



## Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research

[www.elsevier.es/ihe](http://www.elsevier.es/ihe)



### Artículo

# Las sociedades con valores pignorables por el Banco de España y la Gran Depresión

Isabel Bartolomé Rodríguez

Departamento de Economía e Historia Económica, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla, Sevilla, España

### INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

*Historia del artículo:*

Recibido el 18 de noviembre de 2014

Aceptado el 21 de enero de 2016

On-line el xxx

*Códigos JEL:*

N24

N84

*Palabras clave:*

Grandes compañías

España

Banco de España

Gran Depresión

*JEL classification:*

N24

N84

*Keywords:*

Large Companies

Spain

Bank of Spain

Great Depression

### R E S U M E N

Este artículo examina la fisonomía de la gran empresa española no financiera durante la crisis de 1929 con el concurso de una fuente inédita, constituida por una compilación de historiales de compañías cuyos valores eran pignorados por el Banco de España. La literatura internacional insiste en que la Depresión sirvió de acicate a la consolidación de la gran empresa, en tanto que las débiles desaparecieron y las modernas sobrevivieron. Las grandes sociedades españolas se muestran aquí no tan diferentes en tamaño a sus análogas europeas y ampliamente diversificadas sectorialmente. Sin embargo, se aprecia una dualidad entre empresas estables y otras grandes pero más vulnerables ante la crisis. Pese a que se iban abriendo paso sectores pujantes con grandes empresas modernas, todavía una buena parte de la gran empresa en España estaba anclada en sectores obsoletos, dependientes de la discrecionalidad de la demanda pública o de la volatilidad de la internacional.

© 2016 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

### Societies with bonds redeemable by the Bank of Spain and the Great Depression

### A B S T R A C T

This article examines the physiognomy of the large non-financial Spanish companies during the crisis of 1929 using an original source, consisting of a compilation of accounting material from companies that had their values pledged by the Bank of Spain. The international literature teaches us that the crisis underpinned the flourishing of great companies; while the weakest ones disappeared, the modern companies survived. The large Spanish companies resembled and behaved similarly to European companies during the Depression. However, a duality may be observed in Spain between stable companies and other larger but more fragile ones. The obsolescence of some sectors, the volatility of international demand, the discretionary behaviour of public demand, and its own organisational performance, explain most of these differences.

© 2016 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L.U. All rights reserved.

El shock que para la economía mundial supuso la crisis de 1929 se ha interpretado a menudo como un catalizador de la transformación del modelo empresarial occidental a favor de la gran empresa corporativa. El grave empeoramiento del entorno –restricción del crédito y caída de la demanda– constituyó el factor primordial de la quiebra de cientos de empresas no financieras durante la Gran

Depresión en EE.UU. y luego Europa<sup>1</sup>. La crisis dañó distinguidamente algunos sectores, mientras que otros la orillaron. A largo plazo, estas diferencias se han atribuido en buena medida a los cambios que con anterioridad había introducido la producción en

<sup>1</sup> Con carácter general, véase [Bernanke \(2004\)](#) y [Temin \(2010\)](#). Las comparaciones temporales han resucitado con gran vigor viejas polémicas: [Eichengreen y O'Rourke \(2010\)](#), [Almunia et al. \(2010\)](#), [Crafts y Fearon \(2010\)](#); [Allen y Moessner \(2012\)](#); [Inklaar, de Jong y Gouma \(2011\)](#).

Correo electrónico: [mbartolome@us.es](mailto:mbartolome@us.es)

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2016.01.002>

1698-6989/© 2016 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

masa. Las empresas mejor pertrechadas para superar la contracción habrían sido aquellas que participaban en los sectores modernos y que invirtieron intensivamente antes de la crisis, adaptándose a las nuevas condiciones del mercado como los servicios públicos o la producción de automóviles. La historia de los negocios ha desvelado además que las compañías que presentaron ventaja competitiva para enfrentarse a la Depresión fueron aquellas mayores, y con gestión centralizada, que habían realizado cambios en su organización interna y que participaban en las nuevas formas de estructura industrial.<sup>2</sup>

Chandler (1977, 1990) reclamó un papel estelar para las grandes empresas en el crecimiento económico de la primera mitad del siglo xx en Estados Unidos. Estas crecieron en tamaño en los nuevos sectores industriales como la química, la electricidad, el tabaco, los automóviles o los servicios bancarios. Eran compañías mayores, tanto por su activo como por su capital social, con actividad preferentemente manufacturera y un gran número de trabajadores concentrados en plantas industriales, gestionadas profesionalmente y organizadas jerárquicamente. Hoy sabemos que otros servicios financieros y aquellos urbanos también participaron del proceso de configuración de las grandes empresas. Se han añadido indicadores de tamaño alternativos, como el volumen de ventas, el nivel de profesionalización de los gestores y la tendencia a asumir inversiones a largo plazo en actividades que precisaban una constante actualización tecnológica. Se reconoce asimismo que no fue un fenómeno meramente estadounidense, sino que la gran empresa se extendió ampliamente por toda Europa, incluida Italia o la propia España<sup>3</sup>. No obstante, la propuesta chandleriana ha sido duramente criticada por su concepción unívoca de la evolución empresarial, que descuida la convivencia exitosa de otros tamaños y formas organizativas, como las híbridas, hasta el extremo de que el propio Chandler (1990) acabó por enfatizar más el papel de las capacidades desarrolladas por las empresas que su tamaño<sup>4</sup>. Ahora bien, pese a todas estas precisiones, la gran empresa sigue considerándose el modelo prevaleciente en la primera mitad del siglo xx y, con Chandler (1992), que la Gran Depresión en Estados Unidos constituyó un episodio básico en su conformación.

Durante la Depresión, la crisis financiera y la contracción económica generalizada se presentaron de manera simultánea, de modo que la controversia sobre la dirección de su relación causal solo se resolvió en el decenio de 1980 a favor de la primera, aunque con argumentos plagados de matices que no han dejado de revisarse desde entonces<sup>5</sup>. Si en la política económica sus principales secuelas fueron el auge de las políticas fiscales y regulatorias<sup>6</sup>, en el ámbito empresarial la crisis habría coincidido con la mayor difusión de este nuevo modelo empresarial. Durante la recesión, el porcentaje de cierre empresarial fue casi tan elevado como la disminución de trabajadores y la caída de las cifras de negocio. Incluso entre las supervivientes, el impacto de la Gran Depresión en términos de rentabilidad fue enorme<sup>7</sup>. Chandler (1992) se ayudó de los casos estadounidense y alemán, en confrontación con el británico, para postular que la gran empresa fue el sujeto que vadeó la Gran Depresión<sup>8</sup>. En las grandes empresas el cambio técnico hacia la mayor escala habría sido más intenso, contribuyendo al

aumento decisivo de la productividad total de los factores y a prestar relevancia al capital humano. Estas transformaciones las habrían protagonizado organizaciones coordinadas y jerarquizadas centralizadamente por gestores profesionales. Las empresas que habían invertido antes de la Depresión en este tipo de cambios tecnológicos y que practicaron las transformaciones organizativas precisas, como concentraciones y fusiones, la habrían sobrevivido con la ventaja competitiva adquirida de menores costes unitarios. Las supervivientes serían compañías de gran tamaño, concentradas en sectores capital-intensivos, que disfrutaban de economías de escala y/o de alcance, abasteciendo amplios mercados nacionales e internacionales<sup>9</sup>. La verificación empírica de esta hipótesis se muestra relativamente parca, tan solo con exámenes del tamaño de las empresas supervivientes o la demografía de las combinaciones verticales y horizontales de empresas<sup>10</sup>.

Esta hipótesis suscita una cuestión adicional: o bien la crisis fue un simple acelerador de procesos técnicos y organizativos de largo plazo, o bien las decisiones estratégicas tomadas durante su curso repercutieron de manera contundente en el resultado final. Bernstein (1987, 1989) analizó las causas de la recuperación de las empresas americanas por sectores, distinguiendo entre aquellos en que lo concluyente fueron las condiciones externas del mercado, y el comportamiento del conjunto de sus empresas fue similar, de aquellos en que se advierten trayectorias muy diferenciadas acordes con la diversidad de sus decisiones estratégicas de diversa índole. La crisis habría sido poco compatible con tasas altas de inversión, si, según Filatotchev y Toms (2006), el proceso de reacomodación inmediato de las empresas ante el empeoramiento del entorno económico suele conllevar un adelgazamiento coyuntural que comprende diferentes procesos, como la reestructuración interna y la reducción de su tamaño y de sus actividades, en particular a través de la minoración de sus costes, pero también de su Activo. Schörter (2006) confirma que, incluso las empresas de contornos más difusos como los holding eléctricos, adelgazaron sus activos en relación con su capital social durante aquella crisis. No obstante, Hunter (1982, p. 889) volvió sobre la importancia del tamaño al señalar que, durante la Depresión y su consecuente caída de las ventas, las empresas mayores aumentaron sus cocientes de activos líquidos respecto a aquellos fijos, mientras que las compañías menores no pudieron recurrir a esta maniobra al sufrir mayor restricción del crédito.

En el caso español, la eventual contribución de la crisis de 1929 a la puesta al día de su tejido societario ha pasado casi desapercibida. De un lado, por la peculiaridad de la Gran Depresión en España, un episodio leve en el conjunto de la crisis de los años treinta: con un despegue singular, al coincidir con la brusca interrupción de la demanda pública a la caída de la Dictadura de Primo de Rivera en 1930, seguida de la proclamación del nuevo régimen republicano en abril de 1931<sup>11</sup>. Los síntomas de la crisis internacional en España se habrían presentado tardíamente y confinados a los sectores más vulnerables a los vaivenes de la demanda exterior y a la retracción de la demanda pública, particularmente minería, metalurgia y transporte<sup>12</sup>. En contraste, el comportamiento de la manufactura,

<sup>9</sup> Se sabe que también proliferaron las pequeñas en razón del autoempleo, según Foreman-Peck (1985), y en la manufactura de la goma fueron las pequeñas empresas quienes sobrevivieron a la Depresión, según Fricke (1982).

<sup>10</sup> Bresnahan y Raff (1991) estudiaron un solo sector, la industria del automóvil, y tomaron como proxy el tamaño de la planta para averiguar la aplicación de técnicas intensivas en capital.

<sup>11</sup> En su comparación transnacional, Aldcroft y Morewood (2013, p. 115) consideran a España uno de los países «menos gravemente afectados» por la Gran Depresión en Europa —junto a Gran Bretaña, Holanda, Rumanía, Suiza, Escandinavia—, aunque la recuperación se interrumpiera en 1936. La vertiente idiosincrática de la crisis, en Martín-Aceña (2004), Comín (2010) y Palafox (2011).

<sup>12</sup> La penetración de la crisis por vía del comercio exterior y la restricción de divisas, en Olariaga (1932, 1933), Adams (1933), Banco de España (1934, p. 354) y Perpiñá

<sup>2</sup> Bernstein (1987, 1989). Sistematizado por Chandler (1992).

<sup>3</sup> Foreman-Peck (1985), Cassis (1997, p. 231), Hannah (2008), Foreman-Peck y Hannah (2015), Carreras y Tafunell (1993).

<sup>4</sup> La controversia, en Amatori (2009).

<sup>5</sup> Bernanke (2004) y Temin (2010).

<sup>6</sup> Los cambios en política fiscal y regulatoria, en Madureira (2007).

<sup>7</sup> Haber (1992).

<sup>8</sup> Aunque hoy sepamos que su desempeño empresarial no fue tan divergente. Para el contraste entre Gran Bretaña y Estados Unidos, véase la controversia entre Broadberry y Crafts (1990) vs. Hannah y Temin (2010). Para la confrontación Alemania-Gran Bretaña, véase Cassis (1997).

متن کامل مقاله

دریافت فوری ←

**ISI**Articles

مرجع مقالات تخصصی ایران

- ✓ امکان دانلود نسخه تمام متن مقالات انگلیسی
- ✓ امکان دانلود نسخه ترجمه شده مقالات
- ✓ پذیرش سفارش ترجمه تخصصی
- ✓ امکان جستجو در آرشیو جامعی از صدها موضوع و هزاران مقاله
- ✓ امکان دانلود رایگان ۲ صفحه اول هر مقاله
- ✓ امکان پرداخت اینترنتی با کلیه کارت های عضو شتاب
- ✓ دانلود فوری مقاله پس از پرداخت آنلاین
- ✓ پشتیبانی کامل خرید با بهره مندی از سیستم هوشمند رهگیری سفارشات