionalización de la construcción naval militar española: la SECN, 1909-1935” en LÓPEZ, S., y VALDALISO, J. M.^a (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza, pp. 281-303.
- (1999), “«A Source of Modest Comfort»: Las inversiones de Vickers en España, 1897-1936”, *Revista de Historia Industrial*, 16, pp. 69-90.
- LLONCH, Montserrat (2004), “Los condicionantes del cambio tecnológico en la industria algodonera catalana (1891-1935)”, en *Josep Fontana. Història i projecte social. Reconeixement a una trajectòria*, vol. II, Barcelona, Crítica, pp. 1.259-1.273.
- LUSA MONFORTE, Guillermo (1994), “Industrialización y educación: los ingenieros industriales (Barcelona, 1851-1886)”, en ENRICH, Roser, y otros (eds.), pp. 61-80.
- (2000), “L’Escola d’Enginyers Industrials de Barcelona, 1936-1983”, en MALUQUER DE MOTES (Dir.), pp. 92-99.
- MALDONADO ROSSO, Javier (1999), *La formación del capitalismo en el marco del Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*, Madrid, Huerga y Fierro (eds.).

- MALUQUER DE MOTES, Jordi (1976), “La estructura del sector algodonero en Cataluña durante la primera etapa de la industrialización (1832-1861)”, *Hacienda Pública Española*, 38, pp. 133-148.
- (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.
- (1999), “El desenvolupament regional i la teoria dels milieus innovateurs: innovació tecnològica i espionatge industrial a Catalunya als inicis del segle XIX”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (Eds.), pp. 1080-1100.
- (2002), “Inversión extranjera e innovación tecnológica en el sector eléctrico: el caso de Barcelona Traction Light and Power Co.”, Fundación Duques de Soria, Seminario de Historia Económica.
- MALUQUER DE MOTES, Jordi (Dir.) (2000), *Técnicos i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporanea*, Barcelona, Enciclopedia Catalana.
- MAMPASO MARTÍN-BUITRAGO, J. (1994), “El sector de pavimentos y revestimientos cerámicos en España”, *Economía Industrial*, 295, pp. 133-143.
- MANERA, Carles (2003), “La resistencia del calzado mallorquín, 1940-2001. De la crisis de posguerra al desarrollo turístico”, en MANERA (Dir.), pp. 341-465.
- MARTÍN, Carmela (1993), “Principales enfoques en el análisis de la competitividad”, *Papeles de Economía Española*, 56, pp. 2-13.
- (1998), *España en la nueva Europa*, Madrid, Alianza Economía.
- MARTÍN, Carmela, y VELÁZQUEZ, F. J. (1993), “Actividad tecnológica y competitividad de las empresas industriales españolas”, *Papeles de Economía Española*, 56, pp. 194-207.
- MARTÍN ACEÑA, P. y F. COMÍN (1991), *INI. 50 Años de Industrialización en España*, Madrid, Espasa-Calpe.
- MARTÍNEZ CARRIÓN, José Miguel (1999), “Agricultores e industriales en el negocio del pimentón, 1830-1935”, *Revista de Historia Económica*, XVII, 1, pp. 149-186.
- (2000), “Cartagena en la industria del vidrio español, 1834-1908”, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 39-70.
- MARTÍNEZ RUIZ, José Ignacio (1995), “Historia empresarial e historia del trabajo: del aislamiento a la colaboración”, *Revista de Historia Económica*, XIII, pp. 331-345.
- (1998a), “Dos trayectorias industriales confrontadas: Portilla & White de Sevilla y la Maquinista Terrestre y Marítima de Barcelona. Una aproximación”, en GONZÁLEZ DE MOLINA, Manuel, y otros, *Catalunya y Andalucía en el siglo XIX. Relaciones económicas e intercambios culturales*, Barcelona, Aquí + Más Multimedia, S.L, pp. 73-103.
- (1998b), *La Unión de Almacenistas de Hierros y la distribución de hierros comerciales en España. Una aportación al estudio del funcionamiento del mercado de productos siderúrgicos*

- (c.1900-c.1960), Madrid, Fundación Empresa Pública–Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9806.
- (1998c), “La historia económica de las relaciones laborales, nueva especialización disciplinar”, en ARENAS, Carlos, y otros (Eds.), *Mercado de trabajo y organización del trabajo en España (siglos XIX y XX)*, Sevilla, Universidad de Sevilla, pp. 23-40.
- MIRANDA ENCARNACIÓN, José A. (1993), “De la tradición artesana a la especialización industrial. El calzado valenciano, 1850-1930”, *Revista de Historia Industrial*, 4, pp. 11-36.
- (1998), *La industria del calzado en España (1860-1959)*, Alicante, Generalitat Valenciana–Instituto de Cultura Juan Gil-Albert.
- (1999), “Crecimiento y especialización territorial en la industria española del calzado, 1860-1935”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (Eds.), pp. 1.330-1.343.
- (2001), “En busca del tiempo perdido: la conquista del mercado exterior y el desarrollo de la industria del calzado en España, 1950-1975”, *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 165-203.
- (2004a), “Dependencia tecnológica y crecimiento industrial en España. El desarrollo de la industria del calzado en el primer tercio del siglo XX”, en *Josep Fontana. Història i projecte social. Reconeixement a una trajectòria*, vol. II, Barcelona, Crítica, pp. 1.203-1.217.
- (2004b), “American Machinery and European Footwear: Technology Transfer and International Trade, 1860-1939”, *Business History*, 46, 2, pp. 195-218.
- MOLERO, José, y BUESA, Mikel (1995), “Configuración productiva y capacidad de innovación en la industria española”, *Información Comercial Española*, 743, pp. 59-84.
- MONTAÑÉS PRIMICIA, E. (2000), *La empresa exportadora del Jerez. Historia económica de González Byass 1835-1885*, Cádiz, González Byass–Servicio Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- MORENO, Javier (1997), “Las transformaciones tecnológicas de la industria harinera española, 1880-1913”, en LÓPEZ y VALDALISO (Eds.), pp. 213-248.
- (1999), *Los empresarios harineros castellanos (1765-1913)*, Fundación Empresa Pública–Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9903.
- (2001), “La dulce transformación. La fabricación española de galletas en la segunda mitad del siglo XX”, *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 205-247.
- MORENO, Lourdes, y RODRÍGUEZ, Diego (1998), “Diferenciación de producto y actividad exportadora de las empresas manufactureras españolas, 1990-1996”, *Información Comercial Española*, 773, pp. 25-35.
- MORENO, José R., y SANCHO, Agustín (2004), “Especialización flexible y modelos empresariales en el valle medio del Ebro, 1880-1935”, *Información Comercial Española*, 812, pp. 199-209.
- MUÑOZ, Juan (1969), *El poder de la Banca en España*, Algorta, Zero.

- MUÑOZ, Juan, ROLDÁN, Santiago, y SERRANO, Antonio (1978), *La internacionalización del capital en España 1959-1977*, Madrid, Edicusa.
- MUÑOZ DUEÑAS, M^a Dolores (1992), “La formación de una elite minera: La Escuela de Minas de España (1777-1877)”, *Mélanges de la Casa de Velázquez*, XXVIII, pp. 21-36.
- (1999), “Minería e industria: ingenieros ingleses en España (1870-1920)”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (Eds.), pp. 874-890.
- MUÑOZ RUBIO, Miguel (1995), *RENFE. Medio siglo de ferrocarril público (1941-1991)*, Madrid, Luna.
- NADAL, Jordi (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España (1814-1913)*, Barcelona, Ariel.
- (1983), “Los Bonaplata, tres generaciones de industriales catalanes en la España del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, I, 1, pp. 79-95.
- (1984), “El fracaso de la revolución industrial en España. Un balance historiográfico”, *Papeles de Economía Española*, 20,
- (1988), “España durante la primera revolución tecnológica”, en NADAL, Jordi, CARRERAS, Albert, y MARTÍN ACEÑA, Pablo, *España. 200 años de tecnología*, Madrid, Ministerio de Industria y Energía, pp. 31-100.
- (1991), “La industria cotonera”, en NADAL, J., MALUQUER DE MOTES, J., y SUDRIÀ, C. (Dir.), *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània*, vol. III, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, pp. 11-85.
- (1992), “Los Planas, constructores de turbinas y material eléctrico (1858-1949)”, *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 63-93.
- (1999), “Industria sin industrialización”, en ANES, Gonzalo (Ed.), *Historia Económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg—Círculo de Lectores, pp. 185-222.
- (2002), “La Hispano Suiza, mito y realidad de una empresa española”, Fundación Duques de Soria.
- NADAL, J. y CATALAN, 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 E. RIBAS (1974), “Una empresa algodonera catalana. La fábrica de la Rambla, de Vilanova”, *Recerques*, 3.
- NADAL, J. y SUDRIÀ, C. (1993), “La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 199-227.
- NELSON, Richard (1996), “The Evolution of Comparative or Competitive Advantage: A Preliminary Report on a Study”, *Industrial and Corporate Change*, 5, 2, pp. 597-617.
- NELSON, Richard, y ROSENBERG, Nathan (1998), “Science, Technological Advance and Economic Growth”, en CHANDLER, A.D., Jr., HAGSTRÖM, P., y SÖLVELL, Ö. (Eds.), *The*

- Dynamic Firm. The Role of Technology, Strategy, Organization, and Regions*, pp. 45-59, Nueva York, Oxford University Press.
- NUÑEZ ROMERO-BALMAS, Gregorio (1995), “Empresas de producción y distribución de electricidad en España (1878-1953)”, *Revista de Historia Industrial*, 7.
- NUÑEZ, G, y L. SEGRETTO (Eds.) (1994), *Introducción a la historia de la empresa en España*, Madrid, Abacus.
- OJEDA, Germán (2000), *Duro-Felguera. Historia de una gran empresa industrial*, Oviedo, Grupo Duro Felguera, S.A.
- ORTIZ-VILLAJOS, José M^a (1994), “Patentes, ingenieros superiores y crecimiento económico en España, 1850-1930”, Actas del VII Simposio de Historia Económica Cambio tecnológico y desarrollo económico, Tomo II, pp. 156-172.
- (1999), *Tecnología y desarrollo económico en la España contemporánea. Estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935*, Madrid, Oficina Española de Patentes y Marcas.
- PALAFIX, Jordi (1991), *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Barcelona, Crítica.
- PAREJO BARRANCO, José Antonio (1990), *Málaga y los Larios. Capitalismo industrial y atraso económico, 1875-1914*, Málaga Arguval.
- (1999), “Sobre la segunda mayor empresa textil algodonera española: Industria Malagueña S.A. (1882-1934)”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (Eds.), pp. 1188-1205.
- PASCUAL, Pere (1999), *Los caminos de la era industrial. La construcción y financiación de la Red Ferroviaria Catalana (1843-1898)*, Barcelona, Edicions Universitat de Barcelona.
- PÉREZ, Francisco (Dir.) (2004), *La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización*, Barcelona, La Caixa–Servicio de Estudios.
- PESET, Mariano, y PESET, José L. (1992), “Las universidades españolas del siglo XIX y las ciencias”, *Ayer*, 7, pp. 19-49.
- PONS, M.^a Angeles (1999), “Capture or Agreement? Why Spanish Banking was Regulated under the Franco Regime (1939-1975)”, *Financial History Review*, 6, 1, pp. 25-46.
- (2000), “Universal Banks and Industrialisation: The Spanish Case, 1939-1975”, en SLAVEN, Tony (ed.), *Business History, Theory and Practice. Proceedings of the Conference on Business History & Theory*, Glasgow, Centre for Business History in Scotland, pp. 102-113.
- PORTER, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Londres, MacMillan.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1988), *De Imperio a nación. Crecimiento y atraso económico de España, 1800-1930*, Madrid, Alianza.
- PRAT, Marc y SOLER, Raimon (2002), “La formación de redes comerciales y el fracaso de la penetración internacional de los tejidos catalanes”, *Revista de Historia Industrial*, 21, pp. 201-225.

- PRO, Juan (1997), “De empresarios modernos y malvados patronos en la España del siglo XX”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 294-304.
- PUIG, Núria (1999), “El crecimiento asistido de la industria química en España: Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos, 1922-1965”, *Revista de Historia Industrial*, 15, pp. 105-136.
- (2001), “Las empresas multinacionales y la formación de la industria química en España”, Fundación Duques de Soria, Seminario de Historia Económica.
- (2003a), *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Schering y La Seda. Constructores de la química española*, Madrid, LID.
- (2003b), “The Search for Identity: Spanish Perfume in the International Market”, *Business History*, 45, 3, pp. 90-118.
- PUIG, N., y FERNÁNDEZ, P. (2003), “The Education of Spanish Entrepreneurs and Managers: Madrid and Barcelona Business Schools 1950-1975”, *Paedagogica Historica*, 39, 5, pp. 651-672.
- PUIG, Núria, y LOSCERTALES, Javier (2001), “Las estrategias de crecimiento de la industria química alemana en España, 1880-1936: exportación e inversión directa”, *Revista de Historia Económica*, XIX, 2, pp. 345-382.
- PUIG, Núria, y LÓPEZ, Santiago (1992), *Ciencia e industria en España. El Instituto Químico de Sarrià*, Barcelona, Instituto Químico de Sarrià.
- (1994), “Chemists, Engineers and Entrepreneurs. The Chemical Institute of Sarrià’s Impact on Spanish Industry (1916-1992)”, *History and Technology*, 11, 4, pp. 345-359.
- QUINTANAL, F. J. (1992), “Grupos tecnológicos: siete años innovando”, *Ekonomiaz*, 23, pp. 200-223.
- RAMÓN i MUÑOZ, Ramón (1994), “Los Rocamora, la industria jabonera barcelonesa y el mercado colonial antillano (1845-1913)”, *Revista de Historia Industrial*, 5, pp. 151-162.
- (2000), “La exportación española de aceite de oliva antes de la Guerra Civil: empresas, mercados y estrategias comerciales”, *Revista de Historia Industrial*, 17, pp. 97-151.
- REQUEIJO, Jaime (2003), “La internacionalización de la economía española”, *Información Comercial Española*, 811, pp. 97-111.
- REVUELTA, M^a Dolores (1992), *La Universidad Comercial de Deusto: 75 años formando profesionales para la empresa*, Bilbao, Fundación Luis Bernaola.
- RIBAS, Enric (1999), “La España Industrial (1851-1936). Análisis económico-financiero de la compañía”, en CARRERAS, PASCUAL, REHER y SUDRIÀ (eds.), pp. 1.125-1.163.
- RIERA I TUEBOLS, S. (1993), “Industrialization and Technical Education in Spain, 1850-1914”, en FOX, R., y GUAGNINI, A. (Eds.), *Education, Technology and Industrial Performance in Europe, 1850-1939*, Cambridge, Cambridge University Press—Editions de la Maison des Sciences de l’Homme, pp. 141-170.

- RODRIGO ALHARILLA (2001), *Los Marqueses de Comillas 1817-1925. Antonio y Claudio López*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- ROLDÁN, Santiago, y GARCÍA DELGADO, José Luis (1973), *La formación de la sociedad capitalista en España (1914-1920)*, Madrid, CECA.
- ROSES, Joan Ramón (1997), “La integración vertical en el sector algodonero catalán, 1832-1861”, en LÓPEZ y VALDALISO (Eds.), pp. 249-280.
- (2001a), “La competitividad internacional de la industria algodonera española (1830-1860)”, *Revista de Historia Económica*, XIX, número extraordinario, pp. 85-110.
- (2001b), “La difusión de tecnología extranjera en España durante la Revolución industrial: el caso de la industria algodonera catalana (1784-1861)”, *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica. Ponencias y comunicaciones (edición electrónica)*, Zaragoza, AHE–Universidad de Zaragoza.
- RUIZ ROMERO DE LA CRUZ, Elena (1998), *Historia económica de la casa López Hermanos. Tradición y futuro de los vinos de Málaga (1896-1960)*, Málaga, Miramar.
- SÁEZ GARCÍA, M. A. (1999a), *Álava en la siderurgia moderna española: la Fábrica de San Pedro de Araya (1848-1935)*, Vitoria, Diputación Foral de Álava.
- (1999b), “El mercado español de hierros comerciales. El caso de San Pedro de Araya, 1867-1925”, *Revista de Historia Industrial*, 15, pp. 11-40.
- SAIZ GONZÁLEZ, J. Patricio (1999), *Invencción, patentes e innovación en la España contemporánea*, Madrid, Oficina Española de Patentes y Marcas.
- SALAS FUMÁS, Vicente (1993), “Factores de competitividad empresarial. Consideraciones generales”, *Papeles de Economía Española*, 56, pp. 379-396.
- (2002), “Condicionantes internos y externos del desarrollo endógeno de la empresa española”, Mimeo.
- SAN ROMÁN, Elena (1995), “El nacimiento de la SEAT: autarquía e intervención del INI”, *Revista de Historia Industrial*, 7, pp. 141-165.
- (1999), *Ejército e Industria: el nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica.
- (2000), “La gestación castrense del INI”, en GÓMEZ MENDOZA (Ed.), pp. 53-66.
- SAN ROMÁN, Elena, y SUDRIÀ, Carles (1999), “Autarquía e ingenierismo: La Empresa Nacional ‘Calvo Sotelo’ y la producción de lubricantes sintéticos”, en CARRERAS, PAS-CUAL, REHER y SUDRIÀ (Eds.), pp. 1.499-1.530.
- SÁNCHEZ RON, José M. (1992), “Las ciencias físico–matemáticas en la España del siglo XIX”, *Ayer*, 7, pp. 51-84.
- SÁNCHEZ SUÁREZ, A. (2000), “Los inicios del sistema fabril en la industria algodonera catalana, 1797-1839”, *Revista de Historia Económica*, XVIII, 3, pp. 485-523.

- SANCHO SORA, Agustín (2000), “Especialización flexible y empresa familiar: la fundición Averly de Zaragoza (1863-1930)”, *Revista de Historia Industrial*, 17, pp. 61-95.
- SANTOS REDONDO, Manuel (1998), “Empresarios schumpeterianos y empresas en el desarrollo de la España contemporánea”, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 8, 1, pp. 265-278.
- (2003), “Espíritu de empresa, mentalidades y teorías del empresario”, en *Estudios de historia y de pensamiento económico : homenaje al profesor Francisco Bustelo García del Real.*, Madrid, Editorial Complutense, pp. 531-540.
- SCHWARTZ, P. y GONZÁLEZ, M.J. (1978), *Una historia del Instituto Nacional de Industria*, Madrid, Tecnos.
- SEGRETO, Luciano (1994), “De la historia económica a la historia de la empresa: la marcha del debate en España”, en NUÑEZ, G. y L. SEGRETO (Eds.), *Introducción a la historia de la empresa en España*, Madrid, Abacus, pp. 17-37.
- SEGURA, Julio (1993), “Sobre políticas microeconómicas de competitividad”, *Papeles de Economía Española*, 56, pp. 348-360.
- SERRANO SANZ, José M^a, y COSTAS COMESAÑA, Antón (1990), “La reforma del marco institucional”, en GARCÍA DELGADO, José Luis (Dir.), *Economía española de la transición y la democracia*, Madrid, CIS, pp. 505-525.
- SOLER, R. (1997), “Réditos algodoneros. Las cuentas de las fábrica de ‘La Rambla’ (1840-1913), revisión y ampliación”, *Revista de Historia Industrial*, 12, pp. 205-229.
- (1998), “Comerciants i fabricants. Una reflexió sobre l’origen comercial del capital industrial: el cas de Vilanova i la Geltrú”, *Recerques*, 36, pp. 109-136.
- (2001), “Productividad, costes y eficiencia en la industria textil algodonera catalana. ¿Qué nos enseñan las empresas?”, Zaragoza, *Actas del VII Congreso de la Asociación de Historia Económica*.
- STORPER, Michael, y SALAIS, Robert (1997), *Worlds of Production. The Action Frameworks of the Economy*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- SUDRIÀ, Carles (1996), “Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones”, en COMÍN, F., y MARTÍN ACEÑA, P. (Eds.), op. cit., pp. 61-72.
- (1999), “La empresa española y los problemas de competitividad internacional. Una visión desde la industria algodonera”, ponencia presentada en el Seminario *Las raíces históricas de los problemas actuales de la economía española*, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.
- SUDRIÀ, Carles, y SAN ROMÁN, Elena (2001), “La industria del automóvil en España, del mercado nacional al mundial”, Fundación Duques de Soria, Seminario de Historia Económica.
- TAFUNELL, Xavier (1996), *Los beneficios empresariales en España (1880-1981)*, *Elaboración de una serie anual*, Madrid, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9601.
- (2000), “La rentabilidad financiera de la empresa española, 1880-1981: una estimación en perspectiva sectorial”, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 71-112.

- TAMAMES, Ramón (1966), *La lucha contra los monopolios*, Madrid, Tecnos (2ª ed.).
- (1977), *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Planeta.
- TEDDE, Pedro (1995a), “La Historia empresarial en España: una perspectiva general”, *Cuadernos de Información Económica*, 96, pp. 169-175.
- (1995b), “Historias de empresas y empresarios en España: una nota sobre la reciente bibliografía”, *Cuadernos de Información Económica*, 97/98, pp. 205-211.
- TOMAS CARPI, J. A., SUCH, J., y TORREJÓN, M. (1996), “Competitividad, estrategia empresarial y territorio. El caso de la industria textil valenciana”, *Economía Industrial*, 308, pp. 139-148.
- TONINELLI, Pier A. (1996), “Business History as a Field of Research: The European Perspective”, en SZMRECSÁNY, T., y MARANHÃO, R. (org.), *História de empresas e desenvolvimento econômico*, Sao Paulo, pp. 25-46.
- TORAL, Pablo (2004), “Las ventajas de las compañías españolas en América Latina, 1990-2000”, *Información Comercial Española*, 812, pp. 225-243.
- TORRES, Eugenio (1993), *Catálogo de publicaciones sobre la historia empresarial española de los siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación Empresa Pública–Programa de Historia Económica, Documento de trabajo 9301.
- (1995), “El empresario”, en GARCÍA DELGADO, José Luis (Dir.), *Lecciones de economía española*, Madrid, Civitas (2ª ed.), pp. 173-187.
- (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.), pp. 423-441.
- (1997), “Funciones empresariales y desarrollo económico”, en LÓPEZ GARCÍA y VALDALISO (eds.), pp. 53-83.
- (1998), *Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- (2000), “Intervención del Estado, propiedad y control en las empresas gestoras del monopolio de Tabacos de España, 1887-1998”, *Revista de Historia Económica*, XVIII, 1, pp. 139-173.
- (2001), “Los empresarios españoles del siglo XX”, *Revista Empresa y Humanismo*, IV, 2, pp. 375-405.
- (2003), “La empresa en la autarquía, 1939-1959. Iniciativa pública versus iniciativa privada”, en BARCIELA, C. (Ed.), *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*, Barcelona, Crítica.
- (Dir.) (2000), *Los cien empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- TORRES, Eugenio, y PUIG, Núria (1994), “Panorama general de la historia empresarial en España”, en NUÑEZ, G. y L. SEGRETO (Eds.), *Introducción a la historia de la empresa en España*, Madrid, Abacus, pp. 39-65.

- Caspistegui y M^a Mar Larraza (Eds.), *Modernización y desarrollo económico en el País Vasco contemporáneo*, Pamplona, Ediciones Eunate.
- (2003b), “Crisis y reconversión de la industria de construcción naval en el País Vasco”, *Ekonomiaz*, 54.
- (2004a), “El factor empresarial y el desarrollo económico de España en los siglos XIX y XX”, *Estudos do Seculo XX*.
- (2004b), “Grupos empresariales y relaciones banca–industria en España durante el franquismo: una aproximación microeconómica”, *Información Comercial Española*, 812, pp. 163-178.
- VALDALISO, Jesús M.^a, y LÓPEZ, Santiago (1998), “Alternativas a la gran empresa en la España contemporánea: PYMEs, distritos industriales y grupos diseñadores”, comunicación presentada al *XII International Economic History Congress. Sesión C-39: La historia empresarial en sociedades de industrialización tardía: estudios y enfoques recientes*.
- (2000a), *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.
- (2000b), “The Microfoundations of Competitiveness of Nations. An Evolutionary Approach for Business History”, en SLAVEN, T. (ed.), *Business History, Theory and Practice*, Glasgow, Centre for Business History in Scotland.
- (2003), “¿Sirve para algo la Historia empresarial?”, en ERRO (Ed.), pp. 37-56.
- VALERO ESCANDELL, J. R. (1997), *La industria del juguete en Ibi, 1900-1942*, Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante.
- VELARDE, Juan (1993), “Talantes y realidades empresariales en la industrialización española”, en JIMÉNEZ, J. C. (Ed.).
- (2001), “Notas sobre el estilo castizo de la economía española”, en FUENTES QUINTANA, Enrique (Dir.), *Economía y economistas españoles. Vol. VI. La modernización de los estudios de economía*, Barcelona, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.
- VIDAL OLIVARES, Javier (1996), “Las compañías ferroviarias y la difusión de las modernas formas de gestión empresarial en España, 1850-1914”, en COMÍN y MARTÍN ACEÑA (Eds.), pp. 285-301.
- WORLD ECONOMIC FORUM (2004), *The Global Competitiveness Report*.
- YBARRA, J. A. (1991), *Industrial Districts and the Valencian Community*, International Institute for Labour Studies, DP/44/1991.
- YBARRA, J. A., GINER, J. M., y SANTA MARÍA, M^a J. (1996), “Una política industrial para la PYME. La experiencia de la cerámica española”, *Economía Industrial*, 308, pp. 175-186.
- ZAPATA, Santiago (1996), “Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses”, *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.



International Competitiveness of the Spanish firms and its determining factors. Evidences from business history

ABSTRACT

This article attempts to analyse the international competitiveness of the Spanish firms in the 19th and 20th centuries and their determining factors from the evidence provided by the research carried out within the business and industrial history in Spain in the last twenty years. Four factors are evaluated: the role of entrepreneurship, technology and human capital; the relative size of the Spanish firms and its domestic market; the matrix of firms' resources and capabilities and their strategies of production and commercialisation; and, finally, the competitive rivalry in the domestic market and other institutional factors. The limited presence of Spanish firms in the international market until the 1990s is explained on account of their deficient base of resources and capabilities, a business strategy focused on price (and low quality) competition, and an institutional framework that encouraged unproductive entrepreneurial functions instead of productive ones, like those aimed to achieve efficiency, innovation and competitiveness.

KEY WORDS: International Competitiveness; Entrepreneurship; Human Capital



La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial

RESUMEN

El artículo analiza la competitividad internacional de las empresas españolas en los siglos XIX y XX y sus factores condicionantes a partir de las investigaciones realizadas por la historia industrial y empresarial durante los últimos veinte años. En concreto, se examinan cuatro factores: la iniciativa empresarial, la tecnología y el capital humano; el tamaño relativo de las empresas y del mercado interior español; la dotación de recursos y capacidades de las empresas y sus estrategias de producción y distribución; y, por último, la rivalidad competitiva existente en el mercado interior y otros factores institucionales. La reducida presencia de las empresas españolas en el mercado internacional hasta fechas muy recientes se explica, sobre todo, por su deficiente dotación de recursos y capacidades, por una estrategia de especialización en productos de calidades (y precios) medias y bajas, y por la existencia de un marco institucional que alentó las funciones empresariales improductivas en lugar de aquellas preocupadas por buscar la eficiencia, la innovación y la competitividad.

PALABRAS CLAVE: Competitivitat internacional; Empresario; Capital humano

