

**ANDALUCIA DURANTE LA SEGUNDA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA:
CICLOS DE INVERSIÓN, SOCIEDADES MERCANTILES Y GRUPOS
EMPRESARIALES**



Doctorando:
Juan Antonio Rubio Mondéjar

Dirigida por:
Dr. Josean Garrués Irurzun

Universidad de Granada
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Teoría e Historia Económica

Mayo 2014

Editor: Editorial de la Universidad de Granada
Autor: Juan Antonio Rubio Mondéjar
D.L.: GR 2126-2014
ISBN: 978-84-9083-146-5

**ANDALUCIA DURANTE LA SEGUNDA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA:
CICLOS DE INVERSIÓN, SOCIEDADES MERCANTILES Y GRUPOS
EMPRESARIALES**

Tesis doctoral presentada por Juan Antonio Rubio Mondéjar para la obtención del grado de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, bajo la dirección del Doctor Josean Garrués Irurzun, Profesor Titular de Universidad.

El doctorando Juan Antonio Rubio Mondéjar y el director de tesis Josean Garrués Irurzun garantizan, al firmar esta tesis doctoral, que el trabajo ha sido realizado por el doctorando bajo la dirección del director y que se han respetado los derechos de otros autores a ser citados, cuando se han utilizado sus resultados o publicaciones.

Granada, 6 de mayo de 2014

Firma del Doctorando:

Firma del Director de la Tesis:

Juan Antonio Rubio Mondéjar

Josean Garrués Irurzun

Universidad de Granada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Programa Oficial de Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales D17/56/1.
Línea de investigación "Internacionalización económica, instituciones y políticas.

“Todo andaluz tiene la maravillosa idea de que ser andaluz es una suerte loca con que ha sido favorecido... Frente al hombre de la tierra prometida, es el hombre de la tierra regalada, el hijo de Adán a quien ha sido devuelto el Paraíso”

Ortega y Gasset, *Teoría de Andalucía*

AGRADECIMIENTOS

Hace unos años, como al andaluz tónico dibujado por Ortega, me fue “regalada” la oportunidad de utilizar una documentación que permitía llevar a cabo una investigación sobre la historia empresarial de Andalucía. Significaba abordar la complicada relación de la región con el desarrollo económico, y buscar explicaciones a la realidad actual en el pasado inmediato de la región en la que nací y me he criado, un reto que en seguida estuve dispuesto a asumir. Significaba, además, dar continuidad al trabajo que otros investigadores habían iniciado, y que quizás otros podrían seguir. Así que decidí que, dado que nunca he creído en los tópicos esencialistas, tenía que responder a la “suerte loca” con la que había sido favorecido aportando trabajo y dedicación.

Pero en este recorrido no he estado solo, y aquí es donde empiezan los agradecimientos. El primero, como no podía ser de otro modo, es para mi director de tesis, Josean Garrués Irurzun. Por más que escriba, nunca encontraré las palabras suficientes para agradecerle su implicación en este trabajo, que hace que no pueda distinguir sus ideas de las mías. Con todo, pienso que su ejemplo ha influido aún más en mi persona que en mi texto.

En segundo lugar tengo que agradecer la presión –positiva– de Salvador Hernández Armenteros. Fue él quien más insistió en que tenía que empezar la tesis y sé que se ha alegrado mucho de que la haya terminado.

Quiero agradecer a todos los investigadores que, coordinados por los profesores Manuel Martín Rodríguez, Josean Garrués y Salvador Hernández, recopilaron la información sobre la que se sustenta este estudio. Y a Pepe Garrido, por ofrecernos las pistas informáticas para explotarla mejor.

Debo dar las gracias, por el apoyo logístico y personal que me han prestado en la elaboración de la tesis, a Paola Chenillo, Ana María Bojica, Fernando Largo, Brendan Von Briesen, Augusto Sequeiros, Fernando García Quero, Fernando López Castellano y José Miguel Reyes.

No puedo olvidarme de mis compañeros del *Área de Historia del Departamento de Historia e Instituciones Económicas* de la Universidad de Granada, empezando por su director, Gregorio Núñez. Tampoco de mis amigos del *Grupo de Investigación Historia económica, Instituciones y Desarrollo*, que me han apoyado en este proceso.

También debo reconocer que el trabajo habría sido distinto si, en mi dilatada formación, no hubiera tenido buenos profesores. Los he tenido estudiando Historia y Empresariales en la Universidad de Granada; y cursando el máster de Historia Económica en la Universidad de Barcelona, U. Autónoma de Barcelona y Universidad de Zaragoza. En Barcelona preparé parte de un capítulo de la tesis, con la supervisión de Lluís Castañeda, de quien no me puedo olvidar. Pero también tuve buenos profesores antes de llegar a la Universidad, gracias, Mayte Herrera.

El agradecimiento a los docentes tiene que ser extensivo a los investigadores. Al leer tanto creo que he aprendido mucho, y querría reconocer especialmente el trabajo de los especialistas que se han dedicado a la historia económica de la región andaluza. Sin sus contribuciones sólo habría tenido series de números.

Dejando a un lado el ámbito académico, en los años en los que he estado investigando en la tesis he contado con el ánimo de muchos amigos y familiares, así como de mi hermana Ana y de mis suegros.

Mi pareja, Blanca, ha sufrido de cerca el proceso, en el que su ayuda ha sido fundamental. Y mis padres me han apoyado con su esfuerzo y preocupaciones, como han hecho en todos mis proyectos.

Índice de contenidos

<u>Introducción</u>	4
<u>Capítulo 1. Buscando el origen del atraso relativo de Andalucía</u>	11
1.1. Una industrialización que no fue... ..	4
1.2. Factores que han explicado el desarrollo económico de la región	10
1.2.1. Agricultura y crecimiento económico	11
1.2.2. Las posibilidades de la minería	14
1.2.3. El sector exterior.....	16
1.2.4. La industria antes de la industria	23
1.2.5. ¿Un sistema financiero autóctono?.....	25
1.2.6. La acción del Estado: capital social y sistema de transporte	27
1.2.7. Geografía y localización.....	39
1.2.8. El papel de las instituciones.....	41
1.3. ¿La empresa privada y el empresario?	43
<u>Capítulo 2. Ciclos empresariales y formación de capital en Andalucía</u>	48
2.1. Formación de capital y ciclos empresariales	50
2.1.1. Ciclos y formación de capital en la teoría económica.....	50
Ciclos empresariales.....	51
Formación de capital	54
2.1.2. Número de sociedades e inversión empresarial: indicadores de coyuntura y tendencia.....	56
2.2. Construyendo series de creación de sociedades e inversión mercantil	61
2.3. Ciclos empresariales y formación de capital en Andalucía	72
2.3.1. Una perspectiva comparada.....	72
2.3.2. El periodo 1886-1959 a la luz de las nuevas series	78
2.4. No fueron tan felices los años veinte.....	92
Apéndice del capítulo 2	96
<u>Capítulo 3. Cambio estructural y modernización del sistema empresarial andaluz</u>	107
3.1. El sistema empresarial andaluz: formas jurídicas, tamaño de las empresas y estructura sectorial	110
3.1.1. Sociedades de responsabilidad limitada y conservadurismo empresarial ..	111
3.1.2. Tamaño de las sociedades: ¿gran empresa andaluza?	117
3.1.3. Estructura sectorial de la empresa andaluza	130
3.2. Relaciones intersectoriales: una nueva perspectiva desde el análisis de redes sociales	137

3.3. Modernización empresarial limitada e inserción en el modelo nacional.....	147
Apéndice del capítulo 3	151
Capítulo 4. Sistemas empresariales en Andalucía. Tipologías e interrelaciones ..	169
4.1. Sistemas empresariales en Andalucía.....	171
4.1.1. Algunas cuestiones teóricas sobre localización.....	171
4.1.2. Localización de la actividad mercantil en Andalucía.....	176
Creación de nuevas empresas e inversión societaria neta	177
4.1.2. Sistemas empresariales locales	186
1) <i>Sistemas empresariales redistribuidores</i>	187
2) Sistemas empresariales agroalimentarios.....	198
3) Sistemas empresariales mineros.....	213
4) Otros sistemas empresariales	227
4.2. ¿Un espacio empresarial andaluz?.....	228
4.2.1. Integración económica de Andalucía	228
4.2.2. Integración empresarial de Andalucía	230
4.3. Los sistemas empresariales andaluces como parte de un todo	234
Apéndice del capítulo 4	237
Capítulo 5. Empresarios y redes empresariales en Andalucía	250
5.1. El empresario en el desarrollo económico de la región.....	253
5.1.1. Empresario y teoría.....	253
5.1.2. Empresario e historia económica.....	256
5.1.3. El factor empresarial en la historiografía económica de Andalucía	259
5.2. Empresarialidad, emprendedores e inversores en Andalucía, 1886-1959.....	265
5.2.1. ¿Ausencia de empresarialidad?	265
5.2.2. Principales características de los socios de las empresas andaluzas	270
5.3. Redes de creación de empresas en Andalucía	278
5.3.1. Redes empresariales	281
Estructura de la red.....	281
Principales actores.....	284
La “calidad” de los actores de la red	290
5.3.2. Redes de creación de empresas. Tipologías y principales características ..	293
Componente principal y tamaño	294
Periodo, años de actividad y antecedentes	294
Carácter familiar.....	297
Especialización sectorial y estrategias	299
Forma jurídica	306

5.4. Ausencia de empresarialidad, escasez de vínculos débiles y articulación de redes de promoción	306
Apéndice del capítulo 5	309
<u>Conclusiones</u>	339
<u>Apéndices</u>	345
Apéndice 1. El Registro Mercantil como fuente para la historia económica	346
Apéndice 2. Análisis de redes sociales: teoría e indicadores de centralidad	352
<u>Adenda. La empresa andaluza, una perspectiva sectorial</u>	357
<u>Bibliografía</u>	438
Índice de cuadros e ilustraciones.	481

Introducción

Andalucía, como otras regiones españolas, ha experimentado un desarrollo económico considerable entre finales del siglo XIX y los inicios del siglo XXI, pero no ha logrado la convergencia con los territorios más avanzados del país y de la Unión Europea¹. Los especialistas que han tratado las causas del atraso relativo de la región en el largo plazo han encontrado distintas explicaciones, desde la deficiente dotación de recursos naturales hasta la desigual distribución de la riqueza, pasando por la posición subordinada con respecto a los centros de poder o la impericia de sus empresarios. De acuerdo con la literatura generada en las últimas décadas sobre este tema, descartados tópicos y elementos esencialistas, los especialistas han centrado el debate en las limitaciones geográficas, los desequilibrios de renta y el bajo nivel de formación del capital humano. A pesar de los progresos de la historiografía económica, aún quedan cuestiones que precisan un mejor conocimiento. Una de ellas remite a la vertiente empresarial del desarrollo, que necesita visiones de conjunto que muestren sus rasgos distintivos y su contribución a la modernización económica de Andalucía. En este sentido, recientemente se ha publicado un análisis cualitativo que sintetiza los principales estudios empresariales de la región². La tesis que aquí se presenta, en cambio, analiza desde un punto de vista cuantitativo, el sistema empresarial en un periodo que coincide aproximadamente con la implantación de la segunda revolución tecnológica (1886-1959); etapa de gran trascendencia para conseguir la deseada convergencia regional -medida en términos de renta/habitante- con respecto a la media española³. El presente trabajo de investigación tiene, además, el interés añadido de fomentar posteriores debates comparativos

¹ Según los datos de Eurostat, en términos de renta per cápita Andalucía ocupa el puesto 210 de las 306 regiones NUTS 2 (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, consultada el día 24/04/2014).

² Bernal, Florencio y Martínez (2010).

³ Parejo (2009), p. 201. Con respecto a Cataluña, empero, la distancia existía desde la tercera década del siglo XIX.

respecto a los caminos seguidos por otras regiones rezagadas en los procesos de modernización económica empresarial.

Para determinar el comportamiento empresarial regional se ha planteado una serie de preguntas, de acuerdo con la teoría económica y la literatura de historia de la empresa. En primer lugar, asumiendo que históricamente todo desarrollo económico ha ido acompañado de creación de empresas e inversión mercantil, se ha cuestionado si la evolución de ambas variables fue similar a la seguida por otras regiones del país; una vez demostrado que no ocurrió así, se ha tratado de encontrar las razones que explican las diferencias, prestando atención especial a la datación cronológica de las discontinuidades en el proceso de convergencia regional.

A continuación se ha analizado el ritmo de modernización del sistema empresarial andaluz, para conocer si se adaptó a las necesidades de la segunda revolución industrial, valorando tres elementos: las formas jurídicas dominantes de la asociación de capitales, el tamaño de las sociedades y la estructura sectorial de la región.

En tercer lugar se ha investigado si existieron en Andalucía “territorios de progreso”, entendiendo por como tales aquellas áreas geográficas en las que se hicieron más visibles algunos síntomas de modernización económica y que pudieron haberse erigido en elementos clave para su difusión hacia otros espacios regionales. Para responder a esta cuestión se ha localizado la actividad empresarial en el territorio, tomando en consideración la demarcación municipal –más adecuada que la tradicional provincial–, en busca de determinar la existencia de sistemas empresariales locales; además, se han estudiado las relaciones entre los distintos sistemas hallados para verificar si, en el periodo estudiado, Andalucía constituía un espacio empresarial relativamente integrado.

Las últimas preguntas formuladas en la tesis tienen que ver con el debate acerca de la ausencia o no de empresarialidad: ¿existió un déficit relativo de este factor? En tal caso, ¿a qué pudo deberse? En relación con la empresarialidad, algunos de los principales especialistas han afirmado que el descubrimiento y la explotación de las oportunidades de negocio no es una cuestión individual, sino social; esto es, resultado de la actuación conjunta y coordinada de diferentes agentes económicos. ¿Existieron en

Andalucía redes de creación de empresas? Si fue así, ¿cómo surgieron y cómo evolucionaron en el tiempo? Y, ¿qué papel desempeñaron en el desarrollo de la región?

La fuente primaria en la que se basa esta tesis tiene como origen los libros de sociedades de los registros mercantiles andaluces⁴. Su información, debidamente cotejada y depurada, ha sido completada –cuando ha sido necesario– con fuentes alternativas, y contrastada con una extensa y desigual literatura, que permite poner de relieve el interés y el valor de los problemas tratados.

La metodología empleada para analizar cuantitativamente los datos sobre sociedades y empresarios ha tenido presente la amplia tradición existente sobre este tema en España, pero ha procurado ser también innovadora⁵. En este sentido, las series elaboradas se han sometido posteriormente a técnicas estadísticas que posibilitan identificar los ciclos empresariales de la región. Pero la innovación más relevante ha sido la aplicación del análisis de redes sociales. Esta técnica de estudio, apenas utilizada por los historiadores económicos, y de reciente difusión en la literatura económica y de organización de empresas, ha sido aplicada a las escrituras de constitución de las sociedades –el contrato más trascendente de la vida de las compañías– con diferentes finalidades, permitiendo examinar las relaciones entre sectores, entre sistemas empresariales y, sobre todo, entre empresas y empresarios.

Como todo trabajo de investigación, este estudio presenta algunas limitaciones. Al primar el punto de vista macroeconómico y ofrecer una visión agregada de la actividad mercantil en Andalucía, se ha dejado para otra ocasión completar el análisis con una perspectiva microeconómica, que tenga en cuenta la historia de las compañías, socios y redes empresariales más importantes que conformaron el sistema empresarial de la región. Del mismo modo, la investigación, al centrarse en la empresa privada, acusa un sesgo que debería corregirse en el futuro con un estudio complementario del sector público, al menos en lo que se refiere a la etapa del primer franquismo. Tampoco se incluyen, salvo en los casos en que ha sido posible encontrar documentación, las compañías que no se registraron en las provincias andaluzas. Así que puede aducirse que no se trata de un análisis completo del sistema empresarial regional, sino de las empresas privadas y registradas en Andalucía. Además, se estudian los socios, los

⁴ La documentación, que cubre el periodo 1886-1959, fue recopilada por un grupo de investigadores de distintas universidades andaluzas en un proyecto dirigido por los profesores de la Universidad de Granada Manuel Martín Rodríguez, Josean Garrués y Salvador Hernández y sistematizada en una base de datos informática denominada *Sociedades y Empresarios de los Registros Mercantiles Andaluces* (SERMA).

⁵ Martín, Garrués y Hernández (1997) y Garrués, Hernández y Martín (2003)

empresarios y los inversores, pero no se dice nada de los trabajadores o de las relaciones laborales de las compañías. Por último, aunque el sistema empresarial forma parte de un sistema mucho más amplio de relaciones políticas, sociales e institucionales⁶ –el entorno–, se entiende que estos elementos requieren un análisis que, teniendo el máximo interés, se escapa los objetivos -e imperativos temporales- establecidos -y requeridos- para esta tesis doctoral.

La estructura de la tesis es la siguiente:

En el primer capítulo se realiza una introducción a la historia económica contemporánea de la región, intentando mostrar que el desarrollo –que en la mayor parte del periodo considerado se identifica con industrialización– es un proceso en el que interactúan numerosos factores, entre los que se halla el empresarial.

En el segundo capítulo se construyen y analizan dos indicadores, uno de creación de sociedades y otro de inversión empresarial; y se comparan con los de otras regiones y con los del conjunto del país, discutiendo la periodización que sitúa el inicio del atraso andaluz en la Guerra Civil.

El cambio estructural de la economía andaluza no se aceleró hasta los años sesenta del siglo XX, cuando se asiste al descenso de la participación del sector agrario en el producto regional, a la intensificación de la emigración de la población rural, la consumación de la transición demográfica y la consolidación de la urbanización regional. De la evolución del sector empresarial en los años previos se ocupa el tercer capítulo. En el mismo se describen las características de la empresa regional y se realiza un análisis comparado, con la metodología de redes sociales, de las estructuras de relaciones empresariales andaluza y española.

En el cuarto capítulo se adopta un enfoque territorial, estudiando la inversión y la creación de sociedades por municipios, se identifican los distintos sistemas empresariales locales y se investiga su evolución en el largo plazo. De nuevo se aplica el análisis de redes sociales para ofrecer una visión empresarial del proceso de integración regional.

El quinto capítulo está dedicado al empresario y a las redes empresariales. En él se construye un indicador de empresarialidad que se compara con los de otras regiones españolas, y se avanzan explicaciones sobre la aparente debilidad de la empresarialidad

⁶ El mismo carácter sistémico es el que da sentido a las redes empresariales, incomprensibles si no se analizan en relación con otros tipos de redes.

andaluza. Por último, se identifican, ordenan y clasifican las más significativas redes empresariales que actuaron en la región.

La estructura descrita repite un esquema recurrente en cada capítulo, consistente en verificar la importancia del objetivo establecido a la luz de lo dicho por la literatura, desarrollo argumental de la respuesta ofrecida, y conclusiones. Cada uno de los capítulos, que incluyen al final de los mismos apéndices estadísticos y gráficos, está organizado para poder ser leído de forma independiente, pero alcanzan su debida comprensión cuando se tiene una visión de conjunto de la obra. Esta también puede alcanzarse, de manera sumaria, en las reflexiones finales que se ofrecen en el último capítulo, dónde, a modo de epílogo, se sintetizan las respuestas a las preguntas que se han formulado en esta introducción.

Precediendo a la bibliografía, se han añadido dos apéndices –el primero comenta las principales fuentes utilizadas; el segundo define el análisis de redes y explica las medidas de centralidad utilizadas– y una amplia adenda instrumental -de apoyo- en la que se profundiza en el estudio de los sectores y las empresas, con una lógica de exposición propia.

Capítulo 1. Buscando el origen del atraso relativo de Andalucía

La historia regional no está de moda. La necesidad de publicar artículos en revistas de impacto internacional ha hecho que los investigadores aborden cuestiones que requieren una perspectiva nacional o, si es posible, multinacional o mundial⁷. Publicar un trabajo sobre una región requiere serios esfuerzos para presentarlo como ejemplo de una problemática universal o, cuando menos, extrapolable a otros contextos. Además, existe una dificultad de carácter práctico para una disciplina como la historia económica –que requiere aportar evidencias cuantitativas– que es la posibilidad de disponer de datos de carácter regional para periodos de tiempo prolongados y alejados del presente.

El Estado-nación, preferiblemente en investigaciones sobre la época contemporánea, es la unidad de análisis más popular porque presupone un territorio que goza de instituciones formales e informales similares. Aunque esto no deja de ser una simplificación de la realidad, ya que no necesariamente es así, y en todo caso no siempre un Gobierno y una legislación comunes ni unas características culturales parecidas dan lugar a un desarrollo uniforme en el interior de un país. La existencia de desequilibrios territoriales en un mismo Estado-nación es el argumento más sólido para no renunciar a las investigaciones regionales. La industrialización, principal responsable de las mayores diferencias en los niveles de crecimiento y bienestar entre sociedades en el periodo que transcurre desde finales del siglo XVIII hasta, al menos, los años setenta del siglo XX, ha sido un fenómeno regional, algo que hace tiempo advirtieron autores como Wrigley, Pollard o Hudson⁸. Así, la industria ha arraigado en determinados territorios y no lo ha hecho en otros que pertenecen a un mismo Estado, y esto se ha debido a la interacción de distintos factores –accidentes históricos, dotación de recursos naturales, localización con respecto a los mercados, decisiones políticas, desigualdades internas en los niveles de renta– que en el largo plazo han producido efectos acumulativos. El análisis regional ayuda a explicar estas trayectorias dispares y

⁷ Un ejemplo. De un total de 690 artículos publicados entre enero de 2009 y mayo de 2013 en seis revistas de historia económica –tres de ámbito nacional (*Revista de Historia Económica*, *Revista de Historia Industrial* e *Investigaciones de Historia Económica*) y tres editadas fuera de España (*Journal of Economic History*, *Economic History Review* y *Explorations in Economic History*) – sólo un 19% tuvo como marco geográfico unidades territoriales inferiores al estado. El porcentaje se elevó gracias a dos de las revistas españolas, *Revista de Historia Industrial* e *Investigaciones de Historia Económica*.

⁸ Wrigley (1962), Pollard (1991 y 1995), Hudson (1986).

comprender por qué los territorios varían en sus niveles de riqueza y bienestar, para poder actuar sobre las desigualdades⁹.

La disponibilidad de información estadística es otro argumento que, más allá de las instituciones y de una política común, ha sido esgrimido por los partidarios de la perspectiva estatal¹⁰. Sin negar que sea más fácil encontrar datos agregados a nivel nacional que a nivel regional, para el caso español, como para el de otros muchos países, existen fuentes que permiten análisis regionales, aunque generalmente requieren un procesamiento laborioso y no siempre cubren todas las facetas de la actividad económica que pueden interesar a los especialistas¹¹.

La defensa del análisis regional no implica caer en dogmatismos: no hay una unidad de análisis óptima *per se*, sino que cada investigador debe asumir la que considera más apropiada para responder a las preguntas que se formula. La actividad económica en general, y la actividad empresarial en particular, del modo en que se entienden en este trabajo, tienen naturaleza sistémica, ya que en ellas participan numerosos elementos que interactúan entre sí y que apenas se pueden comprender de manera aislada. El sistema empresarial de una región está relacionado con el de las regiones vecinas, pertenezcan a la misma o a distintas naciones¹²; la política económica se aprueba –con el concurso de los agentes regionales o no– en instancias nacionales o, supranacionales¹³; factores de oferta y de demanda en los mercados exteriores a la propia región suelen determinar sus decisiones y condicionar sus trayectorias¹⁴.

La justificación de esta tesis como historia regional se debe, en primer lugar, a una preocupación por conocer cómo Andalucía y su sistema empresarial – por otra parte, una economía con una clara vocación exterior– se distanció de otros territorios que asumieron con mayor profundidad las transformaciones asociadas a la segunda

⁹ Sin olvidar, además, que conocer qué ha sucedido en las regiones permite interpretar mejor la historia de los Estados.

¹⁰ Es una afirmación de Kuznets criticada por Gerschenkron (1968), p. 49.

¹¹ Otra cuestión importante, que se tratará en el capítulo 4, tiene que ver con qué se entiende por región, dado que los límites administrativos, culturales o económicos no suelen coincidir.

¹² Dos ejemplos: la interacción económica entre los estados del noreste mexicano y el sureste de Estados Unidos, apuntada por Cerutti (1983), o la localización de la actividad industrial en la región de los Grandes Lagos, a ambos lados de la frontera entre Estados Unidos y Canadá, comentada por Krugman (1992).

¹³ Esta afirmación puede ser discutida en algunos momentos y casos concretos, en que ha habido descentralización de competencias.

¹⁴ Incluso en periodos en que se han aplicado políticas autárquicas las economías modernas no han sido impermeables a los acontecimientos que suceden más allá de sus fronteras.

revolución tecnológica¹⁵; en segundo lugar, a la coherencia de la región como unidad administrativa, sin apenas variaciones desde 1833¹⁶, que se mantiene durante el periodo estudiado y hasta la actualidad; y, por último, a la homogeneidad que proporciona la fuente –los libros de sociedades de los registros mercantiles de las ocho provincias andaluzas– que, si bien no permite realizar un análisis microeconómico de las compañías, sí es idónea para presentar una visión de conjunto de la empresa privada.

En España, durante la transición a la democracia y en pleno proceso de gestación de un nuevo diseño territorial del Estado, se creó un clima propicio para las investigaciones regionales sobre historia económica, que avanzaron notablemente a partir de los años ochenta y que dieron sus mayores frutos en la década siguiente. De manera simbólica, esta fase se inició con la publicación de *Pautas Regionales de la Industrialización Española*, y alcanzó la madurez cuando apareció la *Historia Económica Regional de España*, que resumía el estado de la cuestión sobre la evolución económica contemporánea de cada una de las actuales comunidades autónomas¹⁷.

El avance de la historia regional ha hecho que surjan trabajos que abordan las relaciones entre las regiones españolas, con la intención de explicar las disparidades territoriales en los niveles de desarrollo¹⁸. Y, al mismo tiempo, han visto la luz estimaciones retrospectivas del PIB regional, índices regionales de producción industrial, y ejercicios de localización industrial¹⁹.

En líneas generales, los resultados de estas décadas de investigación son satisfactorios, ya que se ha generado una amplia literatura sobre el tema; pero también existen disparidades territoriales: las regiones donde la industrialización ha sido más

¹⁵ La segunda revolución tecnológica fue una fase del desarrollo económico contemporáneo caracterizada por el empleo de nuevas fuentes de energía –electricidad y derivados del petróleo– y materiales –acero y fibras sintéticas–, por el predominio de los sectores químicos, eléctrico y del motor de combustión, y por la aparición de nuevas formas de organizar la producción y el trabajo.

¹⁶ El Real Decreto de 30 de noviembre de 1833, en su artículo 2º, establecía que Andalucía era una región compuesta por las ocho provincias actuales.

¹⁷ Nadal y Carreras (1990); Germán et al. (2001).

¹⁸ Los primeros fueron los de Maluquer (1988), Martín Rodríguez (1988) y Germán (1993). También es necesario mencionar a Domínguez (2002). En las restantes páginas de este texto aparecen citados otros trabajos que comparten el mismo interés, con variadas metodologías.

¹⁹ Estimaciones de PIB y comparación interregional en Alcaide (2003) o Rosés, Martínez-Galárraga y Tirado (2010). Índices regionales de producción industrial en Carreras (1985b) para Cataluña y el País Vasco, Maluquer (1994) para Cataluña, Parejo (1995 y 1997) para Andalucía y Manera y Parejo (2012) para Baleares. Distribución regional de la industria en Betrán (1999 y 2011), Parejo (2001), Tirado, Paluzie y Pons (2002), Tirado, Pons y Paluzie (2006) y Martínez-Galárraga (2012 y 2013).

importante fueron las primeras en desarrollar una historia económica propia y han acumulado una notable producción científica, mientras que otras regiones han profundizado menos en el conocimiento de su trayectoria económica.

Por lo que respecta a Andalucía, pronto surgieron investigaciones que participaban de este enfoque con los estudios de las primeras experiencias industriales y mineras, espoleadas por el trabajo de Nadal²⁰, y el balance historiográfico de los últimos cuarenta años es muy positivo. La publicación en 2009 y 2010, de las monografías de Antonio Parejo, y de Bernal, Florencio y Martínez Ruiz, sobre la historia económica de la región y de su empresariado, respectivamente, muestran que el tema mantiene su vigencia y que aún quedan interrogantes por responder²¹.

1.1. Una industrialización que no fue...

Los estudios sobre historia económica andaluza aparecidos desde los años setenta del siglo pasado han estado marcados –especialmente en sus inicios, aunque en menor medida en la actualidad– por la búsqueda de las causas del llamado “fracaso” de la región²². Fracaso entendido como imposibilidad de alcanzar los niveles económicos de un país que, a su vez, presenta una limitada convergencia con las economías más avanzadas de su entorno²³; y fracaso materializado en la incapacidad de Andalucía para albergar un proceso industrializador.

Esta idea de fracaso, que ha calado en el imaginario popular, se debe en buena medida a la observación del comportamiento de las variables macroeconómicas contemporáneas, pero también a un discurso construido en un largo proceso que arranca a principios del siglo XX. En el ámbito académico, desde mediados de los años setenta el discurso se vio reforzado por la que se ha llamado “historiografía del fracaso”, que se desarrolló en una doble vertiente: por un lado, la historia agraria se centró en explicar la incidencia de la estructura de propiedad en el estancamiento del campo andaluz; por otro, la historia industrial se dedicó a la búsqueda de las razones por las que se habían

²⁰ Nadal (1972). Entre otras aportaciones, traspasaba los límites administrativos regionales al hablar del “sureste español”.

²¹ Parejo (2009); Bernal, Florencio y Martínez (2010).

²² En esto, como en tantas otras cosas, Andalucía se adapta bien a la norma española. Una revisión reciente del tema del “fracaso” económico español, en López Losa (2010).

²³ Parejo (2009), p. 199, al hacer el balance los dos últimos siglos, destaca la “progresiva adecuación del comportamiento andaluz a la media española”, aunque añade que no se ha conseguido la convergencia absoluta.

frustrado las expectativas modernizadoras en la región, después de unos prometedores inicios²⁴. Las dos visiones ofrecían argumentos contrapuestos: mientras que para una la falta de un tejido fabril moderno impedía el desarrollo de la agricultura, para la otra era el atraso agrario lo que justificaba el fracaso industrial. Aunque muchas de las conclusiones alcanzadas por los historiadores y economistas de esta época han sido posteriormente superadas, incluso por los mismos autores, su contribución a la renovación de la investigación ha sido muy relevante, ya que estableció las bases de unas discusiones que condicionaron el posterior desarrollo de la disciplina.

La preocupación de los historiadores económicos por la industrialización, que las nuevas interpretaciones juzgan desproporcionada, parece perfectamente lógica por dos razones: en primer lugar, porque las investigaciones “pioneras” surgieron en la década de 1970, en un contexto en el que desarrollo aún era sinónimo de industria; y, en segundo lugar, porque, como se ha señalado en páginas anteriores, al menos hasta el tercer cuarto del siglo XX la actividad industrial fue la más común de las vías de crecimiento económico posible²⁵.

Los especialistas reconocen que el hito fundamental de la historia industrial andaluza fue la aparición en 1972 del artículo de Jordi Nadal, “Industrialización y desindustrialización del sureste español, 1871-1913”. Hasta entonces, la existencia de experiencias fabriles modernas en Andalucía era prácticamente desconocida²⁶, y el mismo autor dio a luz una serie de trabajos que profundizaron en el tema y que configuraron una interpretación que apenas sería discutida en las dos décadas siguientes: en algunos puntos de la región se habían materializado tempranas iniciativas industriales textiles y siderúrgicas –en la Baja Andalucía, a finales del setecientos; en Málaga a mediados del ochocientos– que, a pesar de ser pioneras en la Península, se malograron²⁷. Nadal explicaba el fracaso de estas empresas como resultado de su

²⁴ Gómez Oliver y González de Molina (1999) califican los planteamientos de la historiografía del atraso como “neorregeneracionistas”, por considerar que coincidían en su concepción de la problemática con las tesis de la corriente de pensamiento capitaneada por Costa, en las primeras décadas del siglo XX.

²⁵ Parejo (2009), p. 207. Reflexionando sobre esta cuestión en el contexto de la actual crisis económica, Sánchez Picón (2013), p. 12, ha subrayado que las áreas que han preservado y transformado su tejido industrial están respondiendo mejor que las demás y que, “de nuevo la industrialización, olvidada durante décadas, aparece como la solución”.

²⁶ Como ha recordado Bernal (1999), p. 467, Nadal ya había dedicado unas páginas a la industrialización en Málaga (Nadal, 1969).

²⁷ Nadal (1978, 1981, 1983 y 1984). La mayoría de los textos de este autor sobre Andalucía se encuentran recopilados en Nadal (1992).

aislamiento con respecto al entorno socioeconómico²⁸. En el caso malagueño, la siderurgia no había superado los problemas de emplazamiento derivados del complicado abastecimiento de carbón mineral, agravados por la política proteccionista que defendía los intereses mineros cantábricos; la industria textil había estado lastrada por la incapacidad del mercado interno para absorber su producción –sobre todo por los efectos de la crisis agraria finisecular– y por una estructura empresarial caracterizada por un número reducido de fábricas de grandes dimensiones y, por tanto, poco flexibles para adaptarse a las necesidades de la demanda.

Andalucía había albergado iniciativas fabriles modernas en dos sectores considerados pautadores de la primera revolución industrial, y lo había hecho en fechas tempranas, más próximas a las de los países que se han llamado *first comers* que a los *late comers*. Por ello, salvo excepciones, como el estudio de Martín Rodríguez sobre la industria azucarera granadina²⁹, o el de Castejón sobre la Casa Carbonell de Córdoba³⁰, la mayor parte de las investigaciones se centraron en la industrialización malagueña y su posterior crisis, destacando los trabajos de los profesores Lacomba, García Montoro, Jiménez Quintero y Morilla³¹, influenciados por la teoría de la dependencia³². La historia industrial andaluza prácticamente se identificó con los sectores siderúrgico y textil, el marco malagueño y los dos últimos tercios del siglo XIX³³.

Si Nadal subrayaba la importancia de factores endógenos en la desindustrialización, los partidarios de la teoría de la dependencia pusieron el acento en elementos exógenos: ante la creciente demanda de alimentos y materias primas por parte de los centros industrializados, las regiones periféricas respondieron proporcionando estos productos; en el caso andaluz, al mismo tiempo desaparecieron

²⁸ Nadal [1984] (1992), pp. 71-72.

²⁹ Martín Rodríguez (1984).

³⁰ Castejón (1977b).

³¹ Lacomba (1972, 1973 y 1974), Jiménez Quintero (1977), García Montoro (1978) y Morilla (1978a).

³² La teoría de la dependencia, formulada por autores como Samir Amin, Raúl Prebisch, Theotonio Dos Santos o Andre Gunder Frank, se introdujo en la interpretación del subdesarrollo andaluz de la mano de Javier Sampedro (1978), Morilla (1976 y 1978b), Roux (1975 y 1985) o Delgado (1981). En esencia, consideraba que el subdesarrollo era el resultado de factores exógenos, de unas relaciones de intercambio desiguales entre el centro desarrollado y la periferia subordinada, en el que Andalucía asumía este último papel.

³³ González de Molina y Parejo (2004), p. 12, subrayan acertadamente que “se identificó industrialización andaluza con la experiencia malagueña”.

los sectores industriales pioneros³⁴. A finales del siglo XIX los industriales malagueños, que anteriormente habían dado muestras de su carácter emprendedor, optaron por inversiones especulativas alternativas a la industria³⁵. También se ofrecía una hipótesis complementaria, que suponía que la oligarquía económica de la región no invirtió en la industria para no alterar las relaciones de producción dominantes en el campo, que tanto la beneficiaban en su condición de gran propietaria rural³⁶.

Ambas interpretaciones, la dominante y la dependentista, coincidían al señalar la segunda mitad del siglo XIX como el momento en el que se había producido la desindustrialización. Nadal confirmó la impresión de sus primeros trabajos cuando analizó las *Estadísticas de Contribución Industrial y de Comercio* (ECIs). A partir de esta fuente dedujo que Andalucía había perdido posiciones entre 1856 y 1900, pasando de ser la segunda región industrial de España –solo superada por Cataluña– a ocupar los puestos de cola³⁷. El atraso económico con respecto al resto del país se había producido en ese medio siglo. La opinión era compartida por otros destacados especialistas, como Tedde³⁸, Lacomba³⁹ o Morilla⁴⁰, por la práctica totalidad de la historiografía⁴¹. El atraso se denominó con términos tajantes, como desindustrialización, aborto, subdesarrollo y fracaso. Sólo Martín Rodríguez introdujo una nota discordante, ligeramente más optimista, al hablar de “industrialización interrumpida”. En su opinión la industrialización andaluza no había sido abortada en su conjunto a finales del ochocientos, ya que hubo experiencias fabriles que traspasaron la línea de 1900; después del derrumbe de los sectores punteros, la región se especializó en las

³⁴ Morilla (1978b), p. 80: “Andalucía es una ‘colonia interna’ de un país capitalista que es España, que a su vez ocupa una posición en la división internacional del trabajo a escala mundial, que convierte a Andalucía a su vez en una colonia también del capitalismo mundial”. El desarrollo genera subdesarrollo.

³⁵ Morilla (1978a), p. 18.

³⁶ Delgado (1981), pp. 39 y 59.

³⁷ Nadal (1984 y 1987).

³⁸ Tedde (1981a), p. 371: el subdesarrollo andaluz sería “una realidad localizable a partir de la segunda mitad del siglo XIX”. Antes, sin embargo, Tedde (1980), p. 51, había planteado una fecha ligeramente distinta en su trabajo sobre la *Compañía de los Ferrocarriles Andaluces*: comparando las tasas de crecimiento anual de los ingresos por km. de esta empresa con las de Norte y MZA, aventuraba que el desequilibrio regional entre Andalucía y la España septentrional se habría producido “a partir de los primeros años del presente siglo (el XX) y no antes, cuando la industrialización no había comenzado a ejercer una influencia radicalmente diferencial”.

³⁹ Lacomba (1973), p. 101: la decadencia de la economía malagueña se habría acusado desde 1882.

⁴⁰ Morilla (1984a).

⁴¹ No en vano la periodización era uno de los elementos clave de la que González de Molina y Parejo (2004), p. 8, consideran “interpretación canónica” de la industrialización andaluza.

actividades económicas para las que contaba con ventajas relativas, es decir, las agroindustriales⁴².

La renovación de la investigación sobre la historia económica andaluza comenzó a partir de la segunda mitad de los años ochenta cuando, al igual que estaba sucediendo en el resto del país, se incorporaron estudios sobre otros sectores industriales, como el eléctrico, la construcción naval o la cerámica⁴³. Desde entonces ha mejorado considerablemente el conocimiento del sector agroindustrial, gracias a la publicación de numerosos trabajos sobre la industria aceitera, la azucarera, el subsector vitivinícola, las conservas de pescado, el tabaco, el corcho o la madera, en consonancia con su relevancia en la estructura económica de la región⁴⁴. Muchos de los nuevos estudios sectoriales han abandonado el siglo XIX para centrarse en el XX, sobre todo en su primer tercio, etapa que hasta entonces apenas se había investigado⁴⁵. La acumulación de literatura específica sobre la historia económica de Andalucía ha permitido que, en los últimos quince años se hayan publicado obras colectivas y monografías de indudable valor científico, que sintetizan los avances en este terreno⁴⁶.

La renovación historiográfica ha supuesto añadir nuevos sectores, aplicar marcos geográficos y temporales distintos, y también una nueva periodización. Antonio Parejo, elaboró un índice de producción industrial de Andalucía (IPIAN)⁴⁷, que le permitió establecer un argumento que afianzó en trabajos posteriores: a pesar de la vistosidad de las iniciativas empresariales ligadas a apellidos como Larios o Heredia, durante el siglo XIX el sector secundario nunca alcanzó porcentajes significativos en la estructura económica regional, y por lo tanto no cabe hablar de industrialización; los treinta primeros años del siglo XX, sin embargo, estuvieron marcados por un mayor dinamismo empresarial del que hasta entonces se pensaba, y en ellos Andalucía apenas

⁴² Martín (1990), p. 359. En este trabajo empleó la misma fuente que Nadal (ECIs).

⁴³ Una muestra del nuevo interés de la historiografía económica española por los sectores no líderes en Nadal y Catalán (1994).

⁴⁴ La bibliografía específica de cada uno de los sectores mencionados está recogida en la adenda.

⁴⁵ Más escasos son, sin embargo, los trabajos que abordan el periodo posterior a la Guerra Civil. Excepciones serían, por ejemplo, los estudios de Fernández Roca sobre el textil algodónero (1998a, 1998b y 1999), los de Zambrana (1999, 2008) sobre el aceite, o el de Aznar y Sánchez Picón (2010) sobre la agricultura intensiva.

⁴⁶ Véase Parejo y Sánchez Picón (1999), Bernal y Parejo (2001), González de Molina (2002), González de Molina y Parejo (2003), Parejo (2009), Bernal, Florencio y Martínez Ruiz (2010), Sánchez Picón (2011), Parejo (2011a) o Sánchez Picón (2013). También los capítulos dedicados a la economía en textos más generales sobre la historia de la región, como González de Molina y Gómez Oliver (2000) o Lacomba (2006).

⁴⁷ Parejo (1997).

habría perdido posiciones con respecto al conjunto nacional. Parejo situaba la etapa decisiva, la que sancionaría el atraso andaluz, entre las décadas de 1930 y 1950, cuando la crisis económica internacional, la inestabilidad sociopolítica interna, la Guerra Civil y la política autárquica del primer franquismo limitaron las posibilidades de la agroindustria en los mercados internacionales⁴⁸. Las diferencias con Cataluña y el País Vasco, las dos regiones que sí lograron consolidar importantes proyectos industrializadores, se generaron en el momento en que estas se modernizaron, antes de 1860 y 1890, respectivamente⁴⁹.

Delgado Cabeza ha negado también que se pueda hablar de industrialización en Andalucía, considerando que nunca se completó una transformación profunda de la sociedad y la economía⁵⁰. Desde la historia medioambiental, una corriente crítica más orientada hacia la historia agraria y que cuestiona la noción de progreso basada en la industrialización, se ha rechazado hablar de fracaso industrial en Andalucía, por no considerar que fuera factible aplicar un paquete tecnológico importado y ajeno a las características de la región⁵¹.

Actualmente la interpretación más aceptada es la del profesor Parejo: la primera revolución no se materializó debido a factores endógenos de localización, inadecuada dotación de recursos energéticos, ausencia de antecedentes manufactureros y desigual distribución de la renta; en el momento de la segunda revolución tecnológica, que cubre el periodo que se analiza en esta tesis, a los factores anteriores se sumaron otros elementos de naturaleza exógena, como la crisis de los años treinta y la autarquía; siendo la consecuencia, en el largo plazo, la falta de un “proceso de industrialización secular”⁵².

⁴⁸ Parejo (2004, 2005 y 2009).

⁴⁹ Desde finales de los años setenta se han realizado estudios comparativos para comprender las trayectorias divergentes de Cataluña y Andalucía, como los de Martínez Shaw (1978), Fontana (1995), Delgado (2004) o Parejo (2005).

⁵⁰ Delgado (2004), p. 75: “si por industrialización entendemos un proceso de transformación de un orden socioeconómico hacia otro en el cual la actividad industrial es dominante, este proceso no ha tenido lugar en Andalucía”.

⁵¹ Gómez Oliver y González de Molina (1999), p. 140.

⁵² Parejo (2009), pp. 201-202.

1.2. Factores que han explicado el desarrollo económico de la región

La razón de ser de la historia económica radica en explicar cómo se produce el cambio económico en el largo plazo, para conocer el nivel de bienestar de las sociedades y los individuos y proponer acciones que permitan mejorarlo. Después de la Segunda Guerra Mundial, esta inquietud por los procesos de cambio fue recuperada por los economistas, que observaban cómo parecía ampliarse la brecha entre los países que comenzaban a experimentar la “época dorada del capitalismo”, y los que estaban sumidos en una situación de subdesarrollo. Tanto los economistas del desarrollo como los neoclásicos hicieron aportaciones teóricas que después los historiadores han aplicado a los estudios de caso, tratando de comprender qué elementos favorecen el crecimiento económico y cuáles lo obstaculizan. En esta línea se engloban autores tan dispares como Gerschenkron, Rostow, Landes, Maddison, Mokyr o North que, con distintas herramientas conceptuales, han intentado encontrar los factores determinantes, las fuentes del crecimiento económico. Puede hablarse, a grandes rasgos, de dos metodologías: una cuantitativa, que parte de la contabilidad del crecimiento desarrollada por Simon Kuznets o Edward Denison, y otra cualitativa, con mayor tradición historiográfica. El avance de la disciplina en España desde finales de los años setenta del siglo XX se ha traducido en una notable producción científica, y si la primera de las líneas ha sido menos prolífica, actualmente se está produciendo la convergencia. Hace una década, Carreras y Tafunell resumían la trayectoria económica española contemporánea en función de la contribución de los factores productivos, tierra, trabajo y capital, y de la productividad total de los factores, en un ejercicio estimulante que asumía el esquema cuantitativo pero recurría a las explicaciones cualitativas porque, como ellos mismos reconocían, aún faltaba profundizar en el conocimiento de la evolución de algunos de los factores⁵³. Con posterioridad, Prados y Rosés han aplicado la contabilidad del crecimiento a la economía española desde mediados del siglo XIX, concluyendo que el incremento de los factores, especialmente del capital, ha sido responsable de la evolución del PIB per cápita, por encima de las ganancias de eficiencia asociadas a la mejor asignación de aquellos⁵⁴.

Un análisis como el de Prados y Rosés aún está muy lejos de poder realizarse para el caso andaluz, por la ausencia de datos. A falta de estimaciones de este tipo, y

⁵³ Carreras y Tafunell (2003), pp. 435-476.

⁵⁴ Prados y Rosés (2009a).

dado que los enfoques cuantitativo y cualitativo son complementarios, hay que estudiar los elementos que han influido en la trayectoria de la región desde una perspectiva cualitativa. Se puede empezar aplicando un esquema tradicional, para ver cómo se han comportado la agricultura, la minería y el sector exterior, y si posibilitaron el crecimiento económico y pudieron servir de base para la industrialización⁵⁵.

1.2.1. Agricultura y crecimiento económico

En la mayor parte del siglo XX la cuestión agraria, identificada con las regiones del sur de España, ha sido considerada como uno de los problemas sociales más complejos del país, y la agricultura como un elemento retardador de la modernización económica⁵⁶. La desigual distribución de la propiedad de la tierra habría permitido que la acumulación de la riqueza que generaba se concentrara en manos de una minoría, al tiempo que condenaba a la mayor parte de la población a la condición de trabajadores asalariados, mal remunerados y sometidos a un régimen de ocupación estacional. La lentitud de la implantación de la revolución liberal y las distintas desamortizaciones que se sucedieron entre finales del siglo XVIII y mediados del XIX hicieron que no se cumplieran las expectativas de un reparto más equitativo de la tierra y, por el contrario, reforzaron la situación preexistente. Hasta fechas recientes, los historiadores habían asumido casi con unanimidad, que el latifundio estaba en el origen de la escasa modernización de una agricultura que mostraba un considerable retraso con respecto a las más avanzadas del noroeste de Europa.

De acuerdo con la teoría económica más aceptada, esta modernización del sector agrario era un requisito indispensable para alcanzar la industrialización. Según las interpretaciones clásicas de la revolución industrial inglesa, la mejora de la productividad en la agricultura liberó mano de obra que pudo emplearse en las fábricas, proporcionó materias primas a la industria, e hizo que aumentara la demanda de bienes de consumo y de utillaje agrícola⁵⁷. Nadal, en su obra seminal, señaló que en el caso español el sector agrario no provocó estos efectos –ponía el acento en la debilidad de la demanda– y no sirvió de estímulo a la industrialización⁵⁸. Tortella coincidía en la

⁵⁵ Este sería, por ejemplo, el esquema que aplica Maluquer (1988) para estudiar el proceso de difusión de la industrialización en el siglo XIX español.

⁵⁶ Véase González de Molina (2002a y 2002b).

⁵⁷ Un ejemplo clásico, Bairoch (1973).

⁵⁸ Nadal (1975).

valoración negativa de la agricultura, que apenas habría contribuido a la acumulación de capital⁵⁹.

Estos argumentos se completaban señalando que, en el sur de España, la escasa productividad del campo se debía a la desidia de los grandes propietarios, poco interesados en la introducción de nuevas técnicas y en la mecanización⁶⁰. Incluso los especialistas andaluces, como Bernal, asumían que los cambios en el sector agrícola habían sido mínimos, ya que la estructura de la propiedad permitía a los propietarios maximizar su rentabilidad sin necesidad de asumir grandes riesgos⁶¹.

Quienes aplicaban a la historia andaluza la teoría de la dependencia defendían que el atraso agrario era una situación impuesta por la subordinación de la región con respecto a los centros económicos de España y Europa. De este modo, el latifundio se habría especializado en una producción agraria de exportación con el tipo de régimen propio de las áreas subdesarrolladas⁶², y el excedente generado en tal negocio habría sido invertido por los terratenientes en la compra de nuevas tierras, sin mejorar las explotaciones⁶³.

Pero la responsabilidad de la agricultura en el atraso industrial no es tan clara. Los miembros del Grupo de Estudios de Historia Rural (GEHR) desmintieron, a partir de estadísticas de producción, la imagen de inmovilismo, y defendieron que se había producido una lenta transformación del sector, constatando la presencia de innovaciones técnicas en el primer tercio del siglo XX⁶⁴. Casi al mismo tiempo –segunda mitad de los años ochenta– Bernal sintetizaba sus estudios anteriores sobre el latifundio y revisaba sus propios planteamientos, reconociendo que se produjeron cambios en las grandes

⁵⁹ Tortella (1994), pp. 41y ss.

⁶⁰ Sánchez Albornoz (1968). González de Molina (2002a), p. 17, recuerda que, sin embargo, en esta época los trabajos de Martínez Alier (1968) y Naredo (1971), defendieron que la inversión en nuevas tierras por parte de los propietarios estaba justificada por la búsqueda de rentabilidad, y no por una falta de interés en la modernización de las explotaciones.

⁶¹ Bernal (1981), p. 217.

⁶² Morilla (1978b), p. 84. En ese proceso, añadía Morilla, la mano de obra se convertía en proletariado, mientras que los grandes propietarios agrícolas se integraban en la oligarquía política residente en Madrid.

⁶³ Delgado (1981), p. 50.

⁶⁴ Jiménez Blanco (1986), Zapata (1986), Zambrana (1987), GEHR (1988a y 1988b). Más recientemente, Bringas (2000) ha estimado que la productividad total de los factores y de la tierra aumentó entre 1870 y 1900 –lo que invalidaría la visión negativa del comportamiento de la agricultura– y que, a partir de 1910, la productividad del trabajo agrícola se incrementó de forma significativa.

explotaciones, si bien la modernización del campo andaluz fue demasiado lenta y gradual⁶⁵.

Las investigaciones más recientes confirman que hubo modernización de la agricultura andaluza y que el latifundio no fue impermeable a las innovaciones. Así, se ha constatado la existencia de empresarios agrarios que apostaron por el cambio tecnológico⁶⁶. Autores como López Estudillo o Zambrana han demostrado que no hubo estancamiento de la agricultura andaluza en el siglo XIX ni en el primer tercio del XX⁶⁷, aunque reconocen que en el segundo de los periodos se acumuló un considerable retraso con respecto al conjunto de España⁶⁸.

La corriente historiográfica relacionada con la economía ecológica ha tratado de construir una visión alternativa de la trayectoria económica de España. Esta visión niega la idea de atraso, y considera que los paradigmas tecnológicos que posibilitaron el despegue de los países de Europa noroccidental no se adecuaban a las características medioambientales de la mayor parte de la Península, por lo que hubo que esperar a que se dieran las condiciones técnicas y económicas apropiadas una vez acabada la Segunda Guerra Mundial⁶⁹. La agricultura, dada sus limitaciones, no podía modernizarse antes y, por la misma razón, no podía haber impulsado la industrialización⁷⁰. En esta línea, González de Molina ha señalado las limitaciones ambientales de la agricultura de la España seca, en la que se circunscribe la andaluza, para realizar las transformaciones del modelo inglés⁷¹.

Bien por las limitaciones del medio, bien porque las innovaciones –que las hubo– no consiguieron realizarse a un ritmo más acelerado, parece que el sector agrario no fue, en el caso andaluz, un estímulo para la industrialización. Y eso a pesar de la

⁶⁵ Bernal (1988), p. 222. Aunque en este trabajo reconocía la presencia de terratenientes innovadores, también admitía que la modernización del latifundio se generalizó de manera tardía como consecuencia del comportamiento empresarial conservador, pero rentabilista, de los propietarios.

⁶⁶ Sierra Alonso (1992); Bernal (1998 y 2004).

⁶⁷ López Estudillo (2002); Zambrana (2006).

⁶⁸ López Estudillo (2002), p. 139.

⁶⁹ Pujol (2001), p. 41. En relación con la agricultura, la obra de referencia de esta nueva interpretación es el libro colectivo de Pujol et al (2001).

⁷⁰ Otros historiadores agrarios, como Simpson (1992, 1999 y 2002) se han opuesto al determinismo geográfico que hay implícito en esta interpretación. Y, desde la historia industrial, Pascual y Sudrià (2002) han sido tajantes al respecto, señalando que el atraso agrario fue determinante en el lento crecimiento económico español en la segunda mitad del siglo XIX.

⁷¹ Para el conjunto de España, González de Molina (2001). Específicamente para la agricultura andaluza, González de Molina (2002b).

íntima relación entre la agricultura y la principal actividad transformadora de la región, la agroindustria.

1.2.2. Las posibilidades de la minería

El debate sobre los efectos del sector minero en el crecimiento económico español ha ocupado numerosas páginas en la literatura, por la importancia del país como exportador de minerales y por la presencia mayoritaria de empresas y capital extranjero en el sector, a partir de la entrada en vigor de la ley minera de 1868. Escudero ha resumido las posiciones encontradas entre los investigadores⁷², distinguiendo una interpretación “pesimista”, que señala los efectos negativos del predominio de las compañías foráneas: débil acumulación de capital, por la repatriación de la mayor parte de los beneficios; mínima captación de capital por el Estado, debido a la baja presión fiscal; escasos o nulos efectos de arrastre sobre la industria; empeoramiento de la posición deudora del país y deterioro de las relaciones de intercambio con el exterior⁷³. Y una interpretación “optimista”, que prácticamente contradice todos los argumentos anteriores, al considerar que hubo acumulación de capital en manos autóctonas, en el caso vizcaíno, y retención de valor en las minerías controladas por extranjeros; efectos de arrastre sobre otros sectores, como la industria de explosivos y la marina mercante; efectos positivos sobre la balanza por cuenta corriente; y generación de empleo. Además, los optimistas exponen argumentos contrafactuales, como que los recursos mineros no habrían podido ser explotados sin la participación de las firmas extranjeras o que, en el caso de hacerlo, sólo podría haber ocurrido demasiado tarde, en un contexto de mayor competencia internacional⁷⁴.

Otro especialista, Chastagnaret, más próximo a la visión pesimista, ha señalado que los partidarios de los efectos positivos se basan en aproximaciones macroeconómicas, mientras que los críticos se apoyan en estudios regionales o sectoriales⁷⁵. Posteriormente ha aparecido una nueva interpretación, la “escéptica”, que

⁷² Escudero (1996), pp. 72-74. Después de repasar la literatura, Escudero analiza los argumentos de los optimistas y se posiciona entre los pesimistas.

⁷³ Entre los pesimistas, Nadal (1975), Broder (1981) o Chastagnaret (2000).

⁷⁴ Optimistas son Coll (1985), Harvey y Taylor (1987), Prados (1988) o Tortella (1994).

⁷⁵ Chastagnaret (1994), p. 62.

directamente pone en duda la capacidad del sector minero para contribuir al crecimiento económico⁷⁶.

La minería andaluza se ha presentado como un buen campo para dilucidar esta discusión, ya que las minas y fundiciones del sur de España aportaron la mitad del valor de la producción minera española, y en la región se instalaron importantes compañías extranjeras, como *Rio Tinto*, *Tharsis*, o la *Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya (SMMP)*. Como era lógico, la “colonización” de la minería sirvió de pretexto para que se aplicara explícitamente la teoría de la dependencia⁷⁷; pero otros han sido los argumentos de la mayoría de los autores para adherirse a la interpretación pesimista.

Así, haciendo balance sobre la aportación del sector a la economía regional, Sánchez Picón se ha decantado por esta visión negativa, al considerar que la actividad minera dio lugar a economías de enclave que crearon pocas externalidades positivas⁷⁸. La acumulación de capital en manos autóctonas fue escasa y se localizó principalmente en la pequeña minería del plomo de las sierras almerienses, antes del boom minero de los años setenta del siglo XIX⁷⁹. Posteriormente, la minería del plomo de Sierra Morena fue explotada por compañías nacionales y extranjeras: esta convivencia entre empresas de distinta nacionalidad y firmas españolas en los distritos minero-metalúrgicos pudo originar un cierto grado de transferencia tecnológica y de formas de organización empresarial, como ha señalado Núñez para Linares⁸⁰; pero en cualquier caso, la capacidad de lograr efectos de arrastre del plomo era muy inferior a la de otras minerías, como la del hierro⁸¹. En este sentido, Sánchez Picón ha subrayado que al menos hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial la extracción y elaboración del plomo fue una actividad con alta intensidad en trabajo y no en tecnología⁸². El mismo autor ha estimado que los efectos multiplicadores de la inversión extranjera en el otro gran

⁷⁶ Dobado (1999 y 2006b), sostiene este argumento por la escasa participación de la minería en el PIB nacional y en el empleo.

⁷⁷ Ejemplos en Roux (1975) o Castejón (1977a).

⁷⁸ Sánchez Picón (2004), pp. 124-125.

⁷⁹ Pérez de Perceval (1984), Sánchez Picón (1983 y 1992). Este último autor señala que la minería del plomo propició el surgimiento de una nueva burguesía, distinta a la tradicional agraria, que participó en diversos proyectos para desarrollar la industria metalúrgica, hasta que el marco institucional ahogó sus aspiraciones (Sánchez Picón, 2005 y 2006).

⁸⁰ Núñez (1984), p. 106.

⁸¹ Chastagnaret (1994), p. 69, señala así la diferencia con el caso vizcaíno. Aunque esto no fue obstáculo para que *SMMP* se convirtiera en una de las principales empresas mineras del mundo, cuando se hizo con el control del plomo y del carbón de las cuencas de Sierra Morena.

⁸² Sánchez Picón (2005), p. 32.

subsector minero andaluz, el cobre onubense, fueron bastante limitados; y que el valor retenido en la explotación del hierro penibético fue mínimo⁸³.

Si bien la incidencia de la minería sobre el empleo fue evidente en las principales comarcas, el aumento de la demanda de la población andaluza, vía salarios, se vio contrarrestado por la disponibilidad de mano de obra⁸⁴. En cuanto a la mejora del capital humano, Chastagnaret ha insistido en el hecho de que algunos pueblos mineros fueron “lugar de educación” por la implicación en la enseñanza de las empresas privadas o de las propias autoridades municipales⁸⁵.

Si la minería, en su etapa dorada, no fue un elemento capaz de promover la industrialización, en los siglos anteriores al XIX su contribución fue bastante menor, desincentivada por la llegada de los minerales procedentes de las colonias⁸⁶. Así que, en general, se puede dudar de la capacidad transformadora de la actividad extractiva sobre la economía andaluza.

1.2.3. El sector exterior

La influencia del sector exterior en el crecimiento económico puede analizarse como resultado de la interacción de tres elementos: el comercio de exportación, la inversión extranjera y el grado de apertura del país. La teoría económica defiende que el comercio internacional, en sus diferentes formas, impulsa la especialización en función de la ventaja comparativa y, por lo tanto, incrementa la productividad de una economía, aumenta la renta y mejora su distribución, favorece la transferencia tecnológica y organizativa y contribuye a la mejora del capital humano⁸⁷.

La historiografía ha discutido los beneficios proporcionados por el sector exterior a la economía española. Buena parte de las críticas ha venido por el lado de la inversión extranjera directa, como se ha visto al hablar de la minería. Otros sectores,

⁸³ Sánchez Picón (2004), pp. 138 y 140.

⁸⁴ González Portilla (1985), pp. 146-150, recoge varios testimonios que confirman los bajos salarios en las minas andaluzas.

⁸⁵ Chastagnaret (2006), p. 44, cita a *Tharsis* como ejemplo de empresa minera que ayudó a la formación de la población. Lo mismo dice Avery (1985), p. 14, de *Rio Tinto*. La creación de Escuelas de Capataces de Minas en Linares (1871), Huelva (173), Vera (1890) o Bélmez (1924) también podrían valorarse en este punto, aunque considerando qué aportaron realmente, y no sobre el papel.

⁸⁶ Bernal (2004), pp. 81-85: escasa productividad, atraso cronológico y competencia de la oferta colonial impidieron que actuara como estímulo a la innovación industrial.

⁸⁷ Los estudios empíricos no son tan concluyentes: así, mientras que trabajos como el de Sachs y Warner (1995) señalan que la apertura comercial implica la convergencia con los países desarrollados, Williamson (2012) encuentra en el comercio internacional desigual el origen del subdesarrollo.

como ferrocarriles, banca, servicios públicos urbanos y algunas otras actividades también contaron con un elevado protagonismo del capital y la iniciativa extranjera. Frente a una visión pesimista, que señalaba la apropiación por parte de inversores foráneos de los efectos de arrastre derivados de la exportación de materias primas⁸⁸, otros autores, como Tortella, han argumentado que fue la escasez de capital doméstico lo que hizo necesaria la importación de capital extranjero⁸⁹.

Analizando el comercio exterior en su conjunto, Prados de la Escosura ha defendido que, entre 1800 y 1930 tuvo efectos positivos sobre la economía española, ya que contribuyó a la ampliación del mercado interior, permitió la utilización de recursos ociosos, ayudó a mejorar la red de transporte y a crear un sistema financiero moderno, y aumentó la productividad parcial de la minería y la agricultura. Aunque también ha reconocido que los efectos de arrastre y las externalidades del comercio fueron limitados⁹⁰. Carreras y Tafunell recogen los argumentos de Prados y juzgan beneficiosa la inserción de España en el comercio internacional desde la segunda mitad del siglo XIX, considerando que el exceso de importaciones de productos industriales sólo pudo financiarse con la inversión extranjera pero también con el crecimiento sostenido de las exportaciones de productos minerales y agrarios –como el vino durante el episodio de la filoxera en Francia– es decir, aquellos en los que el país presentaba ventajas comparativas⁹¹. La hipótesis que consideraba negativa la entrada de la economía española en el mercado internacional desde una posición subordinada a las necesidades del centro ha dejado de estar presente en las explicaciones sobre la modernización económica de España⁹².

La andaluza ha sido una economía secularmente abierta, por lo que el análisis del sector exterior se presume relevante para la comprensión de su trayectoria. Durante dos siglos y medio, los puertos de Sevilla y Cádiz habían monopolizado el tráfico comercial con las colonias, aunque buena parte de las operaciones mercantiles solo

⁸⁸ Broder (1981), Nadal (1984).

⁸⁹ Tortella (1978 y 2008). En los últimos años ha aumentado considerablemente el conocimiento de la inversión extranjera directa en España. Un conjunto de trabajos sobre el tema, en Tascón (2008). Un excelente estado de la cuestión precede al análisis de la inversión estadounidense en Álvaro (2012). Un estudio clásico, sobre la inversión francesa, es Broder (1981); el capítulo dedicado a los ferrocarriles se ha publicado recientemente (Broder, 2012).

⁹⁰ Prados (1988), pp. 220-221.

⁹¹ Carreras y Tafunell (2004), pp. 130-131.

⁹² Veáse, por ejemplo, Muñoz, Roldán y Serrano (1976).

consistían en la reexportación de productos elaborados en otras regiones⁹³. Hace dos décadas, los efectos de la pérdida del imperio colonial fueron valorados por Prados⁹⁴ como muy inferiores a los que pretendía la historiografía tradicional, representada por Vives o Fontana⁹⁵. Aunque la hipótesis de Prados no ha logrado consenso entre los especialistas⁹⁶, en lo que respecta a Andalucía el propio autor reconocía que, junto con Cataluña, sería una de las regiones más afectadas⁹⁷. Para Bernal, Florencio y Martínez, los resultados negativos que supuso la quiebra colonial para la región fueron evidentes, por su mayor dependencia del sistema comercial establecido, pero menores que la sensación que transmiten los textos de la época⁹⁸. Parejo ha señalado que la crisis afectó gravemente a las ciudades que participaban en el comercio colonial, aunque no creía que se trasladara al resto de la economía regional, que estaría ya vinculada a los mercados de Europa Occidental; así, mientras que Cádiz resultó enormemente perjudicada, los intercambios comerciales con los países europeos hicieron que otras plazas, como Jerez y Málaga, se recuperaran pronto⁹⁹.

Pero cabe preguntarse si, de alguna manera, el comercio con las colonias pudo contribuir a la industrialización de la región. García-Baquero consideró que los beneficios obtenidos en la Carrera de Indias no estimularon las manufacturas autóctonas debido a que los comerciantes que actuaban en ella no contaban con experiencia industrial y, ante la ausencia de esta tradición, optaron por invertir en actividades rentistas y suntuarias, dando lugar a una “ocasión perdida”¹⁰⁰. Los trabajos de Bernal han modificado esta visión: la demanda colonial no habría sido una ocasión perdida por desinterés del empresariado bajo-andaluz, ya que hubo capital comercial en las primeras iniciativas industrializadoras; también han señalado que se suele olvidar la competencia de productos extranjeros que se reexportaban a América y las altas tasas de inflación; pero, sobre todo, la inversión industrial tendría un coste de oportunidad enorme para el

⁹³ Parejo (1987), p. 138.

⁹⁴ Prados de la Escosura (1988).

⁹⁵ Vicens Vives (1959), Fontana (1991).

⁹⁶ Véase, por ejemplo, la crítica de Carreras y Tafunell (2004), pp. 76 y ss.

⁹⁷ Prados (1988), p. 91.

⁹⁸ Bernal, Florencio y Martínez (2010), pp. 102 y 103.

⁹⁹ Parejo (2009), pp. 38 y 39. Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 103, comparten la misma opinión; Prados (1988), p. 93, también ha sostenido que la agricultura comercializada, uno de los sectores más dinámicos, se orientó hacia los mercados europeos en expansión. Una imagen más pesimista de las consecuencias de la pérdida del comercio colonial en García-Baquero (1981). Sobre la decadencia de Cádiz, véase García-Baquero (1972) y Bustos (2005).

¹⁰⁰ García-Baquero (1976, 1978a y 1978b).

capital, que podría ser utilizado en un comercio que permitía elevados beneficios a corto plazo¹⁰¹. La explicación de Bernal focaliza en un tema de incentivos, y no de incapacidad o desidia de los empresarios. Otras investigaciones han confirmado la presencia de capitales procedentes del comercio colonial en actividades industriales¹⁰².

La Carrera de Indias y el tráfico colonial no agotan la relación de Andalucía con el sector exterior. La historiografía ha considerado la importancia de otros dos elementos, el comercio de exportación con Europa y la presencia de capital extranjero. En cuanto al primero, Morilla argumentó que los empresarios industriales de mediados del siglo XIX apostaron racionalmente por el abandono de las actividades fabriles e invirtieron en los sectores exportadores de materias primas; si el resultado fue negativo, se debió al contexto depresivo en el que se sumergió la economía internacional a partir de 1873¹⁰³.

Al hablar de la minería se ha discutido el papel de las inversiones extranjeras; dos de los investigadores citados, Núñez y Sánchez Picón, no se centraron exclusivamente en la actividad extractiva y ampliaron sus trabajos a todo el sector exterior. Así, Núñez se preguntaba por su impacto sobre el desarrollo económico andaluz en la segunda mitad del siglo XIX. Reconocía que su intención era verificar los efectos beneficiosos de las actividades exportadoras, y lo hacía a partir de cuatro análisis sectoriales, las minerías del cobre y el plomo, el esparto y el vino de Jerez, que ofrecían unos resultados menos optimistas que los pretendidos. Por lo que respecta a la expansión del mercado interno, tan solo en el caso jerezano detectaba una cierta distribución de la renta, mientras que los efectos multiplicadores de los salarios eran limitados; para la autora, la minería linarense del plomo podía presentarse como un ejemplo típico de difusión tecnológica y las firmas españolas habían adoptado formas de organización modernas, al igual que había sucedido con las compañías exportadoras de Jerez. A esto había que añadir una modesta mejora del capital humano en algunos enclaves mineros, como los onubenses. Pero, en general, la autora reconocía que el impacto del comercio de exportación había sido limitado, algo que trataba de explicar con una hipótesis sugerente: el potente sector exterior andaluz encubría un problema de

¹⁰¹ Bernal (1993b y 2004). El mismo autor, Bernal (1999), pp. 498-499: “Mientras la Carrera respondiese en la financiación, crédito y dinero, a las pautas tradicionales, una industrialización así planteada estaba, sin duda, al socaire del comercio colonial. No hubo, pues, una ocasión perdida”.

¹⁰² Ruiz Rivera (1988), Iglesias (1991) o Maldonado (1998).

¹⁰³ Morilla (1984a), pp.108-112.

economías monoexportadoras, desconectadas entre sí, reflejo de un bajo nivel de integración regional¹⁰⁴.

Unos años después de los textos de Núñez se publicó la tesis doctoral de Sánchez Picón, que también participaba en el debate sobre la relación entre comercio exterior y desarrollo económico regional, llegando a conclusiones más pesimistas. Su investigación se centraba en una única provincia, la almeriense, que había participado activamente en los mercados internacionales desde finales del siglo XVIII hasta el inicio de la Guerra Civil a través de sucesivos ciclos exportadores –barrilla, plomo, esparto, uva y hierro– que calificaba como “oportunidades perdidas”. Factores endógenos, como la actuación del estado o la carencia de instituciones financieras tuvieron su cuota de responsabilidad en estos resultados; pero, en todo caso, ni el sector exterior habría contribuido a la expansión del mercado interno –bajos jornales– ni la movilización de los recursos naturales se hizo en condiciones óptimas, ni las exportaciones estimularon la mejora de las infraestructuras de transporte, ni del capital humano¹⁰⁵.

Los trabajos de Núñez y Sánchez Picón han sido los únicos que han planteado la cuestión explícitamente. Otros autores han abordado el impacto del comercio exterior y de la inversión extranjera directa al analizar actividades vinculadas a la exportación, como el jerez, el aceite, la uva y otros vinos, o las conservas de pescado; la actuación de grupos empresariales concretos; o sectores como el eléctrico o los servicios urbanos, los ferrocarriles o la minería¹⁰⁶.

Los historiadores han debatido también sobre la posible incidencia de la política proteccionista, especialmente durante la Restauración, en el atraso industrial español. Para unos, la protección habría impedido la mejora de la competitividad de la industria y de la agricultura¹⁰⁷, alejando a España de las tendencias de apertura de las economías

¹⁰⁴ Núñez (1984), p. 107 y (1985), p. 185.

¹⁰⁵ Sánchez Picón (1992).

¹⁰⁶ Ejemplos como Simpson (1985), Maldonado (1998) y Montañés (2000a y 2000b) para el jerez; Zambrana (1984 y 2004) y Hernández Armenteros (2001 y 2004) para el aceite; Mendez (1980) para la uva; Morilla (1989 y 1995) y Pan Montojo (1994) para los vinos; o Ríos (2002 y 2005) para las conservas de pescado. Inversiones extranjeras en electricidad y ferrocarriles en Bernal (1994a), Tedde (1980), Cuéllar (2003), Cuéllar y Sánchez Picón (2008a) o Broder (2012). Aunque no se refiera específicamente a Andalucía, debe mencionarse el trabajo de López-Morell (2005) sobre las inversiones españolas de la casa Rothschild, dado que buena parte de aquellas se realizaron en territorio andaluz.

¹⁰⁷ Prados (1988).

europas, durante periodos claves de expansión¹⁰⁸. Se ha sugerido que la protección arancelaria fue buscada de manera consciente por los empresarios como modo de asegurarse unas rentas sin tener que competir con los productores extranjeros¹⁰⁹. Otros autores han rechazado esta afirmación y han replicado que el proteccionismo no fue la mejor opción y que hubo errores en su aplicación pero que, dadas las dificultades financieras del estado, parecía la única política posible¹¹⁰. Incluso se ha cuestionado que existiera relación entre el moderado crecimiento del sector exterior entre 1891 y el inicio de la Primera Guerra Mundial, señalando que el grado de protección real de la economía española era similar al de las naciones de entorno¹¹¹.

Carreras y Tafunell han empleado también este argumento, resaltando que durante el primer tercio del siglo XX la economía española estaba cerrada, pero no más que la del resto de países europeos, por lo que no debe exagerarse el impacto del viraje proteccionista. Para ellos, el “verdadero cambio histórico fue el de la autarquía”, que supuso el colapso del grado de apertura con respecto a Europa Occidental¹¹².

Las primeras investigaciones mostraron que el proteccionismo había tenido una incidencia significativa sobre la economía andaluza. Nadal subrayó los esfuerzos de los empresarios siderúrgicos malagueños por rebajar los aranceles que gravaban al carbón inglés, que no fructificaron; a mediados de la década de 1840, la victoria de los intereses de los propietarios de minas asturianas proporcionó una “herida de muerte” a la siderurgia meridional¹¹³. La protección que afectaba a unos sectores de manera negativa lo hacía sobre otras actividades en sentido contrario: Serrano ha señalado cómo entre 1875 y 1895 la política arancelaria favoreció los intereses agrícolas al reservar el mercado interno al cereal y promover la exportación de vino común; y, especialmente en el caso del cereal, los intereses andaluces eran importantes¹¹⁴. En este sentido, Bernal ha reconocido que, a partir de 1872, los grandes propietarios de cereal andaluces presionaron para obtener unos aranceles que les fueran favorables¹¹⁵; el mismo autor

¹⁰⁸ Tena (1992).

¹⁰⁹ Palafox (1991), Fraile (1991), Tena (1999).

¹¹⁰ Nadal y Sudrià (1993), pp. 223-224. El debate también se centró en la medición de la protección real que se aplicó en este periodo; una muestra de las diferentes posturas en Tena y Tirado (1996).

¹¹¹ Véase Serrano (1987), Sabaté (1995) o Herranz y Tirado (1996).

¹¹² Carreras y Tafunell (2004), pp. 124 y 456. Estos autores han pedido cerrar el debate librecambio-proteccionismo, por considerarlo estéril.

¹¹³ Nadal (1972 y 1981). Las gestiones de Heredia por reducir la protección al carbón, en Velasco (1997).

¹¹⁴ Serrano (1987).

¹¹⁵ Bernal (1979), pp. 121-122. Es interesante esta cita del mismo Bernal (1988), p. 184: “El proteccionismo, al regular los precios del trigo en función de la baja rentabilidad de los secanos

afirma que, al asegurar rentabilidades elevadas, el proteccionismo desincentivaba la introducción de mejoras en explotaciones obsoletas¹¹⁶.

Una visión alternativa es la presentada por Arenas en su estudio de caso sobre Sevilla durante la Restauración. Este autor asume la interpretación de Fraile, que afirma que se produjo una alianza entre los grupos interesados en reservar el mercado a sus productos –textiles catalanes, hierros vascos, cereales castellanos– y la conjuga con las tesis dependentistas, para concluir que la élite mercantil sevillana participó en esta alianza que perjudicaba a la propia industria local y que, a la postre, se tradujo en un retroceso de todos los indicadores de crecimiento económico de la región¹¹⁷.

Puede que no sea lo más apropiado abordar la cuestión de la política arancelaria desde la óptica de las regiones que ganan y las regiones que pierden. Fueron distintos grupos de presión los que, en función de circunstancias concretas, variaron sus reivindicaciones de protección, pensando en sus propios intereses¹¹⁸. Parece que, en líneas generales, el proteccionismo no favoreció el crecimiento económico andaluz¹¹⁹. Pero parece también que fue la manera de aplicarlo lo más perjudicial y cabe preguntarse, como se ha dicho antes, si había otras alternativas de política exterior.

Se ha escrito mucho sobre los aranceles de la Restauración, si bien la economía española y andaluza se cerró aún más a partir de los años treinta del siglo XX, como consecuencia de la crisis mundial, y sobre todo, durante el periodo autárquico que siguió a la victoria franquista en la Guerra Civil. Parejo ha insistido en que en este momento se marcaron las distancias entre Andalucía y el resto de regiones españolas,

castellanos, favorecía por renta de situación a las grandes explotaciones del sur; en la depresión agraria la miseria de Castilla si no hizo rica a Andalucía le permitió superar la crisis sin modificaciones importantes en el sistema productivo”.

¹¹⁶ Bernal (2002), p. 230. Idéntica conclusión en Florencio (1994) p. 134.

¹¹⁷ Arenas (1995), p. 316. A lo largo del texto, el autor describe la controversia entre los partidarios del librecambio, comerciantes e industriales, y los defensores de la vía “nacionalista”, fundamentalmente agrarios. En este proceso, la burguesía local acabó asumiendo la división regional del trabajo, que asignaba a la región la especialización en materias primas. Zapata (1996), p. 689, extraía conclusiones similares para el caso extremeño, al afirmar que el proteccionismo, que fue bueno para una pequeña minoría, no fue un acicate para la economía regional en su conjunto.

¹¹⁸ La complejidad del asunto se aprecia al profundizar en los propios sectores. Así, Hernández (2007), p. 82, ha mostrado las opiniones encontradas de marquisitas y exportadores a granel de aceite; en el sector de las conservas de pescado onubense, los acuerdos con Portugal enfrentaron a los intereses pesqueros de Isla Cristina y Ayamonte, como ha subrayado Ríos (2002), pp. 57-60.

¹¹⁹ Esta conclusión ha sido admitida por historiadores de distintas posiciones, desde Lacomba (2006), pp. 82-89, hasta Tedde (1985), p. 309. Este último presentaba otro argumento en contra de la política proteccionista: había favorecido la desviación de ahorro andaluz hacia industrias protegidas del norte, como en el caso de la familia Loring (Tedde, 1988a), pp. 75-76.

como consecuencia de que la región meridional insistió en una especialización económica que era coherente con su secular apertura comercial, pero desafortunada en un contexto de aislamiento internacional¹²⁰. Los productos de exportación perdieron sus mercados tradicionales y no pudieron abastecerse de inputs del exterior, por lo que se paralizó el cambio técnico que había empezado en los años de entreguerras¹²¹. En esta coyuntura, la región quedó al margen de los proyectos industrializadores del estado y tampoco hubo reacción por parte de la iniciativa privada¹²².

Haciendo balance de la aportación del comercio exterior a la economía andaluza, cabe decir que no se convirtió en palanca de la industrialización. Los limitados efectos de arrastre de la inversión extranjera, el comercio colonial que ofrecía mayores y más seguros beneficios reexportando manufacturas de otros territorios, y la especialización – forzada por el proteccionismo o no– en la exportación de materias primas y productos semielaborados, no constituyeron un estímulo suficiente para generar un crecimiento económico sostenido.

1.2.4. La industria antes de la industria

Se han valorado tres elementos importantes –agricultura, minería y comercio exterior– que, según las interpretaciones clásicas, contribuyeron a difundir el modelo de industrialización ““a la inglesa””. Los nuevos avances de la historiografía económica apuntan a que la revolución industrial fue un progreso gradual en el que, en mayor o menor medida, influyó la presencia de un sustrato fabril previo. Por lo tanto, la pregunta que se plantea es si existió en Andalucía una base artesanal, una industria rural dispersa o una protoindustria que sirviera de estímulo a la industrialización¹²³. A mediados de los ochenta, cuando los historiadores españoles se hicieron eco de estas ideas, Morilla planteó que quizás existieran precedentes industriales que tuvieran continuidad en Málaga antes del siglo XIX¹²⁴. Pero el avance de la investigación ha sido menos

¹²⁰ Parejo (2004 y 2009).

¹²¹ Fue el caso del sector aceitero, véase Zambrana (1999).

¹²² Parejo (2009), p. 119: “los empresarios andaluces, penalizados por las hipotecas autárquicas y más interesados en inversiones alternativas –a veces situadas en una línea que bordeaba la ilegalidad–, bastante más rentables a corto plazo”.

¹²³ El concepto de protoindustrialización como fase previa a la industrialización, en Mendels (1972). Un planteamiento más amplio, que no se ciñe a la protoindustria y que apunta a la dotación previa de trabajo cualificado, en Berg (1987).

¹²⁴ Morilla (1984a), pp. 99-103. Para este autor, negar que hubiera una industria malagueña anterior significaba asumir un razonamiento *a fortiori*: como no triunfó la industrialización en el siglo XIX, se asume que antes tampoco hubo industria.

optimista. En su tesis sobre el textil antequerano, Parejo negaba que hubiera habido un fenómeno protoindustrial¹²⁵. Bernal, distinguiendo entre industria rural dispersa e industria alimentaria, como dos modalidades de agroindustria, ha señalado que, de la primera, la industria sedera y la pañería comenzaron su declive en el siglo XVII y que solo la fabricación de jabón se consolidó como actividad industrial exitosa en el largo plazo; en cuanto a la segunda, descartado el aceite por las limitaciones institucionales a las exportaciones, el vino fue el único sector que dio lugar a complejos fabriles antes de la industrialización¹²⁶.

La industria textil dispersa no estimuló un desarrollo posterior, como ha señalado Parejo. Tampoco los complejos industriales que ha estudiado Bernal en torno a la capital gaditana y al comercio colonial¹²⁷; el mismo resultado obtuvieron los altos hornos de la serranía de Ronda, que junto a aquellos constituyeron el “primer aborto” industrial detectado por Nadal, en la segunda mitad del setecientos¹²⁸. La conclusión del profesor Bernal, al reflexionar sobre los intentos fabriles anteriores a la revolución industrial, es que ni la minería, ni la industria rural dispersa, ni la agroalimentaria, ni las actividades urbanas, ni la demanda colonial promovieron la industrialización de la región¹²⁹. Considerando el sustrato previo, Andalucía no cumplía los requisitos para iniciar un despegue industrial¹³⁰. A pesar de algunas experiencias llamativas, a finales del XVIII la región tenía una intensidad industrial por debajo de la media española¹³¹.

¹²⁵ Parejo (1987), p. 140: “Especular sobre la existencia de una posible protoindustrialización en Andalucía es tarea baldía, por cuanto el fracaso de la industria rural a domicilio –el putting out– abortó toda posibilidad de conformar zonas en las que se hubieran materializado las transformaciones interaccionadas que significaron a ese tipo de regiones: crecimiento demográfico, especialización agrícola, comercialización exterior de los productos industriales, etc.”.

¹²⁶ Bernal (2004), pp. 86-93. Reconoce que poco se sabe del sector cañero, y destaca la actividad panadera de Alcalá de Guadaíra, suministradora casi monopolística de la capital sevillana.

¹²⁷ Bernal (1999), pp. 498-499. Explicaba su fracaso por las grandes dimensiones de las iniciativas industriales, el diferencial de precios y, como se ha comentado antes, la existencia de la alternativa inversora en el comercio, más rentable a corto plazo.

¹²⁸ Nadal (1984).

¹²⁹ Bernal (2004), p. 80. “La mera constatación de actividades preindustriales a escala regional no es suficiente para explicar su posible evolución transformadora hacia una industrialización plena si, al unísono, no se acompaña de medidas transformadoras resultantes de la progresiva implantación de comportamientos capitalistas en las restantes actividades y agentes económicos regionales, además de los impulsos del mercado”. Un balance actualizado de la industria anterior a 1830 en el capítulo 2 de Bernal, Florencio y Martínez (2010).

¹³⁰ Esta era la impresión de Martínez Shaw (1978), en la comparación con Cataluña.

¹³¹ Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 68, comentando los resultados de un trabajo inédito de Parejo.

1.2.5. ¿Un sistema financiero autóctono?

El discurso historiográfico está siempre expuesto a revisión, y otros elementos han sido evaluados por su implicación en el crecimiento económico. Adam Smith entendía que la acumulación de capital era el determinante último del crecimiento. La tradición marxista y los economistas del desarrollo, influenciados por ella, también llegaron a asumir que acumulación de capital implicaba automáticamente crecimiento económico¹³². Como se ha visto, en el caso de Andalucía esta cuestión, que estuvo de moda a finales de los setenta y principios de los ochenta, parece haber quedado zanjada. Con todas las objeciones que se puedan formular, tanto la Carrera de Indias, como el comercio con Europa Occidental, la agricultura de exportación y las primeras fases de la minería, debieron ser origen de acumulación de capital que, salvo en el caso del distrito vinícola de Jerez y algunos ejemplos puntuales, no actuó a favor de la industrialización andaluza.

Gerschenkron, en sus estudios clásicos sobre la difusión del sistema fabril, advirtió que la acumulación primitiva de capital no constituyó un prerequisite del desarrollo industrial y recordó casos históricos de regiones y países que, a pesar de generar riqueza, no la invirtieron en la industrialización; para este autor, diversos factores podían movilizar el capital hacia la industria, y dos de los más significativos habían sido el Estado y la banca¹³³.

En Andalucía, la creación del *Banco de España* en 1874 supuso el fin de la banca regional, maltrecha desde la crisis de 1866. Hasta entonces, en el siglo XIX la región contó con cuatro bancos de emisión, algunas sociedades de crédito y, hasta 1813, la sucursal del Banco de San Carlos en Cádiz¹³⁴. La crisis de 1866 acabó con uno de los bancos emisores y debilitó a los restantes, que fueron absorbidos por el *Banco de España*¹³⁵. Esta institución estableció su red de sucursales –en un proceso bien conocido gracias a los trabajos de Piñar– y en 1884 estaba presente en las ocho provincias andaluzas¹³⁶. Si Andalucía apenas participó de la oleada de creación de bancos que se

¹³² Véase capítulo 2.

¹³³ Gerschenkron (1968), pp. 39 y ss.

¹³⁴ Un análisis de estas instituciones financieras en Titos (2003). La literatura historiográfica sobre entidades financieras en Andalucía, en la adenda. Tanto los bancos de emisión como las sociedades de crédito se concentraron mayoritariamente en la mitad occidental: Cádiz, Sevilla y Jerez. Además, un banco de emisión actuó en Málaga y una sociedad de crédito lo hizo en Córdoba.

¹³⁵ Los efectos de la crisis financiera sobre la banca regional andaluza en Tedde (1981a, pp. 183-396).

¹³⁶ Piñar (1984a y 1984b).

produjo en España en los últimos años del ochocientos, con el cambio de siglo se instalaron en ella numerosas sucursales de la banca privada nacional, que incrementaron su importancia en las décadas de 1910 y 1920. Hasta que la banca moderna consiguió implantarse, las tareas de intermediación financiera fueron ejercidas por banqueros privados, como ha señalado el profesor Titos en repetidas ocasiones¹³⁷.

Los especialistas han discutido sobre los efectos del sistema financiero en el crecimiento económico andaluz, considerando que permitió la transferencia del ahorro regional hacia el exterior. La idea del drenaje de recursos fue defendida por los partidarios de la dependencia¹³⁸; pero también por otros autores, como Tedde, que sugirió que el ahorro generado en las zonas agrícolas se trasladó a las más desarrolladas, aumentando la disparidad interregional¹³⁹. Hace pocos años esta hipótesis ha sido discutida por García Ruiz, que ha afirmado que Andalucía fue, en la mayor parte del siglo XX, receptora de crédito¹⁴⁰. Este autor se centra en la banca privada del siglo XX, cuando los trabajos de Tedde se iniciaban en el último cuarto del ochocientos. Hasta la década de 1910, el banco con mayor capacidad de influir en la región, por las vías de captación de ahorro y de inversión, habría sido el *Banco de España*. En su tesis doctoral sobre esta institución –de carácter privado hasta su nacionalización en 1962–, Piñar señalaba fases en las que el capital retirado de las sucursales superó al que se inyectaba en ellas¹⁴¹. Titos, que había estudiado el tema con anterioridad, escribió que, en una primera etapa, entre 1875 y 1883, el Banco había retirado sistemáticamente capital para desviarlo hacia otras regiones¹⁴². Con posterioridad, se habrían sucedido etapas en las que se captaban más recursos de los que se invertían con otras en las que sucedía lo contrario. Durante las dos primeras décadas del siglo XX el crédito del *Banco de España* en las provincias andaluzas fue disminuyendo, aunque el ahorro captado en ellas lo hizo a mayor ritmo y, desde 1928, según Piñar “ya no existe drenaje alguno”¹⁴³.

¹³⁷ Desde sus primeros trabajos, Titos (1978 y 1980) ha llamado la atención sobre la importancia de los banqueros privados, también para el conjunto de España (Titos, 1999b).

¹³⁸ Véase Morilla (1978b) p. 84.

¹³⁹ Tedde (1974), pp. 453-454.

¹⁴⁰ García Ruiz (2003a y 2007). Aunque el método empleado parece apropiado, para el primer tercio del siglo XX solo aporta datos de créditos de una entidad –el Banco Hispano Americano y, en algún momento, del Banco Central– y únicamente puede calcular tasas de cobertura a partir de 1947. Desde ese año, las impresiones de García Ruiz son más fiables, pero insuficientes para rebatir la idea de Tedde, referida a antes de 1914.

¹⁴¹ Piñar (1984a), pp. 575-576, 593-594, 696-699.

¹⁴² Titos (1980), p. 90. Las dos sucursales más afectadas por esta práctica habrían sido Sevilla y Málaga.

¹⁴³ Piñar (1984a), pp. 704-707.

Como se aprecia, es difícil emitir un juicio válido sobre la actuación global del *Banco de España* en las provincias andaluzas, desde su nacimiento hasta la Guerra Civil, y el mismo Piñar apuntó que la institución también había participado en el drenaje de fondos mediante la colocación de deuda pública, que gestionaba desde las sucursales, idea similar a la expresada por Tedde¹⁴⁴.

No puede decirse qué habría pasado si la región hubiera contado con un sistema financiero propio –cuando lo tuvo, no fue capaz de superar la crisis de 1866 en condiciones favorables– pero cabe pensar que su existencia podría haber supuesto mayor oferta de crédito para la inversión empresarial, especialmente para las empresas medianas y pequeñas. La alternativa, los banqueros privados –salvo la excepción representada por la casa Rodríguez-Acosta, que mantuvo una considerable inversión en valores industriales– no habría tenido apenas implicación en la promoción de la actividad fabril¹⁴⁵.

En definitiva, parece válida la conclusión de Titos cuando afirma que “ni el tamaño del sector financiero ni la orientación de sus inversiones han contribuido de manera notable al desarrollo histórico del sector industrial en Andalucía”¹⁴⁶.

1.2.6. La acción del Estado: capital social y sistema de transporte

Junto con la banca, el Estado era el otro elemento que, según Gerschenkron, podía impulsar la industrialización, y mencionaba el ejemplo de Rusia, donde el Gobierno se implicó en la construcción de ferrocarriles y propició el auge industrial de la década de 1880. Pero Andalucía es una región y sólo con la consolidación del proceso autonómico, desde los años ochenta del siglo XX, ha contado con instrumentos institucionales propios. Por otra parte, dadas las limitaciones de todo tipo a las que estuvo sometido, la contribución del Estado español al desarrollo económico regional debería valorarse contraponiendo al qué hizo el qué pudo hacer.

¹⁴⁴ Tedde (1981), p. 395: desde 1874 “...el *Banco de España*, al igual que antes lo había hecho la Caja de Depósitos, drenaba ahorro andaluz, y de otras regiones, para sostener el crédito del Estado”. La hipótesis del drenaje no se ha sugerido exclusivamente desde las regiones agrarias, como la andaluza, también se ha propuesto desde regiones industriales, como Cataluña. Una revisión del debate sobre el papel de la sucursal barcelonesa del *Banco de España*, en Castañeda (2001), p. 135, que concluye, para el periodo 1874-1900, que “sobre el conjunto de la actividad del *Banco de España* en Barcelona, existe unanimidad al enjuiciar negativamente la baja financiación que ofreció al sector privado en Cataluña. En este aspecto, uno solo puede estar de acuerdo, aunque la reprobación es extensible a su actuación en todo el ámbito territorial donde operaba”.

¹⁴⁵ Titos (1978 y 1999a).

¹⁴⁶ Titos (2004), p. 158.

En un periodo tan amplio como los últimos doscientos años han variado las funciones que, desde el punto de vista de la economía, le corresponden al Estado. En la segunda mitad del siglo XX se popularizaron dos visiones que prácticamente se mantienen en la actualidad: de un lado, el modelo neoclásico, defensor de un Estado que establezca un marco garante del ejercicio de la libre competencia en el mercado; y un conjunto de formulaciones que se conocen como modelos de crecimiento endógeno, que propone un papel activo de las instituciones políticas, que contempla desde diversos estímulos al crecimiento hasta la intervención pública en determinados sectores. Ambas corrientes proporcionan elementos analíticos para comprender el pasado desde el presente, sabiendo que estaban muy lejos del pensamiento económico de la época analizada.

Carreras y Tafunell han hablado de la “España liberal” para caracterizar, desde el punto de vista económico, al periodo que transcurre entre 1833 y 1936, argumentando que, pese a las dificultades que tuvieron que afrontar los Gobiernos liberales, el núcleo esencial de la legislación de este signo se mantuvo vigente¹⁴⁷. En esencia, la reglamentación aprobada por los liberales intentaba adaptar la economía española a los nuevos aires que estaban transformando el mundo, y se desarrolló en varios frentes. Una de las prioridades fue la reforma agraria, que tuvo su episodio más conocido en una serie de desamortizaciones –las principales en 1836, 1841 y 1855– que aspiraban a conseguir la “propiedad perfecta” de la tierra y acabar con el régimen señorial¹⁴⁸. Otro pilar de la política liberal fueron las leyes encaminadas a implantar la libertad de comercio e industria. Después de algunos intentos, en 1834 se liberalizó el comercio de trigos, harinas y otros granos nacionales. Casi al mismo tiempo se abolió la agremiación obligatoria y, en 1836, se decretó la libertad de industria.

Para impulsar la construcción del ferrocarril se aprobó la ley de 1855, que garantizaba concesiones de líneas por 99 años y ordenaba el régimen de subvenciones. Al año siguiente, dos nuevas leyes regularon los bancos de emisión y las sociedades de crédito, sancionando la pluralidad de emisión y los bancos de negocios, respectivamente, y permitiendo la entrada de capital extranjero.

Después de avances timoratos y de alguna medida contraproducente, la ley minera de 1859 y, sobre todo, el decreto de bases de 1868, eliminaron las limitaciones

¹⁴⁷ Carreras y Tafunell (2003), p. 94.

¹⁴⁸ La bibliografía sobre el tema es amplísima; dos imágenes de conjunto en Robledo (1996) y Rueda (1997).

seculares y, usando la expresión de Nadal, “desamortizaron el subsuelo”, que pudo ser explotado por empresas foráneas¹⁴⁹.

Este corpus legal hizo que se liberalizara la economía y se insertara en el mercado internacional. En la última década del siglo XIX la política comercial española, de acuerdo con el contexto mundial, se tornó proteccionista; desde entonces, se fue afianzando un discurso económico nacionalista que sumó a los sucesivos aranceles distintas leyes que pretendían fomentar la industria mediante exenciones y privilegios fiscales a las empresas¹⁵⁰. Aún reconociendo el intervencionismo de la dictadura de Primo de Rivera y del primer bienio republicano, hay autores que sostienen que, salvo episodios puntuales, el discurso económico nacionalista no pasó de ser retórico¹⁵¹. El verdadero cambio de rumbo de la economía española, respecto de la etapa precedente pero también en relación con el resto de los países de su entorno, se produjo durante el primer franquismo, que basó su política económica en la persecución del ideal autárquico y en la intervención en todos los sectores productivos, con dramáticos resultados¹⁵².

Este es, a muy grandes rasgos, el marco legislativo en el que se desarrolló la iniciativa económica desde principios del siglo XIX hasta el año 1959. ¿Cómo afectó a las posibilidades de industrialización de la región andaluza? Al tratar el tema de la agricultura se ha comentado que las desamortizaciones afianzaron la estructura desigual de la tierra, consolidando la posición de los latifundistas tradicionales y convirtiendo en grandes propietarios a miembros de la burguesía mercantil. Aunque se produjeron mejoras –limitadas– en las explotaciones agrarias, apenas sirvieron para aumentar la capacidad de demanda de la población andaluza.

La legislación sobre bancos y sociedades de crédito dio paso a un sistema financiero que, como se ha visto, contribuyó muy poco a la industrialización regional, incluso en la fase en que puede considerarse autóctona. La liberalización de la minería intentó superar los obstáculos institucionales de la primera mitad del siglo XIX –que

¹⁴⁹ Véase el capítulo 4 de Nadal (1975).

¹⁵⁰ Carreras y Tafunell (2003), p. 196.

¹⁵¹ Comín (2002), p. 307, sobre el nacionalismo económico de la dictadura de Primo de Rivera: “la prueba es que el comercio español no disminuyó durante los años veinte, sino que, al contrario, fue uno de los factores del crecimiento; pasada la coyuntura de la Primera Guerra Mundial, apenas se nacionalizaron activos españoles en manos de extranjeros; mientras que, por el contrario, las entradas de capital foráneo adquirieron un relieve notable”.

¹⁵² Sobre esta etapa del franquismo, Barciela (2003).

condicionó las explotaciones durante muchos años¹⁵³– y se materializó en la entrada masiva de capital y empresas extranjeras en una región especialmente dotada de materias primas de fuerte demanda en el mercado exterior. También fue importante la inversión foránea en la construcción y explotación de las líneas ferroviarias andaluzas, estrechamente ligadas al sector minero¹⁵⁴.

El intervencionismo de la fase autárquica franquista, además de poner trabas a la actividad empresarial en general y desvirtuar las normas de la libre competencia imponiendo precios oficiales y generando un mercado negro, afectó negativamente a la productividad de subsectores que, en los años anteriores a la Guerra Civil, se habían especializado en la exportación. El marco autárquico no fue el más adecuado para incentivar el cambio estructural en la región.

El Estado puede crear una legislación favorable, y también puede colaborar activamente en el crecimiento económico de un territorio, a través de la inversión pública. No es un anacronismo pensar que el Estado español pudo invertir en educación o en provisión de infraestructuras desde mediados del siglo XIX, pues otros países europeos lo hicieron, favoreciendo así su despegue industrial. Pero en el periodo analizado, la Hacienda española se encontró con serios problemas financieros que habrían restringido sus posibilidades de maniobra, aún cuando hubiera existido una voluntad firme.

La contribución del gasto público al PIB nacional fue muy reducida hasta la década de 1970 –en torno al 10%– como han mostrado los trabajos de Comín, destacando hasta entonces una fase de ligero crecimiento, entre 1900 y 1935 y dos fases de estancamiento, coincidiendo con la segunda mitad del siglo XIX y la autarquía franquista¹⁵⁵. El desglose del gasto público permite apreciar que la inversión en educación sólo fue significativa entre 1902 y 1935; después, se produjo un retroceso que no se invirtió hasta la aplicación de las políticas tecnocráticas, en los años sesenta¹⁵⁶. La inversión en educación está íntimamente unida al capital humano. Desde los trabajos de Schultz y Becker, a principios de los años sesenta del siglo pasado, se ha aceptado que el capital humano es uno de los factores que determinan el crecimiento

¹⁵³ El reducido tamaño de las concesiones fue un elemento clave en la actividad posterior de algunas cuencas, como pone de manifiesto Sánchez Picón (2005).

¹⁵⁴ De esta cuestión se hablará más adelante.

¹⁵⁵ Comín (1996) y Comín y Díaz (2006).

¹⁵⁶ Carreras y Tafunell (2003), p. 459.

económico¹⁵⁷. El gasto público en esta partida fue reducido para el conjunto de España, con la excepción de la etapa republicana. Aún así, existieron diferencias regionales en el grado de alfabetización, uno de los indicadores más significativos para estudiar el capital humano en el largo plazo. Dibujando el mapa de la alfabetización, Núñez ha distinguido una España septentrional, donde era relativamente elevada desde mediados y especialmente a finales del siglo XIX, y una España meridional, en la que el analfabetismo continuaba siendo elevado a principios de la Guerra Civil¹⁵⁸.

Las tasas de alfabetización andaluzas han sido inferiores a la media nacional desde 1860, fecha en la que arrancan las estadísticas comparables. Aún más grave que el dato anterior es el hecho de que, entre 1860 y 1960, la distancia con la media no dejó de aumentar, salvo en los años 1930 y 1960, y Andalucía perdió posiciones hasta situarse en el último lugar de las regiones españolas¹⁵⁹.

¿Cómo se explica el bajo nivel de alfabetización de la población andaluza? La teoría sugiere que sobre esta variable actúan factores de oferta y de demanda. En cuanto a los primeros, las recopilaciones estadísticas publicadas para España y Andalucía contienen abundante información sobre el número de centros, profesores y alumnos¹⁶⁰. Un indicador vasto de la oferta educativa, el ratio de alumnos por maestro en enseñanza primaria, ofrece valores ligeramente inferiores para la región meridional frente a la media nacional. Collantes, en su análisis sobre la disparidad en los niveles de educación en la España rural, ha calculado un indicador sintético de dotación educativa en el que las comarcas de montaña del sur –mayoritariamente andaluzas– ocupan las últimas posiciones¹⁶¹. No parece incorrecto extrapolar estos resultados para hablar de una oferta de educación en Andalucía inferior a la media nacional, aunque Núñez considera más decisivos, en el sur de España, los factores de demanda¹⁶².

¹⁵⁷ Schultz (1960 y 1961) y Becker (1964). Mucho antes, Adam Smith había anticipado los efectos positivos de la formación sobre la riqueza de las naciones.

¹⁵⁸ Núñez (1992), pp. 102 y 162 y ss. La autora llama la atención sobre el proceso de convergencia negativa, entre las provincias andaluzas occidentales, que en 1860 se encontraban al nivel de otras regiones como Cataluña o Aragón y que luego se situaron por encima de la media nacional, y las orientales, dando como resultado un estancamiento de la alfabetización.

¹⁵⁹ Núñez (2005).

¹⁶⁰ Núñez (2005) y Heredia y Parejo (2007).

¹⁶¹ Collantes (2004b). Lo mismo ocurre cuando el autor emplea otras variables, como el número de estudiantes por 1000 habitantes o el porcentaje de niños en edad escolar matriculados.

¹⁶² Núñez (1992), p. 251: “La oferta de instrucción primaria hubiera permitido una tasa de escolarización superior a la existente en las provincias del sur, sin que ello afectara negativamente las condiciones de escolarización”.

Los factores de demanda tienen que ver con el coste y con los beneficios esperados de la educación, y con el nivel educativo del entorno social. En el caso andaluz, se ha asociado tradicionalmente el analfabetismo con las condiciones de una economía agraria dominada por la gran propiedad y la desigual distribución de la renta. Heredia y Parejo han buscado la correlación entre renta, latifundio y proletarización, por un lado, y analfabetismo, por otro, confirmando que las tres variables explican los pobres resultados educativos de Andalucía¹⁶³.

Otros autores prefieren utilizar las enseñanzas medias y superiores, especialmente las técnicas, como indicadores de capital social. Bernal, Florencio y Martínez se han detenido a analizar esta cuestión, recordando la debilidad de los gremios andaluces y su incapacidad para proporcionar innovaciones durante la primera revolución industrial; y han concluido que en el siglo XIX la falta de recursos impidió crear un sistema de enseñanza técnica moderno¹⁶⁴; del mismo modo, han subrayado las estrecheces que sufrieron las escuelas industriales creadas a principios de la década de 1850 en Sevilla y Málaga, y su reducido impacto en la región en sus pocos años de existencia¹⁶⁵. El número de ingenieros en general, e ingenieros industriales en particular, es empleado como indicador del grado de industrialización de la región y, en el caso andaluz, los que residían en sus provincias, además de estar concentrados en Sevilla, eran muy pocos comparados con los que lo hacían en las principales regiones industrializadas y, en los dos primeros tercios del siglo XX, apenas representaban el 6% del total nacional¹⁶⁶.

Bernal, Florencio y Martínez proponen utilizar otro indicador de capital humano, el número de patentes per cápita, remitiendo a los trabajos de Sáiz, que ratifican la debilidad de la posición andaluza en este aspecto¹⁶⁷.

¹⁶³ Heredia y Parejo (2007), pp. 106-110.

¹⁶⁴ Bernal, Florencio y Martínez (2010). En todos los capítulos de este libro los autores dedican un espacio amplio a la formación del capital humano.

¹⁶⁵ Bernal, Florencio y Martínez (2010). En la p. 158 reconocen que “el fracaso, porque no hay otra palabra para definirlo, en el campo de la enseñanza técnico industrial no fue algo específico de Andalucía, que comparte con el resto de España, a excepción de Cataluña, una elevada dependencia de los ingenieros y técnicos extranjeros”.

¹⁶⁶ Bernal et al. (2007). Sobre los ingenieros británicos en España, Muñoz Dueñas (1999), que señala su concentración sectorial en la minería y territorial en Sierra Morena. El papel de los ingenieros agrónomos en Florencio (2006).

¹⁶⁷ Sáiz (1999 y 2004). Ortiz Villajos (1999) también ha señalado la presencia de Andalucía en el grupo de las regiones españolas con menos patentes, en una trayectoria descendente –en términos relativos– entre 1882 y 1935.

No parece, por lo tanto, que la dotación de capital humano, a cuya formación debe contribuir el Estado, haya sido favorable en el caso andaluz, tal y como habían avanzado otros trabajos¹⁶⁸. Sus bajos niveles han afectado negativamente a la empresarialidad, a la adopción y desarrollo de innovaciones y a la movilidad física y sectorial de la población.

Otro elemento fundamental de la acción estatal es la provisión de infraestructuras públicas. En el último siglo y medio no ha habido una tendencia clara en este tipo de inversión, como reconocen Carreras y Tafunell, sino que, en relación con las nuevas tecnologías, diferentes “oleadas de gasto público” han impulsado la construcción del sistema ferroviario, de una red de carreteras o de pantanos y embalses¹⁶⁹. El impacto de las infraestructuras –especialmente las de transporte– en el desarrollo económico nacional ha sido ampliamente debatido por la historiografía española. Hace cuatro décadas Ringrose señaló las debilidades del sistema de comunicaciones en el interior de la Península Ibérica a finales del antiguo régimen, que actuaban limitando las posibilidades de la implantación de una revolución industrial¹⁷⁰. Estas debilidades pudieron superarse con la construcción de la red ferroviaria, a partir de los años centrales del siglo XIX. Pero la implantación del nuevo medio de transporte y sus efectos sobre la economía española enfrentaron a los especialistas: por un lado, autores como Tortella o Nadal emitieron juicios pesimistas, considerando que el ferrocarril no había contribuido a la industrialización del país¹⁷¹; por otro, Gómez Mendoza ofreció una visión más positiva, estimando el ahorro social que había supuesto, en comparación con una economía sin ferrocarril¹⁷². Posteriormente se han sumado a esta discusión numerosos trabajos. Hasta el momento, el análisis más completo de la contribución de las infraestructuras al crecimiento económico en España

¹⁶⁸ Como el de Sánchez Picón (1992), sobre la provincia de Almería.

¹⁶⁹ Carreras y Tafunell (2003), pp. 460-461. Una estimación de la inversión en infraestructuras en España entre 1844 y 1935, en Herranz (2004).

¹⁷⁰ Ringrose (1972).

¹⁷¹ Tortella (1973) y Nadal (1975). Mientras que el primero basaba su opinión en la idea de que los ferrocarriles habían recibido recursos financieros que podían haber sido más productivos en otros sectores, el segundo reconocía en el diseño de la red intereses de naturaleza no económica, que habían disminuido sus posibilidades de contribuir al crecimiento nacional. Ambos coincidían, sin embargo, al señalar que la construcción de los ferrocarriles no había producido efectos hacia atrás, ya que las franquicias arancelarias a la importación de material ferroviario impidieron el estímulo a la industria siderúrgica española.

¹⁷² Gómez Mendoza (1982).

es el realizado por Herranz que, aplicando la contabilidad del crecimiento y calculando el ahorro social, ha concluido que el sector ferroviario tuvo un impacto positivo y considerable¹⁷³.

El conocimiento de la evolución del sistema de transporte en Andalucía durante los siglos XIX y XX es desigual: más que aceptable en el caso de los ferrocarriles, y más limitado en el de carreteras o puertos¹⁷⁴. En cuanto a los primeros, las leyes de 1844 y 1855 intentaron impulsar la construcción de vías férreas por parte de la iniciativa privada. La región ya había albergado los primeros proyectos de construir un ferrocarril en España, en la provincia de Cádiz, que no llegaron a materializarse. Finalmente, con un ligero retraso con respecto a los territorios más avanzados del país, en lo que se conoce como “primer impulso ferroviario” –entre 1851 y 1881– se construyeron las principales líneas, en pleno boom de los ferrocarriles y con el concurso de capitales extranjeros y regionales; en el “segundo impulso” –entre 1881 y 1941– se completaron las líneas hasta alcanzar las zonas periféricas y, sobre todo, las principales cuencas mineras¹⁷⁵. Las estimaciones agregadas consideran que la región estuvo por encima de la media española en cuanto a dotación de infraestructuras ferroviarias. Esta es la opinión de Herranz, cuando ha estimado los kilómetros de línea construidos por superficie provincial entre los años 1880 y 1930¹⁷⁶. Según Cuéllar, la extensión de la red ferroviaria andaluza representaba el 20% de la española en 1885 y el 30% en 1929, es decir, era más que proporcional a su población¹⁷⁷. Sin embargo, recuerda que el tráfico de mercancías dependió mayoritariamente del transporte de minerales, que cayó fuertemente tras la Primera Guerra Mundial; y el tráfico de viajeros fue irrisorio en todo momento¹⁷⁸.

La participación mayoritaria de capital extranjero, sumada a la vinculación de buena parte de las líneas a los enclaves mineros y a las zonas de exportación de

¹⁷³ Herranz (2008). En este trabajo, el autor acusa a las técnicas utilizadas por los especialistas de no detectar el impacto positivo de la construcción grandes redes de transporte y comunicaciones.

¹⁷⁴ Un reciente estado de la cuestión sobre el tema en Cuéllar (2013).

¹⁷⁵ Sobre los ferrocarriles en Andalucía, véase Cuéllar y Sánchez Picón (2008a y 2008b). Los dos impulsos ferroviarios, en Cuéllar (2008a y 2008b). La relación entre ferrocarriles y desarrollo en la Andalucía del siglo XIX, ha sido estudiada desde los inicios de la moderna historiografía económica andaluza, véase Morilla (1978a) y Tedde (1980, 1981a y 1981b).

¹⁷⁶ Herranz (2008), pp. 70-75. No obstante, constata también la gran disparidad entre las provincias occidentales, en el grupo de las provincias españolas mejor dotadas, y la escasez de las surorientales, a la cola del país.

¹⁷⁷ Cuéllar (2013), p. 70.

¹⁷⁸ Cuéllar (2013), pp. 70 y ss.

productos agrícolas ha llevado a sugerir que el ferrocarril sirvió para reforzar la posición dependiente de la región¹⁷⁹; además, el nuevo medio de transporte habría permitido la entrada en Andalucía de productos de otras regiones, compitiendo con los locales¹⁸⁰. El diseño de la red, desde luego, no se hizo pensando en la integración económica regional, como muestra su desigual densidad, mucho mayor en las provincias occidentales¹⁸¹. Bernal reconoce que es difícil emitir un juicio sobre los efectos del ferrocarril en el desarrollo económico andaluz, aunque sí cumpliera las expectativas en cuanto a la exportación de minerales, aceite y vino¹⁸², cuestión que ya había destacado Morilla¹⁸³.

En la segunda mitad del siglo XIX el Estado actuó activamente en la modernización de la red de carreteras para sustituir a los caminos tradicionales. Diferentes planes estatales dotaron a Andalucía de un buen sistema de carreteras de primer y segundo orden, y en 1936 la red viaria de la región representaba el 19% del total nacional, aunque este ratio estaba por debajo de la media para las carreteras comarcales¹⁸⁴.

La infraestructura portuaria recibió un importante estímulo por parte del Estado liberal a través de las juntas de obras de puertos, en las que participaba la iniciativa privada y que, en un primer momento dieron resultados positivos –se crearon juntas de obras en los puertos de Sevilla, Almería, Huelva, Málaga, Cádiz y Algeciras entre los años 1870 y 1907–. Como en el caso de los ferrocarriles, la inversión portuaria estuvo muy vinculada a la exportación de materias primas. A pesar de contar con el 23% de kilómetros de muelles del total español¹⁸⁵, no parece claro que la mejora de las infraestructuras portuarias andaluzas fuera suficiente para satisfacer las necesidades de la región¹⁸⁶.

¹⁷⁹ Delgado (1981), p. 52.

¹⁸⁰ Lacomba (1993), p. 33.

¹⁸¹ Cuéllar y Picón (2008b), p. 29.

¹⁸² Bernal (2008), p. 49.

¹⁸³ Morilla (1999). Morilla (2008), p.553, ha resaltado que el ferrocarril fue un factor impulsor del desarrollo económico y clave en la integración del mercado interior. La valoración de Sánchez Picón (2008), p. 555, es menos positiva, al considerar que los ferrocarriles mineros fueron reacios a la articulación con el resto de la red ferroviaria.

¹⁸⁴ Cuéllar (2013), pp. 70-71. Herranz (2008), pp. 72-76, ha estimado que, en relación con el resto del país, entre 1870 y 1930 Andalucía presentaba una escasa dotación de carreteras estatales y secundarias, por debajo de la media nacional; y que, mientras que las provincias occidentales contaban con una elevada densidad de red ferroviaria, la dotación de carreteras era similar a la del resto de la región.

¹⁸⁵ Sánchez Picón y Cuéllar (2010a), p. 8.

¹⁸⁶ Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 227.

La dotación de infraestructuras de transporte aumentó notablemente, con el concurso del Estado, entre la segunda mitad del siglo XIX y la segunda década del siglo XX. Ferrocarriles, carreteras y puertos recibieron una inversión entre el 20 y el 25% del total español, por encima del peso económico y demográfico regional. Después, la inversión se redujo, quizás porque la demanda de transporte había sido satisfecha con las construcciones realizadas en el periodo anterior¹⁸⁷.

Pero la intervención activa del Estado en la economía no se limita a la política comercial, a fijar la paridad de la moneda, ni a invertir en educación o en infraestructuras. También puede crear empresas públicas que participen en el mercado como oferentes de bienes y servicios. En este sentido, un hito de la intervención estatal directa en el sector fabril europeo fueron las reales manufacturas, inspiradas por la política de Colbert en la Francia de la segunda mitad del siglo XVII. Aunque el Estado español contaba con experiencia empresarial¹⁸⁸, la imitación del modelo de las manufacturas reales, con el nombre de Reales Fábricas, fue auspiciada por diferentes monarcas Borbones a lo largo del siglo XVIII.

Hubo distintos tipos de fábricas reales, en función de su origen, de su actividad y de la implicación estatal¹⁸⁹. Entre las que se pueden considerar empresas públicas puras, las de mayor relevancia en la región andaluza fueron las vinculadas a la actividad militar y a los monopolios estatales. El arsenal de La Carraca en Cádiz, las Reales Fundiciones de Cañones de Bronce de Sevilla y la fundición de Ximena de la Frontera, proporcionaban armamento y munición al Ejército y la Marina. La Real Fábrica de Tabacos de Sevilla, uno de los mayores establecimientos industriales de la ciudad, no

¹⁸⁷ Sánchez Picón y Cuéllar (2010a), p. 39. Herranz (2008), pp. 99 y 100, concluye su análisis sobre la distribución regional de las infraestructuras de transporte afirmando que respondió a las necesidades de cada área, aunque interfirieron también factores geográficos, que elevaban el coste de la construcción de las redes, como en el caso almeriense, y factores institucionales.

¹⁸⁸ Un antecedente de las reales fábricas, en Andalucía y durante el reinado del último Habsburgo, es el descrito por Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 71. Una visión de largo plazo de la empresa pública en España, en Comín y Martín Aceña (1991).

¹⁸⁹ Helguera (1991), pp. 64-65, ha precisado que con este nombre se conocían empresas privadas que habían recibido el título de real a modo honorífico; industrias que abastecían a las Compañías de Comercio y Fábricas, bajo la forma de empresas mixtas con participación minoritaria del Estado; y empresas públicas, financiadas por el Estado y gestionadas normalmente por funcionarios reales. Estas últimas son las que se van a comentar en este apartado.

debía su origen a la importancia estratégica del sector, sino al monopolio fiscal¹⁹⁰; por esta misma razón se habían creado la Real Fábrica de Pólvora de Granada y la Real Fábrica de Naipes de Macharaviaya¹⁹¹.

Las Reales Fábricas, en la mayoría de los casos, no cumplieron con las expectativas con las que fueron creadas y se caracterizaron por el gran tamaño de las plantas y un reducido componente tecnológico; además, normalmente no existieron más allá de las reformas liberales del siglo XIX. A pesar de compartir estas limitaciones, algunas de las factorías andaluzas tuvieron continuidad en el tiempo, como parte de empresas públicas o privadas¹⁹², y ejercieron cierta influencia en los municipios en los que estaban radicadas, sobre todo por el elevado número de trabajadores que empleaban.

Los otros modelos de fábricas reales, que no dependían directamente del estado, también tuvieron una amplia implantación en Andalucía. Pero, como se ha dicho al tratar tanto la relación de la región con el comercio colonial como al hablar de la industria previa al siglo XIX, sus efectos en el proceso de industrialización fueron limitados¹⁹³.

Una vez acabada la Guerra Civil, el régimen franquista decidió intervenir activamente en la economía y la empresa pública recuperó el protagonismo que había perdido durante el siglo XIX y el primer tercio del XX. Después del conflicto armado, en la década de 1940 se desarrolló la “tercera oleada” de la formación de la gran empresa española, que consistió en la creación y nacionalización de grandes compañías¹⁹⁴. El objetivo era controlar sectores económicos vitales para la defensa del país, alcanzar la autosuficiencia y corregir los fallos del mercado en actividades donde no era suficiente la iniciativa privada. El proceso de nacionalización afectó a importantes sociedades, como las de ferrocarriles de vía ancha, que una vez expropiadas

¹⁹⁰ Martín Aceña (1991), p. 142. El liberalismo buscó justificaciones para mantener monopolios que habían nacido con afán recaudatorio; en el caso del tabaco, fue desincentivar el consumo de una sustancia nociva.

¹⁹¹ La Fábrica de Macharaviaya producía los naipes que se consumían en las colonias americanas. Véase Gámez Amián (1988).

¹⁹² Este fue el caso de la fábrica de tabacos, estudiada por Gálvez (2000), o las fábricas de cañones o pólvora de Sevilla y Granada.

¹⁹³ Véase Bernal, Florencio y Martínez (2010), pp. 71-77.

¹⁹⁴ La expresión es de Carreras (2003), pp. 50-52, que distingue entre “nacionalización” y “estatalización”, para referirse a la conversión en propiedad pública de firmas de propiedad privada extranjera o española, respectivamente. Aquí se va a hablar de nacionalización para designar la conversión en propiedad pública.

dieron lugar a *RENFE* en 1941, o a la construcción militar naval, cuando tras expropiar los astilleros privados se creó la *Empresa Nacional Bazán*. Otras empresas de sectores considerados estratégicos fueron nacionalizadas parcial o totalmente, como *Telefónica*, la *Sociedad Española de Construcciones Navales* o *Hispano-Suiza*.

Uno de los pilares de la política industrial fue el Instituto Nacional de Industria (INI), fundado en 1941 y que, en las dos décadas siguientes participó en la constitución de un buen número de empresas públicas¹⁹⁵. Aunque teóricamente el INI no se concebía como un instrumento de política regional¹⁹⁶, Martín Rodríguez ha señalado que en Andalucía se dio una contradicción entre esta declaración de intenciones y su actuación real¹⁹⁷. Entre 1941 y 1963 tuvieron instalaciones en la región hasta diecisiete empresas del Instituto. Algunas de ellas habían sido creadas por la iniciativa privada y posteriormente, debido a su precaria situación financiera o por considerar el Gobierno que no estaban en condiciones de mantener su actividad, fueron convertidas en públicas. Esto último sucedió con *Minas de Rodalquilar*, que se integró en *ADARO*, y con *Minas de Almagrera*¹⁹⁸. En el programa de salvamento del INI se incluyeron empresas como *Hispano-Aviación* o *Construcciones Aeronáuticas* –en las que adquirió el 33% de su propiedad–, *Astilleros de Cádiz* o la *Sociedad Anónima de Construcciones Agrícolas (SACA)*¹⁹⁹. Y, en contra de sus propósitos iniciales, el INI se implicó en la creación o rescate de empresas agroindustriales, como *Industrias Gaditanas de Frío Industrial (IGFISA)* o la *Empresa Nacional de Industrialización de Residuos Agrícolas (ENIRA)*²⁰⁰.

El peso del Instituto en el ramo industrial fue considerable: a principios de los años sesenta el capital social de sus empresas suponía casi una cuarta parte del de todas las sociedades anónimas españolas y aquellas estaban muy bien representadas entre las mayores firmas del país²⁰¹. Pero sus resultados a largo plazo presentan más luces que

¹⁹⁵ Dos posiciones han separado a los historiadores que, en los últimos años han estudiado el INI: de un lado, los defensores de su “inevitabilidad”, dada la incapacidad de la iniciativa privada; de otro, quienes creen que su nacimiento se debió a una decisión política más que a una necesidad real. Entre los primeros, Martín Aceña y Comín (1991 y 1992); la segunda opinión, en San Román (1999) y Gómez Mendoza (2000).

¹⁹⁶ Martín Aceña y Comín (1990).

¹⁹⁷ Martín Rodríguez (1999a), p. 1.532.

¹⁹⁸ Gómez Mendoza (1999a).

¹⁹⁹ La vuelta de esta última a manos privadas, en Martínez Ruiz (1999). *Astilleros de Cádiz* en Cáceres (1997).

²⁰⁰ Martín Rodríguez (2004), p. 111. Sobre *ENIRA*, Martín Rodríguez (1996).

²⁰¹ Comín y Martín Aceña (2003), p. 34, y Carreras (2003), p. 48-49.

sombras, dada la cantidad de recursos públicos que movilizaron y los beneficios que obtuvieron. Algunos autores han considerado que fue un elemento negativo para Andalucía, por la insuficiencia de las inversiones y su desproporción con respecto a lo que debería haberle correspondido, por la concentración de sus inversiones en las provincias de Cádiz y Sevilla –aumentando las desigualdades internas– y por la ausencia de un plan de acción preconcebido²⁰². Otros, aún siendo críticos, reconocen que el INI realizó actuaciones concretas en beneficio de determinados sectores o zonas deprimidas, y que sus empresas, junto con otras sociedades públicas que no formaban parte del grupo INI, contribuyeron a mejorar el capital humano y al aumento del tamaño de las plantas industriales en la región²⁰³.

Para acabar con la intervención del Estado franquista sobre la economía, hay que hablar, aunque sea brevemente, de los planes y polos de desarrollo. Inspiradas por la teoría de los polos de crecimiento que se hizo popular a mediados de los años cincuenta del siglo XX, las autoridades del régimen aplicaron la planificación económica con el fin de establecer polos industriales en los que, gracias a la presencia de empresas públicas y distintos tipos de incentivos para las privadas, se generaran externalidades que favorecieran la transformación estructural de las áreas donde se ubicaran. Los resultados no fueron muy alentadores, ya que su localización y sus producciones no tuvieron en cuenta criterios de rentabilidad²⁰⁴ y hubo un exceso de intervencionismo y centralismo, estando sus objetivos supeditados a la industrialización nacional²⁰⁵.

La acción del Estado como empresario industrial en la región ha sido importante, hasta el punto de constituir un rasgo característico de su economía en los últimos siglos²⁰⁶. Cuestión aparte es que haya servido de estímulo para su industrialización.

1.2.7. Geografía y localización

Otro elemento importante en el crecimiento económico es la geografía. Mientras que tradicionalmente los historiadores han sido conscientes de su influencia, los economistas no han sido tan considerados con este factor. En los últimos años, con el auge de la Nueva Geografía Económica el espacio ha alcanzado cierto protagonismo,

²⁰² Cuadrado (1976).

²⁰³ Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 283.

²⁰⁴ Sánchez Domínguez (2001 y 1999).

²⁰⁵ Martín Rodríguez (2004), pp. 108-109.

²⁰⁶ Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 40.

pero no es esa geografía la que se quiere subrayar aquí, si no la defendida por autores como Sachs y entendida de forma más amplia, una geografía que incluye las características propias de los territorios, como la localización, tipología de suelos, clima, orografía o dotación de recursos naturales²⁰⁷.

¿Cómo han afectado estos factores de tipo geográfico al crecimiento económico de Andalucía? La localización de la región la ha convertido, en los dos últimos milenios, en un punto de confluencia de importantes rutas comerciales, entre África y Europa, entre el Mediterráneo y el Atlántico. Pero en los siglos XIX y XX, perdidas las colonias e iniciado el despegue del mundo occidental, esa situación no ha sido tan ventajosa. Comparando las trayectorias de Cataluña y Andalucía, Parejo señalaba que, mientras la primera se encuentra en la línea que une a las regiones más dinámicas de Europa, desde Inglaterra hasta el norte de Italia, la segunda tiene por vecino el norte de África, lo que se ha traducido en un desigual acceso a los mercados, tanto de bienes y servicios como tecnológicos y de capital humano²⁰⁸.

Por sus condiciones edafológicas y climáticas el territorio andaluz se enmarca en la España seca. Al hablar de la agricultura se han señalado las limitaciones que esto supone para la aplicación de los cultivos y técnicas característicos de la evolución agraria que acompañó a la revolución industrial en los países noroccidentales, y cómo este argumento ha sido utilizado por diferentes historiadores para explicar la reducida contribución de la agricultura al arranque de la industrialización. Pero también se ha visto que, a pesar de las limitaciones, algunas áreas de la región acumularon capital gracias a los recursos agrarios, por lo que debe considerarse la relación entre las posibilidades de la tierra y las instituciones que determinan cómo se explota.

En cuanto a la dotación de recursos naturales, la “lotería de la minería” favoreció a las provincias andaluzas con minerales y metales muy demandados durante la primera revolución industrial, especialmente plomo, hierro y cobre, que fueron exportados masivamente desde finales del siglo XIX. Sin embargo, falló el carbón que, aunque se encontraba en la región –si bien es cierto que en cuencas alejadas en las sierras del interior– no era de una calidad óptima para las necesidades industriales. Tampoco los

²⁰⁷ Dobado (2004 y 2006a) ha sido uno de los historiadores económicos que más ha insistido en la influencia del factor geográfico sobre las disparidades regionales en España. Una visión menos determinista en Domínguez (2002).

²⁰⁸ Parejo (2005), p. 197.

recursos hídricos eran suficientes, debido al fuerte estiaje y la debilidad de las precipitaciones²⁰⁹.

Un elemento geográfico al que no se ha prestado demasiada atención es la presencia de enfermedades como la malaria, que repercuten negativamente sobre la productividad de los trabajadores o el absentismo laboral, entre otros efectos²¹⁰. Sí lo tiene en cuenta Dobado, que subraya su mayor presencia en las regiones meridionales de España²¹¹.

1.2.8. El papel de las instituciones

En las últimas décadas del siglo XX un grupo de economistas ha redescubierto la importancia de las instituciones para comprender el crecimiento económico. Así, Williamson ha recuperado el concepto de costes de transacción, desarrollado previamente por Coase, y Ostrom ha reflexionado sobre la gobernanza de los recursos comunes y el capital social²¹². De esta corriente de pensamiento, poco homogénea, que se conoce como nueva economía institucional, quizás sea North quien ha proporcionado un entramado teórico más sugerente para los historiadores, las instituciones entendidas como las “reglas del juego” que condicionan la actividad económica²¹³. La nueva economía institucional ha recibido críticas de parte de autores como Chang, Evans o Reinert, que la acusan, entre otras cuestiones, de poner demasiado énfasis en las instituciones que defienden los derechos de propiedad y garantizan el cumplimiento de los contratos, como las únicas que permiten el crecimiento económico²¹⁴. La economía política institucional, que es el nombre genérico con el que se denomina a esta posición crítica, propone un análisis más amplio en el que reciban mayor atención elementos sociológicos, culturales e ideológicos. Sin embargo, la economía política institucional aún no ha presentado un cuerpo teórico homogéneo que se pueda aplicar en la investigación empírica al largo plazo, más allá de situaciones concretas²¹⁵.

²⁰⁹ Gómez Mendoza (1999b) ha señalado estas dos limitaciones de la industrialización española en el siglo XIX.

²¹⁰ Véanse por, ejemplo, Gallup y Sachs (2000) o Sachs y Malaney (2002). Los elementos biológicos en relación con el desarrollo económico en Jones (1981) y Diamond (1997).

²¹¹ Dobado (2006b).

²¹² Coase (1937), Williamson (1979 y 1981), Ostrom (1990 y 1999).

²¹³ North (1981, 1990 y 2005).

²¹⁴ Reinert (2006), Evans (2007), Chang (2011).

²¹⁵ Una comparación de ambas corrientes, desde una perspectiva crítica, en López Castellano y García-Quero (2012).

Recientemente, Acemoglu y Robinson han sintetizado los resultados de sus investigaciones en un libro que está inspirado en las obras más ortodoxas de North²¹⁶. Es cierto que, como denuncian los críticos, cargan las tintas en la preservación de los derechos de propiedad y en los factores que reducen los costes de transacción, pero el resultado es una obra sugerente que explica el desarrollo o estancamiento de las sociedades a partir de la interacción de instituciones políticas y económicas, inclusivas y extractivas. La combinación acertada acaba reforzando un marco institucional político y económico inclusivo, causa del crecimiento económico en el largo plazo.

Un planteamiento de este tipo no se ha aplicado explícitamente a la historia económica española, en el que las aproximaciones desde la teoría institucional han sido realizadas para comparar la distinta trayectoria de los países occidentales o los resultados dispares de los países americanos en función de su colonización por europeos latinos o anglosajones; en ambos casos, el análisis de las instituciones españolas se hace a partir de una literatura escasa y mayoritariamente anglosajona, que ofrece una visión superficial²¹⁷. Entre los historiadores españoles, a mediados de los años noventa Tedde fue el primero en asumir la teoría institucional para intentar explicar la revolución liberal, en un trabajo sugerente pero que pecaba de falta de profundidad²¹⁸. Pocos años después se editaban las actas de un encuentro dedicado al cambio institucional y su relación con la historia económica, reflejo de la nueva sensibilidad²¹⁹. Sin embargo, salvo excepciones, las aplicaciones de la teoría institucional, en sus diversas variantes, a la historia económica española son más nominales que reales²²⁰.

Sí existe, no obstante, una rica tradición historiográfica que ha estudiado las principales instituciones políticas y económicas del país y que, aunque alejada de la teoría institucional, puede servir como punto de partida para nuevas investigaciones. En este sentido, deben considerarse temas que han generado una amplia literatura, como el proceso desamortizador y los derechos de propiedad de la tierra²²¹ o las instituciones

²¹⁶ Acemoglu y Robinson (2011).

²¹⁷ North y Thomas (1973), North (1981, 1990 y 1994).

²¹⁸ Tedde (1994).

²¹⁹ Pujol, Fatjó y Escandell (1996).

²²⁰ Con un amplio bagaje teórico destacan los trabajos de Caballero (2008) y Caballero y Gallo (2008), con una perspectiva micro sobre instituciones concretas, pero un horizonte temporal que se limita a la segunda mitad del siglo XX. Sánchez Picón (2005) utiliza la teoría institucional para subrayar las limitaciones impuestas por las tradiciones organizativas y a legislación a la minería del plomo en el siglo XIX.

²²¹ Entre los estudios sobre derechos de propiedad ha sido más frecuente la aplicación del discurso institucional, desde la óptica de Ostrom; véase, en esta línea, Iriarte (1998).

mercantiles peninsulares y coloniales, por poner tan solo unos ejemplos. O la influencia del entorno sociocultural en el desarrollo de las instituciones formales pero también de las informales. En este sentido, Gabriel Tortella justificó la ausencia de espíritu emprendedor en la España contemporánea como consecuencia de la pervivencia de valores tradicionales propios del siglo XVI²²².

En el caso de Andalucía, sería necesario contemplar las variaciones de la estructura de propiedad desde la Reconquista hasta las consecuencias de las sucesivas desamortizaciones, los sistemas de explotación de la tierra, los efectos de las legislaciones mercantiles y mineras, y su interacción con la captación de las instituciones políticas –como ayuntamientos y diputaciones– con la implantación del sistema caciquil, con el reparto de derechos civiles, con las asociaciones de productores y cámaras de comercio, y con elementos ideológicos y culturales. Elementos todos que han sido estudiados desde diferentes perspectivas pero que bien podían integrarse en un discurso guiado por la teoría institucional.

1.3. ¿La empresa privada y el empresario?

Hasta aquí se han considerado una serie de factores que los especialistas han estudiado para tratar de comprender la evolución de la economía andaluza en los últimos siglos. Esto no significa que estén todos los elementos explicativos ni que en el futuro no puedan barajarse otros más apropiados, de acuerdo con la evolución de las ciencias sociales. Se ha hablado poco del nuevo enfoque propuesto desde la historia medioambiental, que se está revelando como una vía de análisis muy atractiva y que, además, está bien afianzado en el ámbito académico de la región²²³. Nada se ha dicho acerca de la perspectiva de género, que recientemente se ha hecho un hueco en la historiografía económica y de la empresa y que también cuenta con especialistas reconocidas en la universidad andaluza²²⁴. Ambas corrientes aportan elementos de interés que en los próximos años se van a incorporar al discurso sobre el atraso relativo andaluz.

²²² Tortella (1996). Esta cuestión se tratará con más profundidad en el capítulo 5.

²²³ El autor más relevante de esta corriente es González de Molina, del que se han citado ya varios trabajos. Resume la utilidad de la historia ambiental en González de Molina (2009). El enfoque medioambiental se ha aplicado, más allá de la historia agraria, al campo político o social (Soto et al., 2007).

²²⁴ La referencia es Gálvez (1997, 2000b, 2004).

El balance de los factores analizados contradice opiniones optimistas que se formularon antes de que la historiografía se hubiera desarrollado como lo ha hecho en las últimas décadas. Parece que ni la agricultura, ni la minería, ni el comercio exterior – a pesar de que generaran episodios puntuales de éxito– han podido constituir una base sólida para iniciar una transformación estructural durante las dos primeras revoluciones industriales. Tampoco existió un sustrato previo de industria antes de la industrialización que pudiera servir de punto de partida.

El Estado no barajó entre sus objetivos el desarrollo regional hasta fechas relativamente recientes y, si bien es cierto que ha tenido presencia en el sector secundario andaluz desde la edad moderna a través de empresas públicas, la discutible racionalidad económica de éstas no ha generado efectos positivos suficientes para apoyar la industrialización en el largo plazo. La política arancelaria ha primado los intereses agrarios por encima de los de otras actividades productivas; además, los periodos de menor apertura exterior han perjudicado a una economía secularmente vinculada a la exportación. Los bajos niveles de formación de capital humano han afectado negativamente a las posibilidades de innovación tecnológica y la movilidad de la población. El diseño y construcción de la red de transporte no puede juzgarse de manera tan negativa, pero sus efectos han sido menos beneficiosos de lo que en principio podrían esperarse.

La geografía tampoco ha ayudado, al estar la región andaluza distante de los principales centros industriales de Europa, por no hablar de las limitaciones impuestas por el clima mediterráneo y la poca disponibilidad de carbón de calidad en un momento en que era la fuente de energía decisiva.

La trayectoria económica de Andalucía y sus dificultades para converger con las regiones españolas y europeas más avanzadas se comprenden cuando se contempla la interacción de los factores mencionados, entrelazados en el marco institucional. Aún falta por considerar, sin embargo, un elemento señalado como crucial en algunas de las explicaciones más populares del atraso andaluz y que, sin embargo, no ha sido tan bien analizado como los anteriores. Se trata del factor empresarial, del papel desempeñado por el empresario y la empresa privada.

En lo que respecta al primero, la historia económica de principios del siglo XX, influenciada por la escuela histórica alemana y la sociología, trató de explicar las diferencias en el grado de desarrollo de los países a partir de elementos culturales; según estos planteamientos, habría sociedades mejor predisuestas para las actividades

mercantiles –para generar empresarios– que otras. La historia empresarial surgida a finales de la década de 1940, fuertemente influenciada por Schumpeter y su teoría en la que el empresario es el motor del cambio económico²²⁵, situó entre sus principales preocupaciones la comprensión del “espíritu empresarial”²²⁶; a partir de los años setenta perdió protagonismo, pero actualmente la ha recuperado y se ha convertido en una de las líneas más prometedoras de la disciplina²²⁷.

El otro gran tema de la historia empresarial se ha centrado en la relación entre gran compañía y desarrollo económico. La popularización de la obra de Chandler a partir de los años setenta desvió la atención del factor empresarial y lo centró en la gran empresa industrial y sus directivos²²⁸, en un debate que aún no se ha cerrado satisfactoriamente²²⁹. La principal crítica a la obra de Chandler residió en que su modelo no se puede adaptar más que al caso norteamericano²³⁰. En los últimos años, los estudios sobre grupos empresariales y contextos donde firmas de distintos tamaños interactúan entre sí han continuado dando argumentos para la discusión²³¹.

¿Y en Andalucía? ¿Cómo se ha valorado la contribución del empresario y la empresa al desarrollo regional? La visión tradicional ha considerado al empresario responsable del atraso andaluz, por omisión, por desinterés o por incapacidad; este juicio enlaza con una amplia tradición nacional de pensamiento crítico que, reformulado como ausencia de factor empresarial y centrado en los aspectos culturales, ha sido aplicado al caso español y discutido por la historiografía económica²³², si bien en Andalucía, el discurso sobre el empresario ha sido más duro, debido al atraso relativo de la región con respecto a otros territorios del país. Recientemente, los investigadores han cuestionado abiertamente este planteamiento y han apelado a la necesidad de basar el debate en argumentos racionales²³³.

²²⁵ Schumpeter (1911 y 1939).

²²⁶ Cassis y Minoglu (2005), Jones y Wadhvani (2006).

²²⁷ Amatori (2009), Jones y Wadhawani (2007a).

²²⁸ Chandler (1962 y 1977).

²²⁹ Amatori (2009), pp. 21 y 22.

²³⁰ Hannah (1995).

²³¹ Véase capítulo 3.

²³² Tortella (1996) defendió que la iniciativa empresarial fue un factor escaso en la España contemporánea. Una réplica, en Valdaliso (2005).

²³³ Bernal, Florencio y Martínez (2010). En la p. 182, se quejan del contrasentido subyacente en explicar el crecimiento económico prescindiendo del empresario y, cuando se trata de ejemplos de fracaso, hacerlo cargar con la responsabilidad.

En cuanto a la empresa, desde la década de 1990 la historiografía española ha demandado estudios de caso que permitan formular visiones globales²³⁴ y, una mayor relación con la teoría, objetivos que se están logrando en los últimos años²³⁵; en este sentido, el caso andaluz no difiere del español, y existe una bibliografía abundante – aunque de desigual calidad– sobre empresas y empresarios regionales²³⁶.

Como se ha visto, son muchos los elementos que influyen en el desarrollo económico de un territorio. Entre ellos, el factor empresarial no ocupa una posición secundaria; en los capítulos que siguen se abordan algunas de las cuestiones que se acaban de plantear con el propósito de arrojar luz sobre el comportamiento de la variable empresarial en la evolución de la economía andaluza durante la segunda revolución tecnológica.

²³⁴ Valdaliso (1993b), p. 424.

²³⁵ Sudrià y Fernández (2010), pp. 362-363.

²³⁶ Un estado de la cuestión reciente sobre la historia empresarial andaluza, en Garrués (2013).

Capítulo 2. Ciclos empresariales y formación de capital en Andalucía

El comportamiento de la variable empresarial y su relación con la economía de un territorio puede estudiarse, de manera agregada, en función de la inversión societaria y del número de empresas que se crean o que existen en ella²³⁷. Por la información que contienen, los libros de sociedades del Registro Mercantil constituyen una fuente muy apropiada para hacerlo, y se trata de una vía que la historiografía económica española ha explotado satisfactoriamente²³⁸. El capital invertido por las compañías mercantiles ha sido considerado un indicador de la tendencia económica en el largo plazo, mientras que se ha recurrido al número de sociedades creadas para establecer la duración e intensidad de los ciclos empresariales.

Las posibilidades de los indicadores cuantitativos obtenidos a partir del Registro Mercantil no quedan ahí, y también han sido utilizados para medir el grado de modernización económica de una sociedad y, más recientemente, de su dotación de empresarios o “espíritu empresarial”. Estas cuestiones se tratarán en capítulos posteriores; en este se abordan los dos temas clásicos, formación de capital y ciclos económicos, dando continuidad a una serie de trabajos sobre Andalucía realizados por los profesores Martín, Garrués y Hernández, elaborados a partir de la misma base de datos –SERMA– que ahora ha sido depurada²³⁹. El resultado de la depuración, junto con algunos cambios de criterio que se especificarán a su debido tiempo, ha hecho posible construir nuevas series de inversión societaria y de número de empresas, que constituyen una de las principales aportaciones de esta tesis. Su cotejo con otras fuentes y otros indicadores macroeconómicos permite añadir una visión empresarial más ajustada a la imagen general de la trayectoria andaluza durante la segunda revolución tecnológica, una etapa trascendental desde el punto de vista de la economía y en la que se frustraron las expectativas de modernización iniciadas como respuesta a la crisis agraria finisecular, a la aparición de nuevos sectores industriales y energéticos, y al proceso de urbanización²⁴⁰.

Los últimos avances historiográficos sobre la evolución económica de Andalucía han dividido los setenta años transcurridos entre 1890 y 1960 en dos periodos: el primero, hasta principios de la década de 1930, en el que se iniciaron las

²³⁷ Una primera versión de la parte teórica de este capítulo fue presentada como proyecto de fin de máster (Máster Oficial en Historia Económica) en la Universidad de Barcelona en septiembre de 2010, bajo la dirección de Lluís Castañeda.

²³⁸ Sobre la fuente, véase Apéndice 1.

²³⁹ Martín, Hernández y Garrués (1997), Martín, Garrués y Hernández (1999a), Garrués, Hernández y Martín (2002).

²⁴⁰ Parejo (2009), p. 83.

transformaciones que permitieron pensar que un nuevo modelo de crecimiento económico era posible; y, el segundo, a partir de esa fecha, cuando las esperanzas de cambio se vieron truncadas. De acuerdo con esta interpretación, la divergencia con la mayor parte de las regiones españolas se habría ampliado entre los años cuarenta y cincuenta del siglo XX, como consecuencia directa de la política autárquica del primer franquismo²⁴¹.

La perspectiva comparada de diversos indicadores económicos, como la renta per cápita o el índice de producción industrial, parecen señalar una periodización ligeramente diferente: mientras que el fin de la Primera Guerra Mundial dio paso a una época de bonanza para la economía española, la región andaluza creció a un ritmo muy inferior, perdiendo posiciones con respecto a otros territorios. Las nuevas series de inversión empresarial y de creación de sociedades van a ser analizadas para comprobar cuál de las dos periodizaciones es más acertada, la que sitúa la etapa crítica a partir de los años treinta, o la que considera que el proceso de divergencia se había iniciado con la Gran Guerra, cuando la economía andaluza no fue capaz de seguir el ritmo del país.

El siguiente apartado de este capítulo contiene una reflexión sobre el lugar que la formación de capital y los ciclos empresariales han ocupado en la teoría económica, y sobre cómo la inversión societaria y la creación de compañías se han utilizado como indicadores de tendencia y coyuntura. En el segundo punto se repasa la literatura existente para el caso español, se explican los criterios seguidos para la construcción de series de capital y número de empresas y se presentan las nuevas series andaluzas. En el apartado tercero se identifican y caracterizan las etapas y los ciclos empresariales de la economía regional y se aborda la cuestión de la periodización. El capítulo termina con unas breves conclusiones.

2.1. Formación de capital y ciclos empresariales

2.1.1. Ciclos y formación de capital en la teoría económica

Desde los inicios de la economía clásica se ha discutido acerca de la función del capital; más tarde, en el último tercio del siglo XIX, surgió la preocupación por los ciclos empresariales. Posteriormente, las dos cuestiones se han recuperado o apartado del debate en función del contexto socioeconómico y de la misma evolución de la

²⁴¹ Parejo (2009), p. 85.

ciencia económica. Aunque no deben ser elementos contrapuestos, en líneas generales puede decirse que el siglo XX ha estado dividido en dos etapas, en las que ha primado el interés de uno sobre el otro: hasta la Segunda Guerra Mundial, el análisis del ciclo vivió su máximo apogeo, estimulado por las crisis económicas recurrentes del siglo anterior y por la depresión de los años treinta; por el contrario, las discusiones sobre las posibilidades de desarrollo de los países descolonizados tras el conflicto enfocaron el problema de la formación de capital como uno de los obstáculos que debían superarse para lograr la convergencia con las economías más avanzadas.

Ciclos empresariales

La crisis económica y financiera que comenzó en el año 2008 ha vuelto a resucitar los estudios sobre los ciclos. No deja de ser paradójico que el interés que la teoría ha mostrado por el *business cycle* responda a fluctuaciones también cíclicas: cada vez que la sociedad capitalista ha experimentado periodos de crecimiento sostenido se han alzado voces pregonando el fin del ciclo, hasta que una nueva crisis ha hecho que se multipliquen las que reivindican su vigencia²⁴².

El análisis de los ciclos comenzó en la segunda mitad del ochocientos con la obra de Clément Juglar²⁴³ y, desde entonces, se generalizaron las discusiones entre quienes consideraban que las crisis constituían episodios anormales y quienes pensaban que eran fenómenos inherentes a la economía, fases del ciclo económico.

En los años veinte del siglo pasado autores como Kitchin y Kondratieff dedicaron sus esfuerzos a caracterizar teóricamente los ciclos²⁴⁴. En esta labor ha sido especialmente activo el *National Bureau of Economic Research* (NBER), creado en 1920 y que hoy continúa siendo el organismo que establece la duración de los ciclos de la economía estadounidense²⁴⁵. Uno de sus fundadores, Wesley Mitchell, comenzó a desarrollar una metodología que sirviera para identificar y predecir las fases de los

²⁴² En este sentido, es ilustrativo un artículo de Stiglitz publicado en prensa en 2001, comentando la desaceleración económica de principios del siglo XXI. En él señalaba la ingenuidad de quienes defendían que los nuevos sistemas de información y la producción “just-in-time” representaban el final de los ciclos de inventario, y subrayaba que “las fluctuaciones económicas han marcado al capitalismo desde sus orígenes y los ciclos de inventario son sólo una de las fuentes de fluctuación” (*El País*, 18-11-2001).

²⁴³ Juglar (1862).

²⁴⁴ Kitchin (1923), Kondratieff (1926).

²⁴⁵ En estos años ha generado una extensa bibliografía sobre el tema, y gran parte de ella, incluyendo estudios producidos en sus primeras etapas de funcionamiento, puede consultarse en su página web: <http://www.nber.org/>

ciclos económicos, elaborando y testando series de indicadores. A Mitchell, junto con Burns, se debe una de las definiciones más repetidas de ciclo económico:

“un tipo de fluctuaciones que se encuentran en la actividad económica de las naciones que organizan su actividad principalmente en empresas de negocios; un ciclo consiste en expansiones que suceden al mismo tiempo en muchas actividades económicas, seguidas de recesiones, contracciones y recuperaciones que confluyen en la fase de expansión del siguiente ciclo; esta secuencia de cambios es recurrente, pero no periódica; la duración de los ciclos oscila entre uno y diez o doce años...”²⁴⁶

Los investigadores del NBER, entre los que destacó otro teórico del ciclo como Kuznets²⁴⁷, han continuado la labor de Mitchell añadiendo nuevos indicadores y refinando las técnicas de predicción²⁴⁸.

Además de esta línea de investigación de carácter empírico, el ciclo se incorporó al pensamiento económico. A principios de los años treinta, Hayek popularizó la “teoría austríaca de los ciclos”, que considera que las crisis son inevitables y que tienen su origen en la relación entre mercados financieros y empresas²⁴⁹.

Unos años después, en 1939, Schumpeter publicó *Business Cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the Capitalist process*, obra en la que exponía su conocida teoría sobre los ciclos económicos –probablemente la más sugerente de las que abordan la cuestión– y en la que establecía las relaciones entre los distintos tipos de ciclos, que se producen como consecuencia de las innovaciones introducidas por los emprendedores, interrumpiendo el flujo circular y desviando la economía desde el estado estacionario hacia el crecimiento²⁵⁰.

Tras la Segunda Guerra Mundial, el predominio del pensamiento keynesiano y la bonanza asociada a la “edad dorada” del capitalismo relegaron el estudio del ciclo a un lugar secundario. Con Keynes se aceptó que el ritmo de acumulación decidido por los empresarios marca el desarrollo, al tiempo que las políticas de gasto público promueven

²⁴⁶ Burns y Mitchell (1946), p. 3. Existen muchas otras definiciones, por ejemplo la de Lucas (1977), que considera que los ciclos son fluctuaciones recurrentes de producto y empleo sobre una tendencia dada.

²⁴⁷ En relación con los ciclos, puede verse Kuznets (1930).

²⁴⁸ Moore (ed.) (1961), Zarnowitz (1985 y 1996), Stock y Watson (1993).

²⁴⁹ Véase Hayek (1931).

²⁵⁰ Schumpeter [1939] (2003). En este libro, el autor desarrollaba empíricamente su trabajo teórico de 1911.

la estabilidad y el empleo, acabando con las fluctuaciones cíclicas²⁵¹. Por lo tanto, se hizo prioritario el estudio de la tendencia, en detrimento del ciclo.

El interés se reavivó con la ralentización del crecimiento a finales de la “edad dorada” y las sucesivas crisis de la década de 1970. La teoría fue renovada con las aportaciones de Samuelson sobre la relación multiplicador-acelerador²⁵², y con las interpretaciones monetaristas, que señalan a la oferta monetaria como causa de las crisis²⁵³.

A partir de los años ochenta del siglo XX, las dos hipótesis más influyentes han sido la “teoría del ciclo económico de equilibrio”, que introduce las expectativas racionales en el modelo explicativo, argumentando que las fluctuaciones económicas se deben a malas percepciones de los individuos, haciendo que varíe la oferta de empleo²⁵⁴; y la “teoría del ciclo económico real”, que defiende, como Schumpeter, que los ciclos tienen su origen en las innovaciones –especialmente tecnológicas– que alteran la oferta agregada²⁵⁵.

Transcurrida la primera década del siglo XXI, la literatura se muestra preocupada por tres cuestiones: a) desde el punto de vista teórico, aún no hay consenso a la hora de determinar las causas que dan origen al ciclo²⁵⁶; b) la duración de los ciclos y de sus fases²⁵⁷; c) el desarrollo de modelos de predicción eficaces, cuestión como la anterior, de carácter empírico²⁵⁸.

En cuanto a los historiadores, han prestado más atención a las ondas largas que a las cortas, dado que su objetivo es comprender el cambio económico en el largo plazo. Así, han recurrido principalmente a los ciclos largos, como los de Kondratieff, de 50 años de duración. Estos fueron empleados por Schumpeter²⁵⁹, pero también por otros autores, como Rostow²⁶⁰, mientras que especialistas como Mandel o Maddison, han

²⁵¹ De ahí que las políticas de corte keynesiano se conozcan como anticíclicas.

²⁵² Estas aportaciones habían tenido su origen a finales de los años treinta, con Samuelson (1939).

²⁵³ Un ejemplo de estas es la conocida explicación de la Gran Depresión de Friedman y Schwartz (1965).

²⁵⁴ Sargent (1978), Lucas (1983), Barro (1991).

²⁵⁵ Kydland y Prescott (1982, 1991), Long y Plosser (1983).

²⁵⁶ Se mantienen las dos grandes divisiones acerca de la naturaleza de los ciclos desarrolladas en el siglo XX: por un lado, causas reales frente a causas financieras y monetarias; y por otro lado, causas endógenas a la economía frente a causas exógenas.

²⁵⁷ Un estado de la cuestión publicado recientemente, De Groot y Franses (2012).

²⁵⁸ Existe una abundante literatura. Uno de los trabajos más reconocidos, es el de Hodrick y Prescott (1997) sobre los ciclos de la economía de Estados Unidos entre 1950 y 1979.

²⁵⁹ Schumpeter (1939). Para él, cada onda larga de Kondratieff estaba formada por seis ciclos juglar (8-9 años) que, a su vez, se podían dividir en tres ciclos kitchin (40 meses).

²⁶⁰ La opinión de este autor sobre los ciclos en Rostow (1975).

establecido ciclos largos de duración variable para explicar la evolución de la sociedad capitalista²⁶¹.

Formación de capital

El capital y su composición ha sido uno de los temas más discutidos por la ciencia económica, aunque aquí sólo se hará referencia a una cuestión concreta, la inversión en capital fijo²⁶². Cuando, acabada la Segunda Guerra Mundial el principal objetivo de los economistas pasó a ser el crecimiento económico y las causas que lo originan, el capital fijo ocupó un lugar central en el debate.

Desde el punto de vista teórico los primeros modelos para explicar los factores que hacen posible el crecimiento surgieron desde la esfera keynesiana. El más conocido, el de Harrod-Domar²⁶³, otorgaba un papel fundamental a la inversión, pues hacía depender de su incremento el mantenimiento del pleno empleo. Esta formulación estimuló a los economistas del desarrollo, y autores como Nurkse destacaron la importancia de la acumulación de capital para iniciar la industrialización de los países atrasados²⁶⁴. Otros, como Furtado, consideraron que la inversión en capital fijo era un elemento importante, aunque no decisivo, para conseguir el desarrollo, que en última instancia dependía de la tecnología²⁶⁵.

En este contexto, Robert Solow desarrolló un nuevo modelo explicativo, definiendo la función de producción neoclásica, en la que la tecnología es tratada como una variable exógena²⁶⁶. Posteriormente, intentó estimar la contribución de cada uno de los factores, concluyendo que la variación del trabajo y del capital explica menos de la mitad del crecimiento económico²⁶⁷. El resto es el conocido como “residuo de Solow”, que se asocia al progreso tecnológico.

²⁶¹ Mandel (1975), Maddison (1991). Rostow y Mandel, que representan a dos polos opuestos de pensamiento, figuran entre los “resucitadores de las ondas largas”, en palabras de Maddison (1991), pp. 81 y ss.

²⁶² El capital, junto a la tierra y el trabajo, fue considerado por los autores clásicos uno de los tres factores productivos. Al igual que Smith, distinguieron como parte del capital, un “capital fijo” –edificios y máquinas– y un “capital circulante” –materias primas–.

²⁶³ Estos autores elaboraron por separado un modelo similar. Véase Harrod (1939) y Domar (1946).

²⁶⁴ Nurkse (1953).

²⁶⁵ Furtado (1958). Hirschman (1958), consciente de la importancia del capital fijo, como de otros factores, consideraba que, en última instancia, la escasez de factores de producción no era el principal impedimento para el desarrollo.

²⁶⁶ Solow (1956).

²⁶⁷ Solow (1957), pp. 312-320.

Con el éxito del modelo de Solow otros factores fueron considerados responsables del aumento de la productividad y, por tanto, del crecimiento económico²⁶⁸, pero en ese momento la cuestión quedó planteada como un enfrentamiento entre dos variables, el capital fijo o la tecnología. Otras visiones, más conciliadoras, relacionaban ambos elementos²⁶⁹.

En las últimas décadas se han generado nuevas interpretaciones teóricas como reacción a las deficiencias del modelo neoclásico²⁷⁰. Así, las teorías del ciclo económico real, de las que se ha hablado antes, otorgan un papel relevante a la inversión en capital fijo, asociada a las innovaciones y al progreso técnico. Lo mismo sucede con los modelos de crecimiento endógeno, que defienden que la inversión es capaz de generar externalidades, incrementando el capital humano y provocando el consiguiente aumento de la productividad²⁷¹. Y, aunque se ha extendido la idea de que el capital humano es la causa última de las distintas tasas de crecimiento entre los países, han surgido trabajos, como los de De Long o Sala-i-Martin, que muestran que existe una gran correlación entre inversión en capital fijo y crecimiento económico²⁷².

También puede plantearse que, en función de la fase de desarrollo en la que se encuentra un país, el capital desempeñará un papel más o menos decisivo. Así, Collins y Bosworth han argumentado que la acumulación de capital es el principal responsable del crecimiento en las primeras etapas de la modernización económica, mientras que después sería más determinante el incremento de la productividad total de los factores²⁷³.

²⁶⁸ Uno de los planteamientos que alcanzaría más éxito con posterioridad fue el del “capital humano”, como se ha visto en el capítulo 1.

²⁶⁹ Por ejemplo, Kaldor (1956) o Salter (1960)

²⁷⁰ Un repaso a la evolución de las teorías del crecimiento, por uno de los grandes protagonistas, en Solow (1994).

²⁷¹ Lucas (1988), Barro (1991), Mankiw, Romer y Weil (1992) o Aghion y Howitt (1992).

²⁷² De Long (1992), Sala-i-Martin (1997). En la misma línea, De Long y Summers (1992, 1993), Temple (1998) y Temple y Voth (1998), o Hoover y Perez (2004). Una visión opuesta, defendiendo que es el crecimiento económico el que genera mayores tasas de inversión en capital fijo, en Blomstrom, Lipsey y Zejan (1996). La negación del *capital fundamentalism*, en King y Levine (1994).

²⁷³ Collins y Bosworth (1996). Esta es la hipótesis que confirma el trabajo de Prados y Rosés (2009a) para el caso español.

2.1.2. Número de sociedades e inversión empresarial: indicadores de coyuntura y tendencia

La justificación más repetida para considerar el número de empresas creadas o existentes un buen indicador de coyuntura es el argumento de Marshall –un aumento del número de iniciativas de negocio precede a una recuperación de la economía, mientras que un descenso anticipa la recesión– que vincula constitución de sociedades y fases del ciclo económico en función de las expectativas de los empresarios.

Los primeros estudios empíricos que recopilaron listados de nuevas sociedades se debieron a Davis –en su análisis de la empresa norteamericana de finales del siglo XVIII– y al escocés McGregor²⁷⁴. Este último, discípulo de Marshall, relacionó una serie anual de nuevas compañías con series de empleo y precios, defendiendo que la creación de sociedades precede a las fases ascendentes de la economía, del mismo modo que las quiebras avanzan las fases descendentes.

En 1934, el año en que se publicó el trabajo de McGregor, Schmidt analizó el ciclo económico alemán de la década de 1920 empleando un grupo de indicadores entre los que se encontraba una serie mensual de creación de compañías y empresas individuales²⁷⁵.

Posteriormente, el NBER incluyó entre sus indicadores el número de nuevas sociedades²⁷⁶. Los principales investigadores vinculados a esta institución y al estudio de los ciclos, Mitchell y Burns, consideraron que la constitución de nuevas compañías por acciones, así como las quiebras de empresas, se encontraban entre los indicadores más fiables para la comprensión de los ciclos económicos²⁷⁷.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Moore continuó la labor de Mitchell y revisó, hasta en dos ocasiones, las listas de indicadores. En la primera de estas revisiones situó el número de nuevas constituciones entre las variables de mayor validez²⁷⁸, y en la segunda consideró más adecuado incluir entre los indicadores fiables el número de empresas existentes. Justificó esta sustitución al estimar que las series de

²⁷⁴ Davis (1917), McGregor (1934).

²⁷⁵ Schmidt (1934), pp. 218-223.

²⁷⁶ Zarnowitz (1961), p. 388, reconoce que siguieron la idea de McGregor.

²⁷⁷ Mitchell y Burns (1938).

²⁷⁸ Moore (1950 y 1961b).

creación de empresas se muestran “fuertemente afectadas” por cambios en la legislación, sobre todo en materia de impuestos²⁷⁹.

Otros autores emplearon el número de sociedades como indicador del ciclo. Kessler, a caballo entre la línea de Davis y el NBER, identificó los ciclos económicos en los seis estados originales de Nueva Inglaterra a partir de la constitución de empresas²⁸⁰. A Evans, que ya había reflexionado sobre el significado económico de la creación de sociedades²⁸¹, se debe uno de los trabajos más completos sobre la materia, en el que combinaba el análisis estadístico con la explicación histórica y abordaba las principales cuestiones metodológicas²⁸². No sólo tuvo en cuenta el número de empresas creadas, sino que estudió también el capital inicial y observó el tiempo de vida de las compañías, elaborando un listado de quiebras que contrastó con las fundaciones. Una de las objeciones que puede hacerse a este trabajo es la falta de homogeneidad de los datos, ya que el autor agregó series de distintos estados con diferente duración²⁸³.

Por lo que respecta a los ciclos, Evans comprobó que el capital inicial era un indicador poco fiable y errático. Sin embargo, el número de empresas creadas en un mes ofrecía resultados satisfactorios. Construyó dos series, que cubrían el período 1860-1943, a las que aplicó la metodología desarrollada por Mitchell y Burns, y pudo concluir que había una relación evidente entre las fases del ciclo y la incorporación de empresas: generalmente un valle en las series se correspondía con un descenso de la actividad económica, mientras que con los picos la relación no era tan uniforme²⁸⁴. Además, comparó el caso estadounidense con el británico, utilizando el trabajo de McGregor.

Más tarde, Zarnowitz completó las series de Evans y las prolongó hasta 1958, utilizando las listas de sociedades de “Dun & Bradstreet”. Con los nuevos datos analizó el período 1860-1958 y subrayó que, hasta la Segunda Guerra Mundial las nuevas empresas permiten “adelantar las recesiones y los *revivals* empresariales” pero que, tras la contienda, sus rendimientos pierden efectividad²⁸⁵. Añadió que no había evidencias para afirmar que la constitución de nuevas empresas fuera más sensible en unos sectores

²⁷⁹ Moore (1961a), p. 66.

²⁸⁰ Kessler (1948).

²⁸¹ Evans (1941).

²⁸² Evans (1948).

²⁸³ Consciente de tal carencia, el mismo autor afirmó que no era un problema, ya que pretendía observar las tendencias (Evans, 1948), p. 10.

²⁸⁴ Evans (1948), pp. 78-89.

²⁸⁵ Zarnowitz (1961), pp. 392 y 404.

que en otros y advirtió de la influencia de los impuestos sobre la creación de sociedades, especialmente después de la guerra.

Zarnowitz distinguía entre antes y después de la Segunda Guerra Mundial. Como se ha dicho, la estabilidad económica asociada a la “edad dorada” del capitalismo, sumada al auge del pensamiento keynesiano, hicieron que dejara de interesar el análisis del ciclo. Esto no significó el fin de este tipo de trabajos, aunque sí pasaron a un segundo plano²⁸⁶.

En los últimos años se han encontrado nuevas posibilidades a los indicadores basados en el número de sociedades, generando una abundante literatura, de la que constituyen una muestra los trabajos que se mencionan a continuación. Recurriendo a la información del *Registry Business Names* británico, Foreman-Peck construyó una serie de constitución de pequeñas empresas que relacionó con el empleo para explicar las diferencias económicas regionales en la Gran Bretaña de entreguerras²⁸⁷.

A partir de las estadísticas oficiales publicadas por las autoridades rusas entre 1821 y 1912, Owen construyó y analizó una serie de creación de nuevas empresas para medir el grado de modernización de la economía rusa²⁸⁸. Posteriormente completó las series para abarcar un periodo más amplio²⁸⁹. En ambos textos, el autor identificó los ciclos económicos a partir de las nuevas sociedades.

Como último ejemplo, Rousseau y Sylla, en un artículo sugerente, desarrollaron un modelo econométrico que incluía como una de las principales variables la constitución de empresas²⁹⁰. Utilizaron las series de Davis y Evans, distinguiendo entre compañías financieras y el resto, y concluyeron que, en contra de las visiones tradicionales que apuntan a la mejora de los medios de transporte y el empleo de máquinas de vapor como responsables del despegue de la industrialización en Estados Unidos, la expansión se debió al moderno sistema financiero consolidado a partir de 1790²⁹¹.

²⁸⁶ Ver el artículo de Nilsson (1959) para Suecia.

²⁸⁷ Foreman-Peck (1985).

²⁸⁸ Owen (1991).

²⁸⁹ Owen (1995).

²⁹⁰ Rousseau y Sylla (2005).

²⁹¹ Desde otros campos de la economía se han realizado investigaciones en las que se considera como variable el número de empresas creadas. Lejos de explicar fenómenos de larga duración, se aplican al análisis del presente inmediato, pero sus planteamientos pueden tenerse en cuenta para estudios históricos. Trabajos como el de Carlton (1983), que empleó la lista de “Dun & Bradstreet” (como Zarnowitz) para demostrar la relación entre esta variable, la localización de la actividad empresarial y el tamaño de la empresa; o los artículos de Jackson y Thomas (1995) y Bonnacorsi y Dell’Ariccia (1995),

Si el número de sociedades es un indicador válido del ciclo –por su capacidad de predicción de las fases de la economía– y remite a las expectativas de los empresarios, la inversión societaria se ha utilizado como variable *proxy* de la formación de capital y, aunque en buena medida está relacionada también con la esperanza de beneficio de los hombres de negocio, apunta más al desempeño real de la actividad económica. Sin embargo, como se acaba de afirmar, sólo es una aproximación indirecta a la inversión en capital fijo de una sociedad.

Entre los historiadores económicos, el modelo de Harrod-Domar ejerció una influencia notable y algunos autores, como Rostow, incluso llegaron a establecer las tasas de crecimiento de la inversión que harían posible el despegue de la economía²⁹². Otros especialistas intentaron cuantificar la formación de capital en el largo plazo, siguiendo los pasos de economistas como Kuznets o su discípulo Abramovitz, que en los años cincuenta habían desarrollado los métodos para estimar el producto nacional. Entre las variables a reconstruir, la formación de capital, uno de los componentes del producto por la vía de la demanda, se calculaba a través del gasto en bienes de capital, generalmente por el método del inventario permanente. El problema es que, para estudios de carácter histórico, las fuentes van menguando en número y calidad a medida que se alejan en el tiempo, haciendo difícil una reconstrucción con los mismos criterios y métodos que se emplean para el presente²⁹³. A pesar de todo, hubo autores que se arriesgaron a realizar cálculos retrospectivos, como Svernilson o Hoffman, para países europeos, o Rosovsky para Japón²⁹⁴.

En 1972 Feinstein calculó la renta nacional británica, y unos años después realizó una segunda aportación en una obra colectiva en la que, junto con su estudio de formación de capital en Gran Bretaña, se incluían trabajos sobre Francia, Alemania y Estados Unidos²⁹⁵. El caso estadounidense era analizado por Gallman, que posteriormente presentaría una serie de stock de capital para este país en el siglo XIX²⁹⁶. Feinstein y Pollard coordinaron un volumen sobre formación de capital en el Reino Unido que contenía aportaciones sectoriales y discutía las distintas metodologías y

que han estudiado, para los casos estadounidense e italiano, respectivamente, las relaciones entre el sistema financiero y el nacimiento de empresas.

²⁹² Rostow (1960).

²⁹³ Maddison opinaba que las estimaciones de stock de capital anteriores a 1820 sólo eran posibles para Estados Unidos y el Reino Unido.

²⁹⁴ Carreras et al. (2003), p. 21. Svernilson (1954), Hoffman (1955), Rosovsky (1961).

²⁹⁵ Feinstein (1972), Mathias y Postan (1978).

²⁹⁶ Gallman (1986).

fuentes para reconstruir las variables²⁹⁷. Desde entonces, este tipo de reconstrucciones se ha generalizado y se encuentran ejemplos para países de distintas latitudes²⁹⁸.

En la historiografía española, los estudios sobre formación de capital fueron estimulados por los trabajos de Jiménez Araya y Tortella²⁹⁹. Carreras realizó una primera aproximación al gasto nacional bruto y a la formación de capital para el periodo 1849-1958³⁰⁰. A pesar de algún defecto, reconocido por el propio autor, permitía extraer conclusiones, como identificar la fuerte vinculación entre inversión y ciclo económico³⁰¹.

Prados, al estimar el PIB español por el lado del gasto, construyó las series de sus componentes desde 1850, entre ellas la de formación bruta de capital fijo (FBCF), que guarda bastante similitud con la de Carreras³⁰². Recientemente, Prados y Rosés han realizado nuevas aportaciones que continúan profundizando en la estimación del capital fijo y su contribución al crecimiento económico³⁰³. Otros autores, Cubel y Palafox, han cuantificado el stock de capital en España durante el siglo XX³⁰⁴.

Trabajos como los citados evidencian la posibilidad de construir series de formación de capital hasta mediados del siglo XIX a partir de la estimación del gasto en bienes de equipo, incluso para países como España, que no cuentan con fuentes estadísticas tan sólidas como las anglosajonas³⁰⁵. Sin embargo, esta opción no es tan sencilla cuando se habla de regiones, y no de países, por la misma disponibilidad de la información necesaria. Entre las alternativas, una de las más sólidas es recurrir a la inversión societaria como indicador de formación de capital.

Desde el punto de vista metodológico, la inversión empresarial es uno de los cuatro componentes de la formación bruta de capital fijo, junto con la inversión en

²⁹⁷ Feinstein y Pollard (1988).

²⁹⁸ Un buen ejemplo serían los de Tafunell (2009a, 2009b y 2013) sobre América Latina.

²⁹⁹ Jiménez Araya (1974) y Tortella (1978).

³⁰⁰ Carreras (1985a).

³⁰¹ Al construirse sobre precios de 1958, minusvaloraba la inversión en los años iniciales (Carreras, 1985a), p. 29.

³⁰² Prados (2003).

³⁰³ Prados y Rosés (2009b y 2010).

³⁰⁴ Cubel y Palafox (1997 y 2002). En el primero únicamente cubren el periodo 1900-1958; en el segundo, llegan hasta el año 1990. Al margen de la historiografía económica, los miembros del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), Mas, Pérez y Uriel (2000 y 2013) han calculado también el stock de capital neto y los flujos de inversión de la economía española, pero sus estimaciones sólo cubren el periodo posterior a 1964. Sus resultados, en <http://www.ivie.es>.

³⁰⁵ Carreras (1990), p. 16, cuestiona, no obstante, que las estadísticas económicas publicadas en España desde mediados del siglo XIX carezcan de calidad.

infraestructuras, en equipamientos públicos y en inmuebles residenciales. Aunque el concepto inversión empresarial se refiere al gasto que realizan las empresas para la adquisición de activos reales vinculados directamente a la actividad productiva –y se incluye tanto el gasto del sector público como del privado– ha sido empleado por los historiadores económicos como variable *proxy* de la formación de capital³⁰⁶. Se trata de un camino indirecto, ya que sólo representa una parte de la inversión en capital fijo, pero cuenta con la ventaja de que se apoya en una base estadística fiable³⁰⁷. Recurrir a la inversión societaria para estimar la formación de capital permite apreciar la tendencia de la economía, dado que existe una elevada correlación entre las dos magnitudes, como se aprecia en el cuadro 2.1³⁰⁸. Además, para el caso español, una segunda ventaja reside, como han señalado numerosos autores, en que se pueden realizar aproximaciones regionales a la formación de capital, para los que otros tipos de reconstrucciones serían muy complicadas.

Cuadro 2.1. Correlación entre capital de constitución (A), número de sociedades creadas (B) y otras variables productivas (PIB) y de inversión en España, 1886-1959

PERIODO	VARIABLES	PIB	Formación de capital	FBCF	Inversión Privada
1886-1959	(A)	0,87	0,85	0,84	0,83
1886-2000	(A)	0,93	0,95	0,95	-
1886-1959	(B)	0,45	0,40	0,40	0,39
1886-2000	(B)	0,99	0,98	0,98	-

Fuente: elaboración propia, a partir de Prados (2003) y Tafunell (2005).

2.2. Construyendo series de creación de sociedades e inversión mercantil

En la historiografía económica española se han distinguido dos tipos o generaciones de investigaciones que han construido indicadores de creación de sociedades e inversión empresarial:

1) Las que se basan en las *Estadísticas Oficiales* (de aquí en adelante se mencionan como *Estadísticas*), que se elaboraban como resumen de las inscripciones

³⁰⁶ Un ejemplo reciente es el trabajo de Chung (2006) sobre Corea.

³⁰⁷ Carreras y Sudrià (1987), p. 75. Véase también Sudrià, Pascual y Castañeda (1992), p. 195.

³⁰⁸ En el cuadro puede verse también la estrecha relación entre creación de empresas y PIB.

registrales³⁰⁹. Aunque previamente las *Estadísticas* se habían utilizado de manera parcial por economistas e historiadores³¹⁰, el artículo de referencia que trató las dos cuestiones que aquí se consideran –ciclos y formación de capital– y que inspiró numerosos trabajos posteriores fue el de Jiménez Araya³¹¹. En él se presentaban series de nuevas sociedades así como de sus capitales iniciales entre 1886 y 1970, discutiendo las ventajas y limitaciones de la fuente y defendiendo su validez, sobre todo para identificar el ciclo en función de las expectativas de los empresarios.

Con algunas correcciones, Xavier Tafunell utilizó las *Estadísticas* y reconstruyó las series de Jiménez Araya, prolongándolas hasta 2001³¹². Su objetivo no era el ciclo ni la formación de capital, sino ofrecer una imagen del “tejido empresarial” del país³¹³, para lo que añadió series de disoluciones, suspensiones de pagos y quiebras. La ausencia de datos hizo que no incluyera las ampliaciones y reducciones de capital ni la emisión de obligaciones, con las que podría haber ofrecido una imagen aún más ajustada de la evolución del capital societario.

Esto lo hicieron Cabrera y Carnero, en un análisis de las regiones españolas entre 1886 y 1990, que mejoraba los datos de las *Estadísticas* con otras fuentes alternativas³¹⁴. Su interés sí era el ciclo, y compararon las series con otras magnitudes para comprobar que el número de iniciativas es mejor indicador que el capital.

Los trabajos de Tafunell y de Cabrera y Carnero para el conjunto de España hubieron de esperar una o dos décadas; sin embargo, la influencia inmediata del artículo de Jiménez Araya fue la aparición, desde principios de los años ochenta, de un conjunto de investigaciones que emplearon las *Estadísticas* para construir series de creación de sociedades y de capital para regiones o provincias, identificando el ciclo y comparando la evolución de sus variables con la del conjunto nacional³¹⁵.

³⁰⁹ Las *Estadísticas Oficiales* eran publicadas por la Dirección General de los Registros y el Notariado. Entre 1886 y 1911 se elaboraron dos *Estadísticas*; a partir de ese año, su periodicidad ha sido anual. Sobre esta cuestión, véase Apéndice 1.

³¹⁰ Ruiz Almansa (1929), Ceballos (1931), Muñoz Linares (1950), Vicens Vives y Llorens (1958), Izard (1971) Roldán y García Delgado (1973), Tortella (1973) y Botrel y Chastagneret (1973).

³¹¹ Jiménez Araya (1974).

³¹² Tafunell (1989 y 2005).

³¹³ Tafunell (2005), p. 709.

³¹⁴ Cabrera y Carnero (1997). Estas fuentes alternativas fueron la *Estadística de Emisiones de Capital*, la *Estadística de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Inmobiliaria* y los *Anuarios Financieros y de Sociedades Anónimas*. Posteriormente añadirían nuevas fuentes alternativas, en un trabajo regional sobre Canarias entre 1872 y 1936 (Cabrera, Carnero y Díaz, 2003).

³¹⁵ Se estudió así el País Valenciano (Martínez, Reig y Soler, 1978), Asturias (Vázquez, 1980), Aragón (Germán, 1981), Murcia (Nicolás, 1983), Guipúzcoa (Castells, 1987 y Luengo, 1988) y Navarra (Garrués,

Los especialistas que se acercaron a las *Estadísticas* pusieron de relieve que presentaban suficientes errores como para dudar de la fiabilidad de las series obtenidas³¹⁶. Estevadeordal demostró empíricamente que, para precisar el ciclo económico, los indicadores debían ser más exactos: recurriendo a las publicaciones de la Cámara de Comercio de Barcelona –la *Memoria Comercial* anual (1912-1914) y el *Boletín Mensual* (1915-1935)– construyó series de nuevas sociedades y capitales que resultaron más realistas que las de las *Estadísticas*³¹⁷. El autor reconocía que la mayor debilidad de estas últimas como indicador del ciclo residía en presentar la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, en lugar de la de constitución ante notario, que muestra más fielmente las expectativas de los empresarios. Y, frente a Jiménez Araya, que incidía en el ciclo, consideró más interesante emplear el capital societario para estimar la formación de capital³¹⁸.

2) Cuestionadas las *Estadísticas*, una segunda generación de investigaciones, con un enfoque regional, recurrió directamente a los archivos notariales y los registros mercantiles, si bien tanto el marco cronológico como las preguntas subyacentes difieren. Dos grupos han sido especialmente activos en esta tarea y han elaborado completas bases de datos recogiendo información sobre sociedades y socios. El primero está vinculado a Barcelona y a la escuela de Nadal. En los años ochenta, Carreras estaba construyendo la primera aproximación a la formación de capital, mientras Tafunell actualizaba el trabajo de Jiménez Araya y Estevadeordal planteaba alternativas a las *Estadísticas*. En este contexto, Nadal y Sudrià coordinaron un proyecto que vació los registros de protocolos entre los años 1815 y 1914 y que propició una serie de estudios que relacionaban formación de capital, creación de sociedades y financiación de las inversiones en Cataluña³¹⁹.

El segundo foco está en Andalucía. Recurriendo a registros mercantiles y de protocolos se habían realizado trabajos sobre la economía de Córdoba, Huelva, Sevilla, Jaén y Cádiz³²⁰; posteriormente, un proyecto más ambicioso, en el que participaron

1992). Posteriormente, Germán (2003 y 2006) combinó esta fuente con otras alternativas para estudiar la estructura económica y los grupos empresariales de Aragón.

³¹⁶ Vázquez (1980), p. 174, y Garrués (1992), p. 434, contrastaron la información de las *Estadísticas* con los libros del Registro Mercantil (1981).

³¹⁷ Estevadeordal (1986).

³¹⁸ Estevadeordal (1986), p. 91.

³¹⁹ Carreras y Sudrià (1987), Sudrià, Pascual y Castañeda (1992), Sudrià (1994), Sudrià y Pascual (1999). Las características de la fuente y la base de datos, en Soler (2003).

³²⁰ Romero Atela (1990), Miró (1994), Arenas (1995), Hernández (1999a) y Cózar (2003).

investigadores de distintas universidades, fue coordinado por los profesores de la Universidad de Granada Manuel Martín, Josean Garrués y Salvador Hernández. El proyecto recogió la información contenida en los libros de sociedades de los ocho registros mercantiles de la región y con ella construyó una base de datos que abarca el periodo 1886-1959. Fruto de este esfuerzo han visto la luz diversos estudios sobre la evolución de la estructura empresarial y la formación de capital en Andalucía³²¹.

En el País Vasco y Navarra también ha generado una numerosa investigación a partir de esta fuente, aunque no se originó como un proyecto coordinado sino que se debió a la labor independiente de distintos historiadores. Valdaliso participó así en el debate sobre el origen del capital en la industrialización vizcaína³²²; Galarza utilizó los protocolos notariales de Bilbao³²³; la estructura empresarial de Guipúzcoa fue estudiada por Larrinaga³²⁴; y García-Zúñiga analizó la provincia de Álava³²⁵. Este último autor, junto con De la Torre, ha evaluado el papel que desempeñó la planificación franquista en la evolución de Navarra y Álava a partir de la inversión societaria³²⁶, algo que ya había hecho De la Torre para Navarra³²⁷. Los estudios de Carmen Erro, también sobre Navarra, aportaron interesantes reflexiones sobre los aspectos metodológicos relacionados con la consideración del capital societario³²⁸.

Al margen de las tres regiones citadas, han recurrido a la consulta directa de los registros Martín Aceña, para el caso de Madrid³²⁹ y Javier Moreno para Valladolid³³⁰, ambos en el periodo anterior al Registro Mercantil que entró en funcionamiento en 1886. Pedraja utilizó la información de los registros mercantiles para estudiar la industria en Extremadura³³¹; Miranda recurrió a la fuente para identificar los distritos industriales del sur de Valencia³³²; en Galicia, a falta de estudios globales, se han

³²¹ Martín, Hernández y Garrués (1997), Martín, Garrués y Hernández (1999a), Garrués (1999), Garrués, Hernández y Martín (2002), Hernández, Martín y Garrués (2003a y 2003b).

³²² Valdaliso (1988 y 1993a).

³²³ Galarza (1996, 1998 y 1999).

³²⁴ Larrinaga (1999 y 2000).

³²⁵ García-Zúñiga (2009).

³²⁶ De la Torre y García Zúñiga (2009).

³²⁷ De la Torre (2005).

³²⁸ Erro (1995, 1997 y 2003).

³²⁹ Martín Aceña (1993).

³³⁰ Moreno (2000).

³³¹ Pedraja (2003 y 2006).

³³² Miranda (2003).

realizado análisis provinciales, como los de Abreu para Pontevedra³³³, Lindoso para A Coruña³³⁴, y locales, como el de Lindoso y Martínez López para la capital coruñesa³³⁵.

Actualmente está en marcha el proyecto “Empresas y empresarios de Madrid, 1886-1934” que construye una base de datos para esta provincia, y cuyos primeros resultados han sido expuestos por Caruana³³⁶

Para elaborar series de creación de empresas e inversión societaria que sean fiables, las investigaciones citadas han tenido que enfrentarse a diversas cuestiones metodológicas, cuya resolución ha dependido del criterio del autor. La revisión de esta literatura, sumada a la experiencia adquirida en el manejo de los datos, ha condicionado el proceso de depuración de la información primaria y la elaboración de las nuevas series andaluzas que aquí se presentan.

Antes de explicar los criterios empleados hay que subrayar que los registros mercantiles no contemplan, por razones evidentes, las empresas que no se constituyeron jurídicamente como sociedades, es decir, aquellas que actuaron en el mercado negro y aquellas que, por ser unipersonales, no estaban legalmente obligadas a inscribirse en el Registro Mercantil³³⁷; la última cuestión afecta principalmente al sector agrario, en el que las formas empresariales societarias se introdujeron tardíamente con respecto a otros sectores productivos. Dado que Andalucía ha sido una región con un elevado peso de la agricultura la omisión no es una cuestión menor.

El Código de Comercio de 1885 obligaba a inscribirse en el Registro Mercantil a todas las sociedades de nueva creación. Sin embargo, para estudios regionales debe tenerse en cuenta una debilidad de la fuente: hubo sociedades que no se inscribían en el lugar donde desempeñaban su actividad económica, sino que lo hacían en provincias o regiones distintas. Grandes compañías escogían como sede social Madrid, por cuestiones de prestigio o de proximidad al poder político. En el caso de Andalucía,

³³³ Abreu (1984, 2002 y 2003).

³³⁴ Lindoso (1999, 2003 y 2006).

³³⁵ Martínez López y Lindoso (2009).

³³⁶ Caruana (2010).

³³⁷ Para el caso catalán, anterior al periodo aquí estudiado, Sudrià y Castañeda (2009), pp. 6-9, han comparado las series de empresas industriales y sus capitales obtenidas a partir de los protocolos notariales con los datos contenidos en la *Guía Fabril e industrial de España*, de Giménez Guitied, mostrando que, a medida que avanza el siglo XIX sus datos ganan en representatividad. Además, han señalado que aunque el número de sociedades era pequeño en relación al total de empresas, la suma de sus capitales representaba un elevado porcentaje.

numerosas sociedades mineras se registraron en la capital, pero también en Vizcaya y en otras provincias.

Hechas estas aclaraciones, a continuación se explicitan los criterios aplicados para la construcción de las series:

A. Fecha

Desde un punto de vista instrumental se considera que una empresa “nace” cuando se formaliza jurídicamente. La consulta directa de los libros del registro ofrece la posibilidad de escoger entre dos posibles fechas de creación de la sociedad: la de la propia inscripción en el registro; o la del momento en que se constituía ante notario, requisito previo imprescindible para la inscripción. La ventaja de emplear la de constitución ante notario consiste en que se encuentra más próxima al inicio de la actividad económica. Ese es uno de los argumentos que esgrimía Estevadeordal para descartar las *Estadísticas* para elaborar un indicador del ciclo³³⁸, ya que se confeccionaban agregando la fecha de inscripción en el registro, aunque otros autores, como Garrués, Hernández y Martín, han defendido que la distorsión consecuente no es significativa, porque no altera sustancialmente la tendencia, que era lo que pretendían conocer en su trabajo³³⁹.

Para dirimir la cuestión se ha calculado la diferencia, expresada en número de meses, entre la fecha de inscripción en el registro y la fecha de constitución notarial, de las sociedades inscritas en los registros andaluces entre 1886 y 1959 (cuadro A.2.1 del apéndice). El retardo medio es de más de 9 meses; si bien 46 de los 74 años contemplados muestran una diferencia inferior a esa cifra, determinados periodos, como el inmediatamente posterior a la creación del Registro Mercantil, la posguerra y los años siguientes a 1951 muestran una variabilidad considerable³⁴⁰. Parece más acertada, por lo tanto, la opinión de Estevadeordal de considerar la fecha de notario.

³³⁸ Estevadeordal (1986), p. 36.

³³⁹ Garrués, Martín y Hernández (2002).

³⁴⁰ El mayor desfase entre las dos fechas en los periodos mencionados se debe a distintas causas. El retardo de 1886 puede explicarse por el hecho de que las empresas existentes antes de ese año se vieron obligadas a inscribirse en el registro recién creado; en los años 1940 y 1941 se formalizaron jurídicamente sociedades creadas durante la Guerra Civil; y la nueva legislación de sociedades anónimas de 1951 habría supuesto reconstituciones masivas. Más adelante se discutirá alguna de estas cuestiones, especialmente las que sucedieron en la posguerra.

B. Periodicidad

Los especialistas del NBER y otros estudiosos del ciclo subrayaron la utilidad de las series mensuales para predecir la coyuntura³⁴¹. Para países ricos en datos estadísticos, las series mensuales de creación de sociedades y de inversión societaria pueden compararse con series mensuales de empleo o de PIB; sin estas últimas, su utilidad se reduce. A pesar de ello, la consulta de los libros del Registro Mercantil permite obtener el día, mes y año en que se producen los distintos actos jurídicos que afectan a la vida de las sociedades. De ahí que sea posible presentar series diarias, mensuales, trimestrales o anuales, en función de los objetivos que se persigan³⁴². En el transcurso de esta investigación se han construido series mensuales, y se ha constatado que pueden ser útiles para analizar la relación entre las expectativas de los empresarios y determinados sucesos políticos o legislativos, así como para estudiar coyunturas concretas; sin embargo, son más manejables y más interesantes las series anuales, que permiten ofrecer una visión de largo plazo y comparaciones con otros indicadores económicos.

C. Sucursales y filiales

Un problema de las series de creación de sociedades es el de las sucursales o filiales de compañías existentes. En ocasiones ocurría que cuando una firma abría una nueva sucursal en una ciudad diferente era inscrita en el Registro Mercantil provincial como una nueva sociedad. Esta cuestión es más seria aún en el caso de las series de capital, ya que solía asignarse a la sucursal el capital social de la matriz, aumentando desproporcionadamente la inversión societaria –el ejemplo paradigmático es el de las sucursales bancarias–. Aquí se ha optado por no considerar como nueva sociedad a las sucursales, por lo que han sido eliminadas del listado.

D. Reconstituciones

Determinadas sociedades fijaban en el momento de constituirse un periodo máximo de duración, en número de años variable. Si la actividad era rentable o si así lo estimaban los socios, al cumplirse el plazo estipulado volvía a constituirse. Una

³⁴¹ Por ejemplo, Evans (1948), pp. 84-88.

³⁴² Carreras (1990), p. 17, reivindicaba la necesidad de considerar toda la información cuantitativa disponible para comprender los fenómenos estudiados: “¡Qué más quisiéramos que disponer de series trimestrales o mensuales!”

situación parecida se daba en las sociedades comanditarias o colectivas que, por motivos jurídicos, debían disolverse cuando uno de los socios fundadores dejaba de participar en ella –entre las causas más habituales estaba el fallecimiento–. Ante este contratiempo, la compañía se refundaba sin la presencia del socio desaparecido.

Para no contabilizar dos, tres o más veces una sociedad refundada se ha considerado que, a efectos de las series, la refundación supone la continuidad de la empresa original y no una nueva compañía³⁴³. Así, se han identificado las reconstituciones y se ha estimado que si las fechas de disolución de la anterior sociedad y las de constitución de la “nueva” son próximas en el tiempo, y la actividad y el lugar donde la ejercen son el mismo, se trata de una continuidad de la sociedad. Por lo tanto, se elimina de las series la nueva empresa. En el caso de las series de capital, cuando se reconstituye con el mismo capital social que ya tenía, se ha optado por mantener el de la primera constitución; si la reconstitución se hizo con un capital mayor al que tenía la sociedad original, se ha imputado la diferencia como una ampliación del capital social; y si, por el contrario, la reconstitución se hizo con menos capital del que tenía la sociedad antes de su disolución, se ha considerado que se produce una reducción de capital y se ha restado la diferencia³⁴⁴.

Los problemas relacionados con las sucursales y con las reconstituciones tienen difícil solución si se recurre a las *Estadísticas*³⁴⁵. Igualmente, extraer los datos de los libros del registro pero no hacer las depuraciones necesarias significa presentar unos resultados claramente sesgados al alza, por eso es conveniente que se realicen, como se ha hecho en esta tesis, y en algunos trabajos anteriores sobre otras regiones españolas.

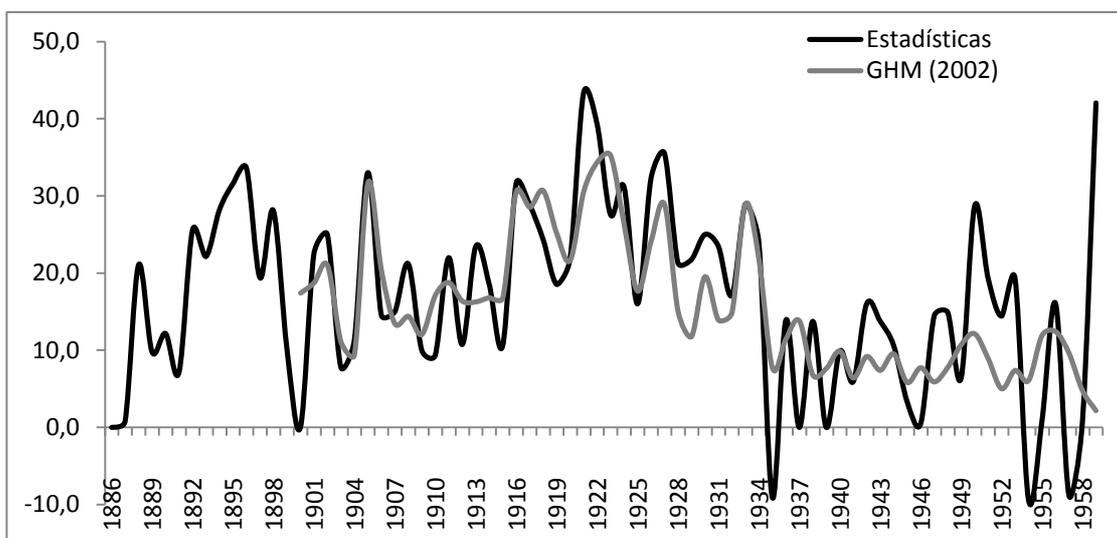
En el gráfico 2.1 se muestran las diferencias existentes entre la nueva serie de sociedades constituidas en Andalucía y las series presentadas por Garrués, Hernández y Martín –a partir de SERMA, pero sin haber completado aún el proceso de depuración– y la elaborada a partir de las *Estadísticas*. Las variaciones, como puede apreciarse, son considerables, y aún mayores sí, en lugar de compararse el número de empresas, se compara el capital social fundacional.

³⁴³ Hay que recordar que se está utilizando como fuente histórica una documentación que tiene una finalidad jurídica. Es más operativo, desde el punto de vista de la investigación, aceptar esta licencia.

³⁴⁴ Hay autores, como Erro (1995), p. 20, que, en el último de los casos, prefiere no descontar el capital.

³⁴⁵ En Tafunell (2005) se han corregido algunas cifras derivadas del problema de las sucursales, por ser muy evidentes.

Gráfico 2.1. Diferencias (%) entre la nueva serie de sociedades constituidas en Andalucía (1886-1959) y las series construidas a partir de las *Estadísticas* y por Garrués, Hernández y Martín (2002)



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA, *Estadísticas* y Garrués, Hernández y Martín (2002).

E. Disoluciones

Si las compañías nacen, continuando con la analogía biológica, también mueren. Las desapariciones de empresas aportan información interesante sobre la coyuntura, como ha señalado la teoría³⁴⁶. Sin embargo, hasta fechas recientes no era obligatorio inscribir las disoluciones en el Registro Mercantil, por lo que no se pueden construir series de disoluciones tan completas como en el caso de las constituciones. Como se ha comentado en páginas anteriores, en ocasiones las disoluciones eran el paso previo para una nueva constitución de la misma firma³⁴⁷. No obstante, hay autores que defienden que las series de disoluciones que se pueden obtener de los registros suponen un "indicador de aproximación" útil, ya que normalmente las sociedades anónimas y otras compañías de grandes dimensiones eran las que inscribían su disolución³⁴⁸. Otros especialistas han optado por recurrir a otros tipos de fuentes para conseguir series más completas de disoluciones³⁴⁹. En este trabajo se dan por válidas las series de

³⁴⁶ McGregor (1938).

³⁴⁷ Sobre la desaparición de sociedades es conveniente leer a Tafunell (2005), pp. 715-717. Como bien señala, los cambios legislativos pueden provocar disoluciones masivas para proceder a posteriores reconstituciones.

³⁴⁸ Garrués, Hernández y Martín (2002).

³⁴⁹ Cabrera y Carnero (1997).

disoluciones del registro, considerando que la muestra es suficientemente representativa para completar la visión de la tendencia de la economía regional³⁵⁰.

La carencia de series completas de disoluciones supone una dificultad para calcular la duración media de las compañías, es decir, para estimar su “edad”, usualmente considerada –aunque esto es discutible– un indicador del éxito de las empresas.

F. Capital nominal y capital desembolsado

Una decisión importante a la hora de construir las series de inversión consiste en determinar qué concepto de capital emplear. En el Registro Mercantil figura, por lo general, el capital nominal³⁵¹. Aunque no afecta a otras formas jurídicas, es habitual que en el caso de las sociedades anónimas el capital nominal no se corresponda con el desembolsado, que es el que efectivamente aportan los socios³⁵². El capital nominal, por lo tanto sería una aproximación al tamaño que tienen en mente los promotores en el momento en que crean la empresa, aunque no se corresponda necesariamente con el desembolso real que hacen. En algunos trabajos se ha resuelto este problema estimando, a partir de las sociedades para las que sí figura el capital desembolsado, la relación entre éste y el capital nominal, y aplicando después un coeficiente al capital nominal de las empresas en las que no figura el desembolsado³⁵³. Erro actuó de esta manera para aquellos periodos en que no pudo reconstruir, desde otras fuentes, los capitales desembolsados, pero introdujo como novedad la división de las series en cortes temporales, a los que aplicó distintos coeficientes, obteniendo lo que llamó “capital calculado”³⁵⁴.

Los sectores donde se dio el mayor desfase entre cantidades nominales y desembolsadas fueron ferrocarriles, seguros y banca, es decir, aquellos donde actuaban

³⁵⁰ Aunque hay que recordar que se han eliminado las disoluciones que encubrían la reconstitución de sociedades ya existentes. Es decir, si una empresa constituida se disolvía para constituirse de nuevo, en los casos explicados en el punto anterior, esa disolución no figura en la serie de disoluciones.

³⁵¹ En algunos casos no figura capital alguno. Ante esta situación, hay autores que calculan un capital medio y lo presuponen para las empresas que faltan. Hay compañías en las que el capital societario está expresado parcialmente en bienes materiales aportados por los fundadores, en unidades físicas y sin especificar su valor monetario (Martín Aceña, 1993), p. 17.

³⁵² Hasta 1951, con el cambio de legislación (Ley de 17 de julio de 1951, sobre Régimen Jurídico de Sociedades Anónimas) no se fija obligatoriamente el desembolso mínimo de una cantidad determinada, que se situó en el 25%.

³⁵³ Martín Aceña (1993), p. 18, consideró que el capital desembolsado equivalía, para su caso, a un tercio del registrado. Larrinaga (1999), p. 84, estimó que, en su muestra, era un 10%.

³⁵⁴ Erro (1995), p. 39.

grandes sociedades anónimas. En una economía en la que este tipo de actividades estuvo escasamente representada, como la andaluza, puede pensarse que no se sobreestima en exceso el capital invertido si se emplea el nominal. Por lo general, las “grandes” sociedades anónimas inscritas en los registros de la región eran de tamaño medio o incluso pequeño si se comparan con las mayores sociedades españolas, y muy pequeñas con respecto a las de otros países más avanzados. Además, era usual que completaran el desembolso hasta alcanzar el capital nominal en un plazo de tiempo relativamente corto. Por estas razones, se ha decidido emplear sin más el capital nominal, aún sabiendo que sesga ligeramente al alza la inversión de capital.

G. Capital inicial y capital neto

Los libros de sociedades del Registro Mercantil recogen todos los actos jurídicos que afectan a la vida de la empresa, entre ellos ampliaciones y reducciones de capital y emisión de obligaciones. Con estos datos, más constituciones y disoluciones, se puede calcular la evolución del capital societario, que Cabrera y Carnero han llamado “capital neto”, resultado de sumar al capital inicial las ampliaciones y obligaciones, y restar las reducciones y el capital social en el momento de la disolución³⁵⁵.

La mayor dificultad para obtener el capital neto estriba en el hecho de que, como se ha dicho, no hay constancia de todas las disoluciones de empresas. Sudrià, Pascual y Castañeda optaron por no deducir el capital de las disoluciones, entendiendo que implican una pérdida de capital inicial, no una devolución a los socios³⁵⁶. Aquí se ha preferido descontarlo, considerando que es un capital que deja de formar parte de la inversión en el sector y el lugar de actividad, por lo que se ha estimado el capital social de las empresas en el momento de su disolución. La serie de capital neto, por tanto, recoge para cada año la suma de capital inicial, ampliaciones y obligaciones, a la que se restan reducciones y capital social de las empresas en el momento de su disolución.

Las nuevas series de capital neto, neto acumulado, creación y disolución de sociedades en Andalucía se presentan y se discuten en el siguiente apartado.

³⁵⁵ Cabrera y Carnero (1997). No debe confundirse este concepto de capital neto con el propio de la terminología contable.

³⁵⁶ Sudrià, Pascual y Castañeda (1992), p. 196.

2.3. Ciclos empresariales y formación de capital en Andalucía

La interpretación más aceptada actualmente, formulada por el profesor Parejo, sitúa el origen del atraso relativo de la región con respecto a la media española en las décadas centrales del siglo XX, entre los años treinta y sesenta³⁵⁷. A partir de 1860 y 1890, respectivamente, se marcaron las distancias con las regiones que se adelantaron a la industrialización, Cataluña y el País Vasco; posteriormente, la apertura al comercio internacional permitió el desarrollo de determinados sectores en Andalucía, en un primer tercio del siglo XX que acogió experiencias modernizadoras, sobre todo en el sector agroalimentario. La especialización productiva regional basada en la exportación –vinos, aceites, minerales– se vio perjudicada por la crisis de 1929, por la inestabilidad de la experiencia republicana y, fundamentalmente, por la Guerra Civil y la autarquía franquista, que cerró los mercados de inputs y obligó a la economía a concentrarse en un empobrecido mercado interior. En este momento, Andalucía pasó a ocupar las últimas posiciones entre las regiones españolas.

En este apartado se pretende comprobar si el comportamiento de la inversión y el número de empresas corrobora el planteamiento que se acaba de exponer o si lo rechaza o lo matiza. Pero antes de analizar las nuevas series, se va a comparar la trayectoria andaluza con la de otras regiones y provincias españolas.

2.3.1. Una perspectiva comparada

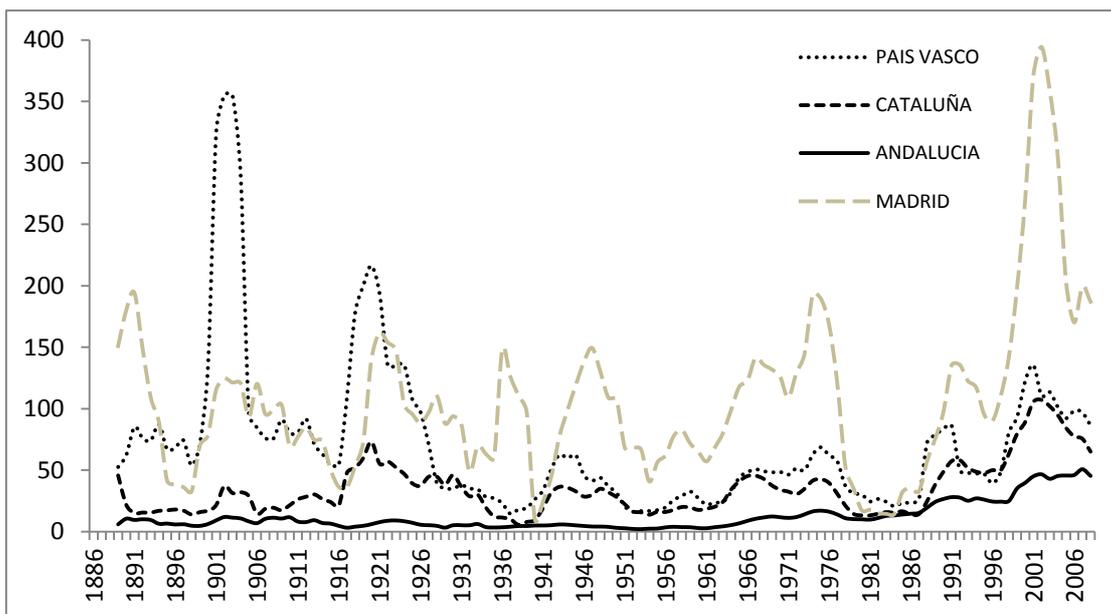
Mientras que no estén disponibles series elaboradas directamente desde los libros de sociedades de los registros mercantiles, las *Estadísticas*, pese a la crítica que se ha realizado en líneas anteriores, son la única fuente que permite comparaciones regionales o provinciales para todo el territorio español. Lamentablemente, entre 1886 y la actualidad no se pueden completar las series de capital neto –falta información sobre ampliaciones, reducciones, obligaciones y disoluciones–, así que hay que recurrir al capital de constitución.

Para que la comparación sea homogénea, se han construido series regionales de capital societario per cápita, entre 1886 y 2008, expresadas en pesetas de 1913 –a partir

³⁵⁷ Parejo (2009), p. 84: “Fue entonces cuando se fraguaron las enormes distancias que hasta fechas recientes han separado la economía andaluza de las más dinámicas de las españolas y no digamos de la europea occidental; cuando Andalucía comenzó a pagar el peaje de una trayectoria productiva participada decisivamente por los mercados exteriores y la revitalización de la demanda interior, en la que había basado la recuperación de su economía en el primer tercio del siglo XX”.

de ahora y en los sucesivos capítulos, siempre que se cite el capital, a menos que se diga expresamente lo contrario, estará referido a pesetas constantes de 1913³⁵⁸. El gráfico 2.2 permite cotejar las series andaluzas con las catalanas y vascas, las dos regiones que se anticiparon en el proceso industrializador, y con el caso particular de Madrid³⁵⁹.

Gráfico 2.2. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades por habitante en Andalucía, Cataluña, Madrid y País Vasco



Fuente: elaboración propia, a partir de *Estadística oficial*. Los datos de población proceden de los Censos del INE.

Con respecto al País Vasco, la diferencia de inversión empresarial ha sido importante en la mayor parte de los 122 años que cubren la muestra, pero sobre todo entre 1890 y 1924, la etapa de despegue de la economía vasca. Los años excepcionales de la Guerra Civil supusieron la máxima aproximación entre las dos regiones, y solamente tras la segunda crisis del petróleo, a finales de los años setenta, pareció darse un proceso de convergencia, más debido a la caída de la inversión en la región norteña que a la mejora –sostenida, pero insuficiente– de Andalucía. En cualquier caso, este

³⁵⁸ Para expresar el capital en pesetas constantes se ha utilizado el deflactor elaborado por Maluquer (2006 y 2009).

³⁵⁹ Mientras que los datos sobre el País Vasco, Cataluña y Andalucía reflejan realidades económicas regionales, en el caso de Madrid es distinto, porque se inscribían en su registro sociedades de ámbito nacional, que no necesariamente desarrollaban su actividad en la capital.

intento de acercamiento se ha ralentizado antes de empezar el siglo XXI, cuando la inversión societaria en el País Vasco aumentó a mayor ritmo que la andaluza.

Si la comparación es con Cataluña, la diferencia de las tendencias con respecto a Andalucía no han sido tan elevadas: aquella había iniciado su industrialización en los años cuarenta del siglo XIX y, desde 1886, las series de inversión han transitado más o menos en paralelo, aunque multiplicando por cuatro los valores andaluces³⁶⁰. A finales de la primera década del siglo XX hubo un atisbo de convergencia, pero con la Primera Guerra Mundial la brecha se volvió a abrir. Las crisis de 1929 y de 1979 aproximaron los niveles de inversión de las dos regiones, por el descenso de Cataluña y, a partir de la segunda, por una mejora relativa andaluza³⁶¹

En el gráfico se ha incluido Madrid pese a que, hasta inicios de los años ochenta no ha sido una región administrativa independiente. La licencia histórica está justificada por las características particulares de la provincia, que alberga la capital de España. A esta condición se debe el efecto “sede social”, por el que muchas empresas – especialmente las de mayor tamaño– se localizan en la ciudad, próximas a los centros de poder y toma de decisiones, lo que se refleja en una mayor intensidad inversora, desproporcionada en relación a las demás regiones y que, tras una etapa de reducción de diferencias en los inicios de la transición y el proceso autonómico, se ha vuelto a disparar durante el tránsito al siglo XXI³⁶². Con respecto a Andalucía, la distancia sólo disminuyó en este momento, si se exceptúa el colapso provocado por la Guerra Civil.

El ejercicio comparativo sugiere tres reflexiones para el caso andaluz. En primer lugar, además de los bajos niveles relativos, destaca la suavidad de la evolución de la inversión empresarial en la región hasta finales de los años sesenta, alterada por coyunturas expansivas breves en el segundo lustro del siglo XX –sus valores sólo se superaron en 1990– y al inicio de los años veinte. Desde mediados de la década de 1960 se aceleró el ritmo de crecimiento y, ya en la democracia, a finales de los ochenta y en los primeros años del siglo XXI se han producido mejoras importantes, aunque insuficientes.

³⁶⁰ Este es el promedio, que se superó ampliamente en algunas etapas, la más significativa la correspondiente a los años 1917-1920, cuando el capital de constitución de sociedades en Cataluña multiplicó por 14 al invertido en Andalucía.

³⁶¹ Entre 1980 y 2008, el capital de constitución de sociedades per cápita de Cataluña fue 1,8 veces superior al de Andalucía.

³⁶² La capitalidad de Madrid condicionó el desarrollo de la empresa en esta provincia, como ha señalado García Ruiz (2006).

En segundo lugar, la distancia con Cataluña, País Vasco y Madrid se ha mantenido en la mayor parte del periodo analizado. En el primer tercio del siglo XX sólo el episodio puntual con respecto a Cataluña –en torno a 1905– y la inestabilidad de la década de 1930 alteraron esta situación. Posteriormente, la convergencia estuvo próxima en los años ochenta, aunque duró poco, y se puede apuntar más en el debe de las regiones con las que se compara que en el haber de Andalucía, lo que se explica por los efectos más visibles de las crisis internacionales sobre economías más avanzadas.

En tercer lugar, este análisis invita a reflexionar sobre en qué medida las series regionales no encubren grandes diferencias en el interior de las regiones. ¿Se aproximó tanto Andalucía a Cataluña entre 1886 y 1914 como parece, o fueron experiencias concretas en determinados territorios las que elevaron la media andaluza? ¿Ayudaría a la comprensión de las distintas trayectorias descender a nivel provincial?

Las *Estadísticas* se han utilizado de nuevo para construir series de capital de constitución de las provincias andaluzas en términos per cápita (gráficos A.2.1 y A.2.2 del apéndice). En ellas se aprecia cómo Sevilla y Málaga han recibido una inversión por habitante superior a las demás provincias andaluzas a lo largo del periodo 1886-2008. Pero las trayectorias no fueron similares: Sevilla dominó la inversión empresarial en la región entre la Primera Guerra Mundial y 1960. A partir de esta fecha y, hasta la actualidad, Málaga se convirtió en la provincia líder.

La primera etapa, entre 1886 y 1914, se habría caracterizado por la ausencia de una provincia destacada por encima del resto, y Almería, Jaén, Granada, Córdoba y Sevilla se sucedieron en la primera posición en ciclos de corta duración. En los capítulos posteriores se explicará esta situación, en la que confluyeron distintas circunstancias, pero uno de los fenómenos más llamativos del periodo estuvo asociado al boom azucarero y al desarrollo industrial de la capital granadina y los municipios limítrofes.

En la etapa posterior, tras la Primera Guerra Mundial, se produjo el descenso de la inversión en todas las provincias salvo en Sevilla y, en menor medida, Málaga. Esta situación continuó en los años treinta y tras la Guerra Civil y, aunque el transcurso del conflicto no afectó por igual a las ocho provincias, los niveles de inversión de todas ellas cayeron entre 1942 y 1945, alcanzando mínimos a mediados de la década siguiente.

A partir de los años sesenta la inversión societaria experimentó un despegue en el que destacaron las provincias de Málaga, Sevilla y Huelva hasta mediados de la

década siguiente, cuando la primera superó claramente a las demás, siempre hablando en términos per cápita.

Se han construido también series de capital de constitución de sociedades per cápita para otras provincias españolas, para contrastarlas con las andaluzas (gráficos A.2.3, A.2.4 y A.2.5 del apéndice). Con respecto a las más industrializadas, como Barcelona y Vizcaya, las distancias fueron grandes desde el principio de la serie, en 1886. Con Guipúzcoa, que se industrializó algo más tarde, las provincias andaluzas divergieron desde principios del siglo XX. La brecha entre estas tres provincias y las de Andalucía se volvió a ampliar tras la Guerra Civil y se mantuvo, como se ha comentado antes, hasta la segunda crisis energética de finales de los setenta.

La comparación con las provincias más industriales muestra que las diferencias existían desde fechas tempranas y que, cuando se redujeron, fue más como consecuencia de los problemas de aquellas que de mejoras en la inversión societaria en Andalucía. ¿Y con respecto a otras provincias que, sin llegar a los niveles de las anteriores, se han considerado ejemplo de dinamismo en distintas etapas del último siglo? Si la referencia es Valencia, su trayectoria ofrece ciertos paralelismos con la de Málaga. Hasta 1940 estuvo por detrás de Sevilla, exceptuando los años de la Primera Guerra Mundial, en los que se incrementó la inversión societaria en la provincia valenciana. Aunque al terminar el conflicto bélico el capital empresarial descendió, en esta etapa se originaron las diferencias con la mayor parte de las provincias andaluzas, que aumentaron en la década de 1940 y entre 1960 y finales de los setenta.

En el tránsito del siglo XIX al XX, Zaragoza se situó por delante de las provincias de Andalucía, especialmente en el auge de 1906-1914, asociado al azúcar de remolacha y con notables parecidos al que experimentó Granada en el mismo momento. Pero las distancias con la región meridional se abrieron en los años veinte y, sobre todo, a partir de los sesenta.

Con respecto a Navarra, ésta comenzó a distanciarse de la mayoría de las provincias de Andalucía desde finales del siglo XIX, si bien las diferencias se ampliaron tras la Guerra Civil y, especialmente, desde los años cincuenta.

La comparación con otras provincias, como Álava, Girona o Tarragona, muestra un patrón semejante: la divergencia con todas las provincias andaluzas, salvo Sevilla, se inició después de la Primera Guerra Mundial; sin embargo, se aceleró de forma muy

importante en los años que siguieron a la Guerra Civil –momento en el que también sobrepasaron a Sevilla– y a partir de finales de los años cincuenta.

¿Concuera el análisis del capital de constitución de las sociedades con la tesis del profesor Parejo? En lo fundamental sí: efectivamente, las distancias con los territorios más industrializados estaban marcadas antes de arrancar el siglo XX, se ampliaron después de la contienda nacional y aún más desde mediados de los años cincuenta. La posguerra y la fase autárquica también aumentaron la divergencia con respecto a un grupo de provincias dinámicas, como Valencia, Zaragoza, Navarra o Álava, y alejaron a Andalucía de la media nacional, en una trayectoria que compartió con otras regiones atrasadas³⁶³.

El matiz estaría en la “modernización limitada” –expresión que González de Molina utiliza para describir a la agricultura del periodo, pero que puede aplicarse al conjunto de la economía– del primer tercio del siglo XX. Los datos en los que se apoya este ejercicio emplean la inversión empresarial como *proxy* de la formación de capital y provienen de una fuente que se ha criticado previamente, mientras que Parejo extrajo sus conclusiones básicamente de los índices de producción industrial elaborados por él mismo. Los primeros valoran el tamaño inicial de las empresas, y los segundos miden realizaciones en forma de producción³⁶⁴; aquellos se refieren a la empresa privada del sector comercial e industrial –apenas a la del sector agrario– y estos a la industria y la minería. Pero, en todo caso, la inversión mercantil relativiza aún más la recuperación andaluza del primer tercio del siglo XX y apunta a un aumento de las diferencias con provincias españolas distintas de las líderes desde el final de la Primera Guerra Mundial.

La provincia andaluza que obtuvo mejores resultados en este momento fue Sevilla, que se distanció de las demás entre los años veinte y la Guerra Civil. Las curvas de inversión señalan intentos de despegue de otras provincias, como Jaén (1900-1906), Granada (1907-1911), Almería (1907-1914) o Huelva (1922-1926). La confluencia de los auges de Almería y Granada con un alza sevillana (1908-1912) contribuyó aparentemente al aumento de la inversión que acercó los niveles andaluces a los catalanes, pero realmente el impulso se debió a un alza de Sevilla –una de las cuatro que

³⁶³ En este sentido, la comparación con el capital de constitución por habitante de la provincia de Murcia muestra un paralelismo considerable.

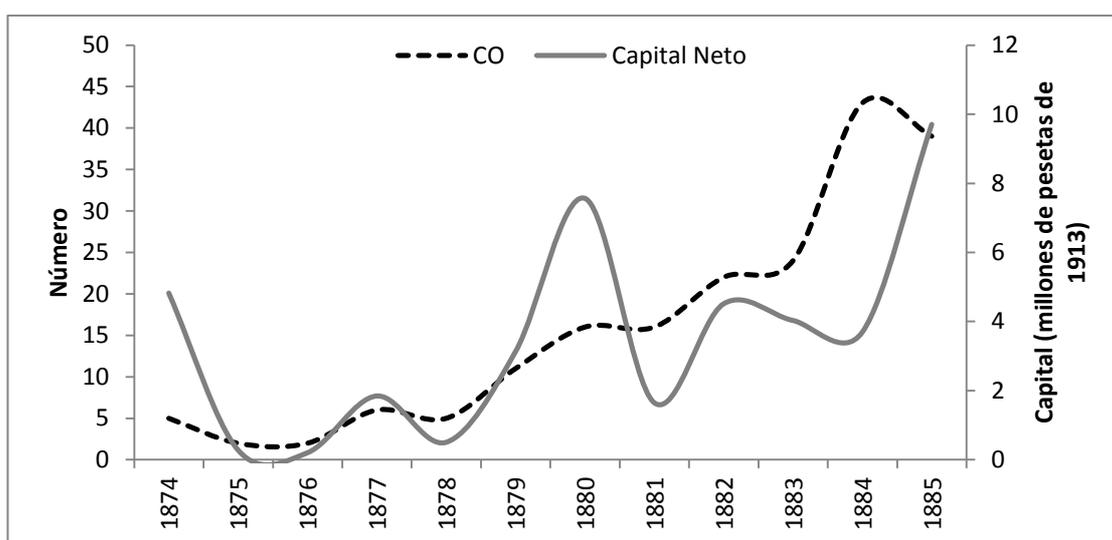
³⁶⁴ Es de esperar que la producción se materialice con cierto retraso respecto a la creación de la sociedad.

experimentó la provincia entre 1900 y 1936–, a las actividades vinculadas a la minería jienense, y al boom del azúcar en Granada. El auge almeriense se diluye al contrastar la información de las *Estadísticas* con la de los libros de sociedades y detectar una iniciativa de dimensiones extraordinarias que sesga al alza las cifras, aunque su actividad real fuera mínima o inexistente³⁶⁵.

2.3.2. El periodo 1886-1959 a la luz de las nuevas series

Las *Estadísticas* sirven para realizar comparaciones entre provincias y regiones, aunque se han señalado sus limitaciones. Estas restricciones se superan cuando las series se elaboran con los datos extraídos directamente de los registros mercantiles³⁶⁶.

Gráfico 2.3. Número de sociedades constituidas (CO) y capital neto, Andalucía, 1874-1885



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Para el periodo anterior a 1886 se pueden hacer estimaciones, aunque se ha preferido no incorporarlas a las series definitivas. El Registro Mercantil comenzó a funcionar en ese año y, a partir de entonces, las sociedades estuvieron obligadas a inscribir todos los actos jurídicos que afectaran a su actividad. Esto hizo que numerosas empresas ya existentes se formalizaran en los primeros años del registro, inscribiendo su

³⁶⁵ La distorsión proviene de la constitución del *Banco Agrícola de Levante de Andalucía*, en 1907, con un capital de 25 millones de pesetas de la época, del que se cree que apenas llegó a funcionar (Gámez Amián, 1998), p. 83.

³⁶⁶ En este caso, de SERMA.

constitución y las modificaciones de su capital social. Como era preceptivo, las inscripciones habían sido formalizadas con anterioridad ante notario, por lo que esta fecha figura en las escrituras. Así, hay datos de 210 sociedades, la primera creada en 1836, pero sólo pueden obtenerse series completas de años consecutivos para 1874-1885. Aunque deben tomarse con cautela, puesto que no recogen todas las compañías que estuvieron en funcionamiento en el periodo, sino las que tuvieron continuidad después de 1886 –y, entre ellas, probablemente las que fueron más relevantes– si conforman una muestra de cierto interés (gráfico 2.3). En el gráfico se aprecia la variabilidad de la inversión, con años de valores elevados como 1880 o 1885 –que superaron el capital neto de años posteriores a 1886– y cómo el número de sociedades creadas fue en aumento hasta 1883.

Pero este estudio se centra en el periodo 1886-1959, que coincide con el desarrollo de la segunda revolución tecnológica en Andalucía, y para el que se han elaborado cuatro nuevas series, siguiendo los criterios expuestos en el apartado anterior. Se trata de las series de creación y disolución de sociedades mercantiles, y de las de capital neto (flujo) y capital neto acumulado (stock), que se presentan en los gráficos 2.4 y 2.5. Han sido depuradas y construidas de manera que aún no pueden ser cotejadas con otras series regionales pero, a cambio, permiten mejorar el conocimiento de la trayectoria económica andaluza, de sus tendencias y ciclos³⁶⁷. También se han calculado las correlaciones entre las series de capital neto y capital neto acumulado y las que han elaborado distintos especialistas para el periodo 1900-1959³⁶⁸, como las de comercio exterior³⁶⁹, VAB³⁷⁰, VAB industrial, IPIAN, producción de energía primaria y consumo de electricidad³⁷¹, hallando una estrecha relación entre capital neto acumulado y VAB, producción de energía y consumo de electricidad (cuadro 2.2³⁷²).

³⁶⁷ Algunos libros de sociedades de los registros de Almería y Málaga se perdieron o destruyeron; las ausencias se han cubierto recurriendo a fuentes alternativas, tal y como se explica en el Apéndice 1.

³⁶⁸ En este sentido, cabe destacar la labor del Instituto de Estadística de Andalucía, que ha publicado valiosas estadísticas sobre las principales variables macroeconómicas de la región en el siglo XX.

³⁶⁹ Parejo y Zambrana (2008).

³⁷⁰ Lizárraga (2009).

³⁷¹ Parejo (2005b).

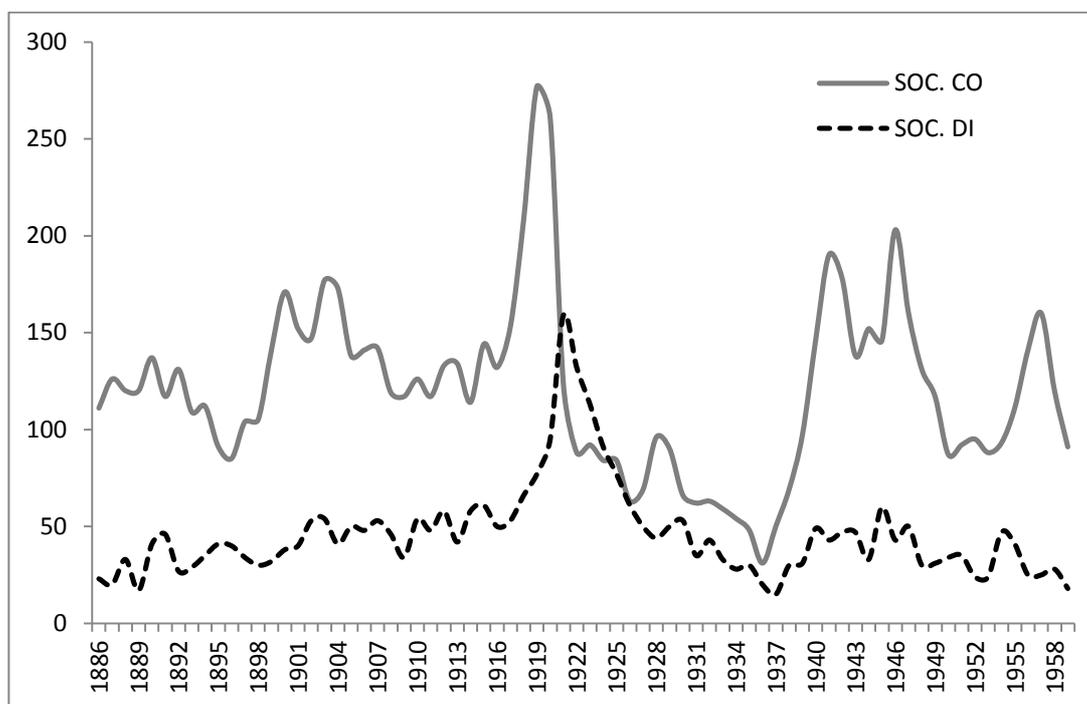
³⁷² Pueden compararse con las correlaciones entre magnitudes españolas (cuadro 2.1).

Cuadro 2.2. Correlaciones entre magnitudes andaluzas, 1900-1959

	VAB	VAB industrial	IPIAN	Comercio Exterior	Prod. Energía Primaria	Consumo Electricidad
Capital Neto	0,43	0,31	0,11	-0,23	0,33	0,48
Capital Neto Acumulado	0,87	0,52	0,41	-0,63	0,88	0,96
Sociedades Constituidas	0,14	0,37	0,44	0,29	-0,11	-0,11

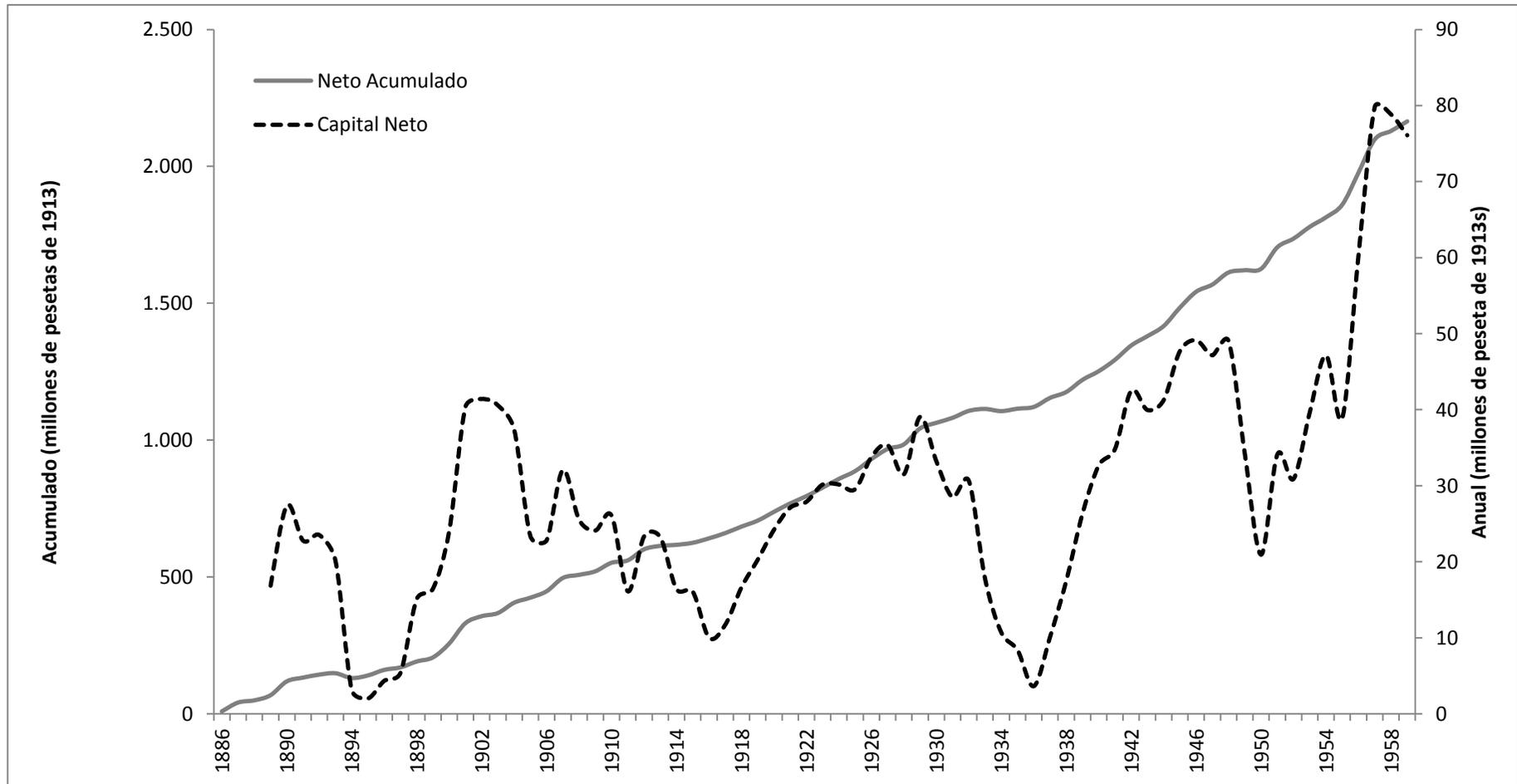
Fuente: elaboración propia, véase texto.

Gráfico 2.4. Constituciones (SOC. CO) y disoluciones (SOC. DI) de sociedades en Andalucía, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA (cuadro A.2.2 del apéndice).

Gráfico 2.5. Capital Neto (anual y acumulado) de las sociedades registradas en Andalucía, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA (cuadro A.2.2 del apéndice).

La serie de capital neto (gráfico 2.5) ha sido sometida a distintos contrastes estadísticos, que han descartado que contenga alguna raíz unitaria (cuadro 2.3); con posterioridad, se ha verificado que la inversión empresarial en Andalucía no presentó rupturas estructurales, manteniendo la tendencia al crecimiento para todo el periodo 1886-1959³⁷³.

Cuadro 2.3. Contrastes de raíz unitaria (capital neto)

Test	t-estadístico
Dickey-Fuller Aumentado	-6,26*
Phillips-Perron	-5,56*

H_0 = presencia de raíz unitaria.

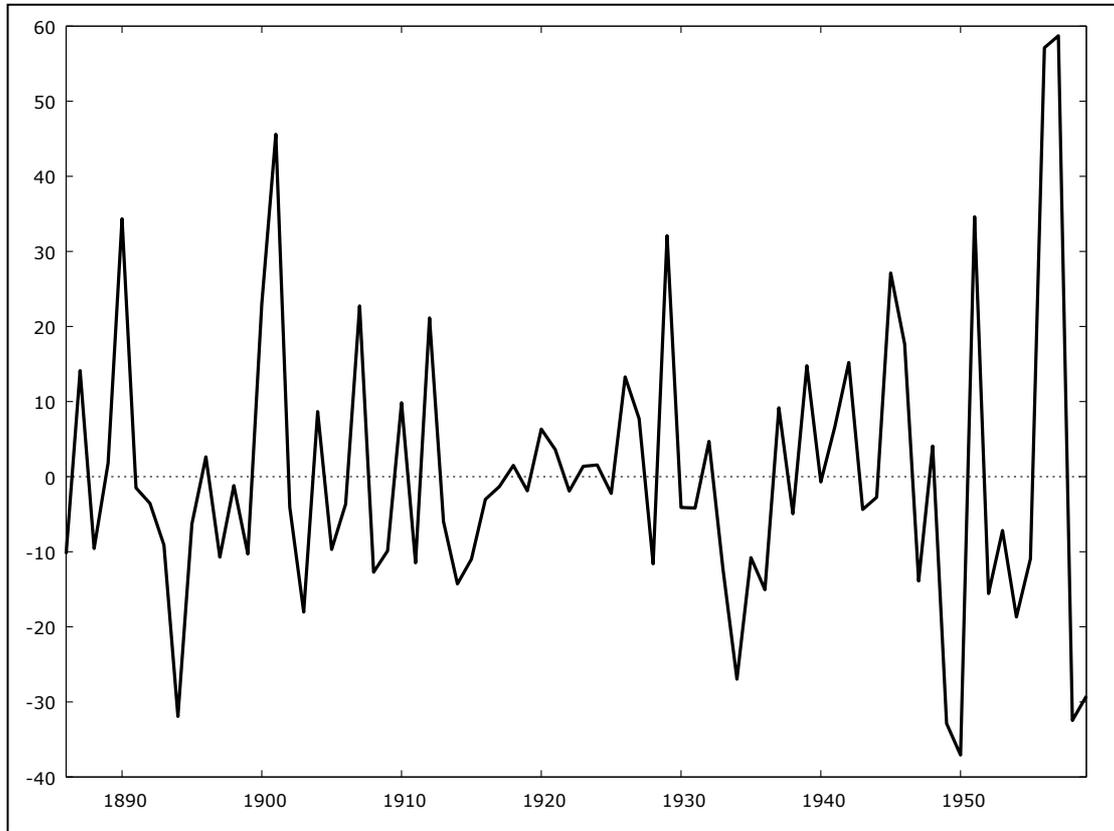
(*) Rechazo de H_0 a un nivel de significatividad del 1%.

Que no exista ruptura en la tendencia no significa que no se puedan distinguir ciclos de inversión. Para identificarlos se ha aplicado a la serie de capital neto el filtro Hodrick-Prescott (gráfico 2.6), hallando un total de veinte ciclos, medidos de máximo a máximo, de distinta intensidad y duración variable –entre dos y seis años– que se muestran en el cuadro 2.4., junto con dos indicadores útiles para su análisis, como son la tasa de crecimiento anual acumulativa y la desviación típica con respecto a la variación interanual.

Trece de los veinte ciclos presentaron tasas de variación acumulativa anual positiva, mientras que siete tuvieron valores negativos. Los ciclos expansivos más importantes fueron los correspondientes a los años 1896-1901 y 1948-1951, y los de mayor contracción se produjeron en 1901-1904 y 1929-1932.

³⁷³ Para ello se ha aplicado el test de Chow a cada uno de los años de la serie; los estadísticos más elevados del test de Chow se han encontrado para los tres años en los que transcurrió la Guerra Civil. En la historiografía económica española, Cubel y Palafox (1998) no encontraron rupturas estructurales en la serie de inversión privada y sólo un cambio de nivel en el índice de producción industrial, en el año 1870. Herranz (2004), en su análisis de la inversión en infraestructuras, tampoco. Pero ambos trabajos se referían a la etapa comprendida entre mediados del siglo XIX y 1935. Pons y Tirado (2002), testando la serie de PIB per cápita entre 1870 y 1994, sí encontraron rupturas significativas, en 1935 y 1960.

Gráfico 2.6. Componente cíclico de capital neto



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La identificación de los ciclos de capital societario neto, que se completa con la medida de las fases de aquellos (cuadro A.2.3 del apéndice) y con las series de creación y disolución de sociedades, permite caracterizar la trayectoria de la inversión empresarial de la región.

Cuadro 2.4. Ciclos de inversión societaria en Andalucía, 1886-1959

Ciclos	Nº	TMCAC³⁷⁴	DT³⁷⁵
1887-1890	1	16,1	1,5
1890-1896	2	-14,2	2,0
1896-1901	3	29,8	1,1
1901-1904	4	-20,3	1,4
1904-1907	5	8,7	1,2
1907-1910	6	-13,6	1,0
1910-1912	7	13,6	2,2
1912-1918	8	-8,5	1,5
1918-1920	9	16,3	0,3
1920-1924	10	0,0	0,3
1924-1926	11	16,9	1,4
1926-1929	12	10,3	1,4
1929-1932	13	-24,4	2,3
1932-1937	14	5,4	2,3
1937-1939	15	16,0	0,5
1939-1942	16	5,6	0,5
1942-1945	17	8,8	0,7
1945-1948	18	-13,0	7,3
1948-1951	19	21,2	5,4
1951-1957	20	7,4	0,5
Etapas		TMCAC	DT
1886-1913		1,5	1,6
1886-1918		3,3	1,5
1913-1935		-1,5	1,0
1935-1959		7,8	3,1
1886-1959		2,0	2,1

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La inversión societaria en Andalucía experimentó durante los años 1886 y 1901 tres ciclos de signo contrario, siendo el de 1896-1901 el de mayores tasas de crecimiento anual acumulativo de toda la serie. Esta coyuntura positiva se enmarca en el

³⁷⁴ TMCAC: Tasa media de crecimiento anual compuesta.

³⁷⁵ DT: Desviación típica de las tasas de variación interanual

auge finisecular de la economía española³⁷⁶, señalado por la historiografía y que, en el plano de la actividad mercantil, Jiménez Araya asoció a la industrialización vasca y asturiana y al nacimiento de la gran banca con domicilio en Madrid³⁷⁷. Las explicaciones a esta coyuntura de bonanza remiten a la repatriación de capitales desde las últimas colonias de ultramar, que se saldó con la independencia de Cuba, Puerto Rico y Filipinas³⁷⁸. Carreras ha apoyado esta hipótesis, subrayando también que las reformas fiscales de Fernández Villaverde supusieron la recuperación de las expectativas empresariales³⁷⁹. El boom intersecular generó un nuevo capitalismo, con la aparición de la gran empresa en España³⁸⁰. Con respecto a Andalucía, no hay estimaciones del capital indiano que se pudo invertir en su economía; por otro lado, el análisis sectorial del capital neto muestra que entre 1896 y 1901 se produjeron simultáneamente auges en distintas actividades, destacando la minería y la electricidad, sectores en los que fue muy importante la participación extranjera, que impulsó la creación de sociedades como *Sevillana*, constituida en 1894 y que posteriormente se convertiría en una de las mayores empresas españolas³⁸¹. La pérdida de las colonias sí estaría relacionada directamente con el inicio del ciclo azucarero, que se intensificó en los años finales del siglo XIX³⁸² y que ha sido bien explicado por Martín Rodríguez³⁸³.

En la siguiente etapa, entre 1901 y 1912, tuvo lugar una caída de la inversión y de la creación de sociedades en Andalucía, correspondiendo tasas de crecimiento negativas a dos de los cuatro ciclos identificados. Especialmente nefasto fue el ciclo de 1901-1904 –inmediatamente posterior al gran auge– el segundo en términos negativos de todo el periodo analizado y que únicamente fue mejor que el ciclo que siguió a la crisis de 1929. En esta coyuntura, la contracción de la creación de empresas se produjo con un ligero retraso con respecto al capital. La desviación típica tan elevada de las

³⁷⁶ Carreras y Tafunell (2003), p. 200, consideran más apropiado hablar de auge *interfinisecular*, pues se desarrolla entre los dos siglos.

³⁷⁷ Jiménez Araya (1974), pp. 173-175.

³⁷⁸ Tafunell (2005), p. 712: “la repatriación de capitales de las colonias perdidas dio lugar a que la constitución de sociedades atravesase un período de extraordinario apogeo”.

³⁷⁹ Carreras (1990), pp. 155-156.

³⁸⁰ Carreras y Tafunell (2003), pp. 200-208. Según estos autores, las oportunidades generadas en este contexto fueron aprovechadas, aunque no por la burguesía catalana.

³⁸¹ Las expectativas favorables del momento también estarían detrás de la creación del Banco de Andalucía, en Sevilla, por parte de empresarios norteos, que eleva las cifras de inversión considerablemente, aunque su actividad fue efímera.

³⁸² Entre 1887 y 1901 se constituyeron veinte sociedades azucareras, localizadas fundamentalmente en la provincia de Granada, pero también en Málaga, Cádiz o Almería.

³⁸³ Martín Rodríguez (1982a).

tasas de variación anuales y la corta duración de los ciclos con acusadas fases expansivas y contractivas reflejan un periodo complejo. Hay consenso sobre la divergencia de España con respecto a Europa Occidental durante los años previos a la Primera Guerra Mundial, destacada por numerosos autores desde Nadal³⁸⁴, aunque sus causas no están del todo claras³⁸⁵. La coyuntura desfavorable para el conjunto del país supuso que, pese a la caída tan fuerte que experimentó la inversión empresarial en Andalucía, ganara algo de terreno sobre la media nacional³⁸⁶. El descenso en términos de capital fue acompañado por una disminución continuada en la creación de sociedades entre 1904 y 1914.

Entre 1912 y 1929 se dieron cinco ciclos que presentaron un perfil positivo, a pesar de la caída de la inversión en el ciclo inicial, correspondiente a 1912-1918. Esta etapa estuvo marcada por la Primera Guerra Mundial. La perspectiva de un conflicto que cerrara los mercados internacionales pudo ser responsable del descenso notable del capital societario en Andalucía en los años 1913 y 1914, pero ya en 1915 se inició la recuperación, por las propias oportunidades implícitas en la guerra. El aumento del número de sociedades creadas fue espectacular: si en 1914 fueron 114, veinte menos que en 1913, las expectativas generadas por la neutralidad y el desarrollo de la contienda hicieron que se dispararan, alcanzando el máximo histórico de la serie, 277 nuevas empresas en 1919. Los autores que han analizado la evolución de estas variables durante la Primera Guerra Mundial han constatado la desproporción entre el elevado número de constituciones y lo reducido del capital, subrayando el carácter especulativo del auge³⁸⁷, coincidiendo con el análisis para España³⁸⁸. La naturaleza de la coyuntura se reflejó en el hecho de que, mientras que la productividad apenas aumentó, los precios sí lo hicieron, y las empresas obtuvieron beneficios extraordinarios³⁸⁹. Tras la Gran Guerra comenzó la que se conoce como “edad de plata” de la economía española, porque la participación en el conflicto de los países más industrializados estimuló las

³⁸⁴ Nadal (1975)

³⁸⁵ Carreras y Tafunell (2003), pp. 210 y ss.

³⁸⁶ Como se ha visto en la comparación con otras regiones y provincias y como refleja el gráfico 2.7.

³⁸⁷ Martín, Hernández y Garrués (1999), p. 343.

³⁸⁸ Jiménez Araya (1974), pp. 175-176, y Tafunell (2005), p. 712. Este último ha definido el minifundismo empresarial como rasgo principal de la coyuntura expansiva de 1916-1920.

³⁸⁹ Aunque las estimaciones de Tafunell (1998), p. 731, han matizado la relevancia que la historiografía otorgaba a los beneficios empresariales en este periodo.

exportaciones e impulsó la sustitución de importaciones³⁹⁰. La neutralidad implicó un importante superávit en la balanza de pagos³⁹¹ y un impulso notable al proceso industrializador, por la diversificación de las actividades y la consiguiente transformación de la estructura productiva³⁹².

Sin embargo, los beneficios no se repartieron por igual entre todos los sectores de la economía española. Mientras que la agricultura tradicional se vio reforzada por las necesidades de alimentos de los contendientes, la elasticidad de la demanda de los productos de la agricultura más avanzada jugó en contra de esta. Otra actividad muy dañada por el conflicto fue la minería metálica. Especialmente grave fue el caso del plomo, que no se recuperaría una vez terminada la guerra. Los dos sectores, minería de exportación e industria agroalimentaria³⁹³, habían sido los más dinámicos de la economía andaluza desde las últimas décadas del siglo XIX, y en su estancamiento pueden encontrarse las causas de la divergencia con la economía española. En el periodo 1912-1919, la inversión empresarial en ambos sectores fue modesta, al tiempo que –como en el resto del país– ganó protagonismo el sector eléctrico. En el gráfico 2.7, que se expone unas páginas más adelante, se aprecia que desde el inicio de la guerra europea el capital de constitución de sociedades en Andalucía descendió en relación con el de España, disminuyendo por debajo del 5%; entre 1919 y 1929 la inversión en la región no dejó de crecer, pero lo hizo en menor medida que en el resto del país. La creación de empresas se mantuvo en caída libre durante los ciclos de 1920-1924 y 1924-1926; la disolución de sociedades también se disparó, siendo especialmente virulenta entre los años 1920 y 1924³⁹⁴, en un reajuste de la actividad económica similar al experimentado en el resto del país³⁹⁵.

³⁹⁰ Un estudio clásico sobre este periodo es el de Roldán y García Delgado (1973), que consideran que se trata del momento clave para la formación del capitalismo en España.

³⁹¹ Sudrià (1990), p. 384, lo ha estimado en torno a 4.500 millones de pesetas de la época. Sin embargo, en este mismo trabajo, el autor reconoce que los beneficios que la economía española obtuvo en los años de la guerra “sirvieron de poco”: lo más positivo fue la eliminación de la deuda pública exterior; en el plano social, se agudizaron los conflictos, con el mayor enriquecimiento de los grupos privilegiados. “El verdadero beneficio fue no participar” en la guerra (Sudrià, 1990), pp. 392-393.

³⁹² Carreras y Tafunell (2003), p. 228.

³⁹³ Un caso particular es el del aceite de oliva. Durante el primer tercio del siglo XX experimentó su “edad de oro”, con la modernización del proceso de producción y la consiguiente mejora de la calidad (Zambrana, 1987 y 2003). La participación de Italia en la Primera Guerra Mundial permitió que los exportadores españoles, entre los que eran protagonistas las grandes empresas andaluzas, ocuparan momentáneamente los mercados internacionales, pero las exportaciones se estancaron entre 1920 y 1925 (Ramon, 2003), p. 530.

³⁹⁴ La creación neta de sociedades –creadas menos disueltas– presentó valores negativos entre 1921 y 1924.

La edad de plata de la economía española acabó con la crisis de 1929, que propició el descenso de las exportaciones y de la inversión³⁹⁶. A las dificultades económicas internacionales se sumaron los problemas específicos derivados de la inestabilidad política en la que nació y se desarrolló la Segunda República, que se tradujeron en unas expectativas de negocio desfavorables, influidas por la desconfianza del empresariado hacia el nuevo régimen. Desde el punto de vista de la creación de sociedades en España se alcanzaron en este periodo los niveles más bajos de la serie, aunque el capital fundacional decreció en menor medida. La inversión en constituciones en Andalucía volvió a perder peso sobre la española en estos años; si se observa el capital neto, el ciclo de 1929-1932 ofrece las tasas de variación anual acumulativa más negativas del periodo 1886-1959. En el ciclo siguiente, el de 1932-1937, la inversión se desplomó en casi todos los sectores, incluyendo el eléctrico, que alcanzó valores negativos en 1935.

Cuando parecía iniciarse la recuperación, estalló la Guerra Civil. Desde sus inicios, el territorio andaluz quedó dividido entre los dos bandos. Los sublevados se hicieron pronto con el control de Sevilla, la primera gran ciudad que consiguieron dominar –en Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia no triunfó la rebelión– y en ella se localizaron iniciativas empresariales que trataban de aprovechar las oportunidades económicas de la guerra, algunas impulsadas por empresarios que establecieron momentáneamente su residencia en la capital hispalense, una vez que sus lugares de origen habían permanecido bajo control republicano. El colapso de la actividad mercantil y del funcionamiento de los registros condiciona la serie de creación de compañías, especialmente en el territorio que se mantuvo leal al Gobierno democrático, pero es indudable el auge empresarial que vivió la ciudad de Sevilla a partir de 1937, como se ve en el cuadro 2.5, más si se tiene en cuenta que en los años 1930-1935 la media fue de 16,6 sociedades nuevas al año.

Durante la Guerra Civil y los primeros años de la posguerra la proporción de la inversión societaria andaluza sobre la española alcanzó sus máximos niveles (gráfico 2.7) pero más como consecuencia del descenso de la actividad en las regiones más industrializadas que de verdaderos avances en la región meridional.

³⁹⁵ Tafunell (2005), p. 712.

³⁹⁶ Carreras y Tafunell (2003), p. 251.

Cuadro 2.5. Creación de sociedades en Andalucía durante la Guerra Civil

	1936	1937	1938	1939	1936-1939
Almería (Provincia)	0	0	0	1	1
Cádiz (Provincia)	4	5	8	13	30
Cádiz (Ciudad)	2	3	2	3	10
Jerez de la Frontera	2	1	5	8	16
Córdoba (Provincia)	2	5	4	3	14
Córdoba (Ciudad)	1	4	2	1	8
Granada (Provincia)	3	1	2	13	19
Granada (Ciudad)	3	1	1	12	17
Huelva (Provincia)	4	0	5	4	13
Huelva (Ciudad)	1	0	4	2	7
Jaén (Provincia)	0	0	0	6	6
Jaén (Ciudad)	0	0	0	3	3
Málaga (Provincia)	4	6	11	10	31
Málaga (Ciudad)	4	4	10	10	28
Sevilla (Provincia)	14	33	39	47	133
Sevilla (Ciudad)	14	29	34	39	116
Total	31	50	69	97	247
% Sevilla/Total	45,2	58,0	49,3	40,2	47,0

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Entre 1937 y 1945 se produjeron tres ciclos en los que se recuperó la inversión societaria neta, y en el último año se superó el máximo anterior, que correspondía a 1929. La recuperación de la creación de sociedades fue espectacular, siendo los ciclos de 1937-1939 y 1939-1942 los de mayores tasas de crecimiento anual de la serie. Tal expansión debe explicarse por la recuperación de las expectativas empresariales ante la victoria franquista y el fin de la guerra, las posibilidades de negocio de la Segunda Guerra Mundial y su propio desarrollo, en el que se preveía una victoria de las potencias fascistas. Esta misma causa debe ser la responsable del auge que reflejan los indicadores para el caso español una vez acabada la Guerra Civil –tanto en las series de número y capital fundacional elaboradas desde las *Estadísticas*, como en las de capital neto presentadas por Cabrera y Carnero³⁹⁷– si bien la historiografía económica no lo ha tenido tan claro. Para Jiménez Araya, el incremento en el número de nuevas sociedades se debe a reorganizaciones y cambios de forma jurídica, así como al estímulo que, sobre determinados sectores, como la construcción, significaron medidas concretas de política

³⁹⁷ Cabrera y Carnero (1997).

económica³⁹⁸. Estos argumentos, que aplicaron autores posteriores, han sido cuestionados por Torres, especialmente crítico con el primero, ya que considera que no se han proporcionado evidencias de que se produjeran tales reinscripciones y que, en todo caso, se limitaría a la de empresas que fueran incautadas o colectivizadas por encontrarse en territorio republicano durante el conflicto³⁹⁹.

Precisamente en uno de los trabajos sobre Andalucía se avala la hipótesis de las reinscripciones, mencionando la existencia de un decreto que las hiciera obligatorias⁴⁰⁰; sin embargo, este decreto no se cita y, tras examinar la legislación sobre el tema, no se ha encontrado ninguna referencia a una medida semejante⁴⁰¹. Las nuevas series que se presentan en este capítulo, construidas a partir de la información de los registros, eliminando las reconstituciones y utilizando la fecha de notario –tal y como se explica en páginas anteriores– se han contrastado con las elaboradas a partir de las *Estadísticas*. Entre 1940 y 1943, estas últimas recogen la creación de 736 empresas en Andalucía. La nueva serie contabiliza 652, es decir, un 11% menos, lo que supone una variación moderada, si se tiene en cuenta que entre 1886 y 1959 las series difieren de media un 16%, y que en etapas concretas, como a principios de los años veinte o a finales del siglo XIX, lo hacen en torno al 40 y al 30% respectivamente.

Por lo que respecta a la influencia de medidas políticas que implicaran un aumento del número de sociedades en determinados sectores, reconociendo la capacidad de estímulo de la legislación, tampoco parece que la importancia otorgada por Jiménez Araya al caso inmobiliario sea suficiente como para incluirla entre las explicaciones del auge, al menos en el caso andaluz, ya que, en los años 1940-1943 se constituyeron como sociedades 25 compañías de construcción, equivalentes al 3,8% del total de nuevas empresas del periodo⁴⁰².

³⁹⁸ Jiménez Araya (1974), pp. 177-178. En cuanto al auge inducido sobre el sector de la construcción, remite a la Ley de 16 de diciembre de 1940 sobre Reforma Fiscal, que concedía exenciones fiscales a las sociedades de promoción inmobiliaria.

³⁹⁹ Torres (2003b), pp. 176-179. De la Torre y García Zúñiga (2013a), p. 155 señalan que en los casos de Navarra y Álava, el vaciado de los registros mercantiles no verifica la teoría de las reinscripciones de negocios anteriores.

⁴⁰⁰ Martín, Hernández y Garrués (1997).

⁴⁰¹ La pista más favorable a la reinscripción de sociedades –que, por otra parte no afecta a las nuevas series– está en la diferencia entre la fecha de notario y la de inscripción en el registro, que en los años 1940 y 1941 superan los tres y dos años, respectivamente (ver cuadro A.2.1 del apéndice).

⁴⁰² Que se descarte la hipótesis no supone restar importancia al sector de la construcción, que en estos cuatro años registró casi el 9,5% de todas las sociedades inmobiliarias constituidas entre 1886 y 1959.

Las expectativas empresariales de la larga posguerra fueron muy sensibles tanto a la política interna como a las variaciones en el contexto internacional. El conflicto civil se saldó con la implantación de un régimen que se consideraba sensible a la iniciativa privada y que fue bien acogido en los círculos empresariales. Otro elemento que en principio contribuyó a generar expectativas favorables fue la aparición de oportunidades de negocio asociadas a la política autárquica. Posteriormente, el intervencionismo del estado y la excesiva reglamentación de la actividad empresarial, así como el fracaso de la política económica, nublaron estas expectativas⁴⁰³. La década de los cuarenta, por tanto, fue un periodo inestable para la actividad empresarial en el que, si el fin de la Segunda Guerra Mundial generaba un clima positivo para los inversores, al año siguiente caía la creación de empresas cuando se constataba que el nuevo orden internacional postergaba al régimen franquista. Esta inestabilidad se aprecia en los indicadores andaluces: fuertes caídas seguidas de fuertes recuperaciones; tasas de inversión negativas en el ciclo 1945-1948 y la segunda mayor tasa de crecimiento anual acumulativo en la serie de capital neto –sólo superada por los años del auge intersecular– en el ciclo siguiente, 1948-1951, que contó también con una fase depresiva notable.

Los daños materiales causados durante el conflicto no habían sido mayores que los de la Segunda Guerra Mundial, como ha puesto de manifiesto Catalán⁴⁰⁴, pero la recuperación económica del país fue lenta y dolorosa y, hasta 1951 no se alcanzaron los valores del PIB de 1935⁴⁰⁵. Mientras tanto, se produjo una reagrarización de la sociedad española, y un retroceso en la productividad de todos los sectores.

El último ciclo identificado para Andalucía es el de 1951-1957, uno de los más largos de la serie. Tafunell, sin discutir que la economía española retoma la senda del crecimiento económico en la década de los cincuenta, argumenta que la evolución de los indicadores empresariales muestra únicamente una incompleta recuperación, y que las tasas de inversión de la década anterior no fueron sobrepasadas⁴⁰⁶. En el caso andaluz, considerando el capital neto sí se superaron con creces, alcanzando los dos

⁴⁰³ La intervención del estado franquista en la economía, a través de las empresas del INI, se ha comentado en el capítulo 1. Sobre la regulación del sector industrial y las dificultades impuestas a las empresas, puede verse Buesa (1984) y Pires (2005). Un ejemplo de cómo afectó esta reglamentación a una empresa concreta, en Fernández Roca (1998a).

⁴⁰⁴ Catalán (1995).

⁴⁰⁵ Carreras y Tafunell (2003), p. 278. El máximo de preguerra -1929- se superó en 1954.

⁴⁰⁶ Tafunell (2005), p. 713.

máximos de la serie en cuanto a inversión anual, en 1956 y 1957, con un protagonismo muy destacado del sector eléctrico y, en menor medida, de la industria agroalimentaria.

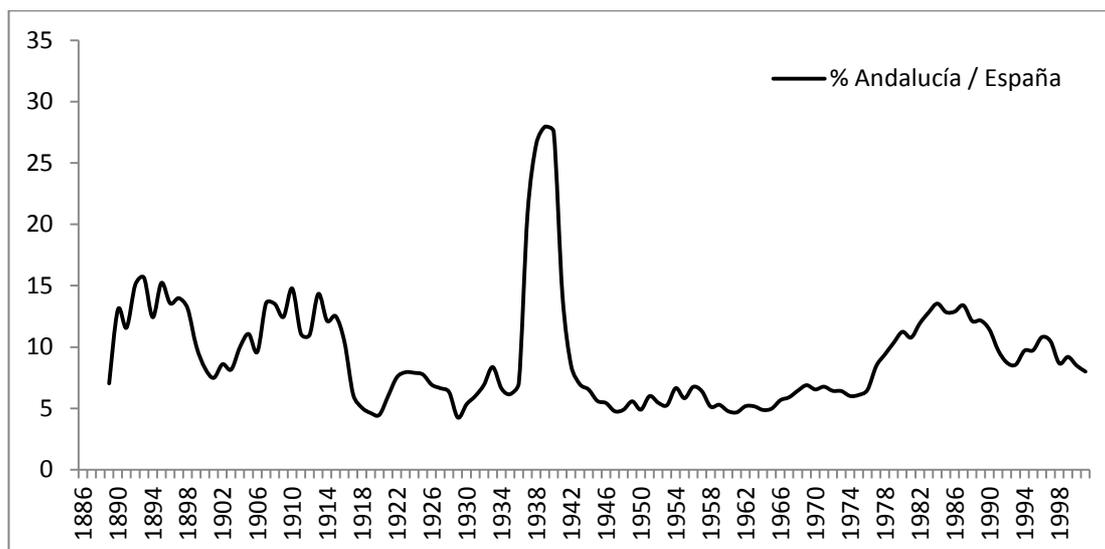
Comparando el capital de constitución en Andalucía y en España, se observa que la lenta recuperación andaluza se truncó a mediados de los años cincuenta, volviendo a caer por debajo del 5% (gráfico 2.7). Si las expectativas empresariales mejoraron tras los acuerdos con Estados Unidos de 1953, la actividad económica se estancó hasta que los ajustes del Plan de Estabilización marcaron el comienzo del desarrollismo. Sin embargo, parece que esta nueva etapa no cerró la brecha, en términos de inversión empresarial, entre la región del sur y la media de España.

2.4. No fueron tan felices los años veinte

Para finalizar este capítulo en el que, después de plantear algunas cuestiones teóricas y metodológicas, se han presentado nuevas series de capital societario y de creación y disolución de compañías mercantiles, se vuelve a formular la pregunta que se hizo en el punto anterior: ¿fue la etapa de 1930-1959 la que marcó las distancias entre España y Andalucía? La evolución de la inversión societaria neta ha mostrado que los años transcurridos entre 1929 y 1934 fueron los más negativos de todo el periodo analizado. Los indicadores de número de sociedades, tanto de constitución como de disolución, sin embargo, apuntan a los años inmediatamente posteriores a la Primera Guerra Mundial; el descenso de ambas variables puede provocar confusión, si se entiende que, tras la fiebre especulativa durante el conflicto bélico en Europa, se volviera a la normalidad. Pero la contracción fue más profunda y, en lo que respecta a la creación de nuevas empresas, los niveles de preguerra sólo se volvieron a alcanzar en 1940.

Sin la comparación con otras regiones españolas, los años veinte se presentan como una coyuntura ligeramente positiva, desde el punto de vista de la inversión empresarial. Cuando los datos se cotejan con los de otras regiones, los avances deben relativizarse hasta el punto de que se convierten en pérdidas. Si se calcula la relación entre el capital inicial de las compañías mercantiles en Andalucía y el del conjunto de España, se observa la pérdida de peso de la región andaluza (gráfico 2.7) desde el final de la Primera Guerra Mundial, ya que los niveles relativos previos al conflicto sólo se recuperaron a finales de la década de 1970.

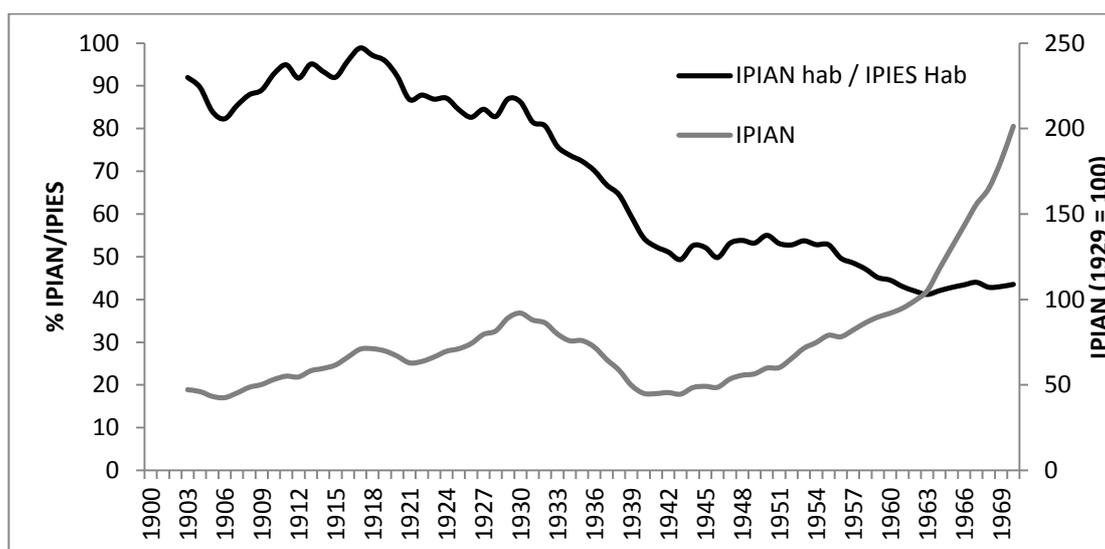
Gráfico 2.7. Capital de constitución de sociedades en Andalucía y España, 1886-2002



Fuente: elaboración propia, a partir de *Estadísticas* y Tafunell (2005).

Las conclusiones son muy similares cuando se analiza el producto industrial (gráfico 2.8). El índice de producción industrial andaluz elaborado por el profesor Parejo crece claramente en los treinta primeros años del siglo XX, pero al cotejarlo en términos per cápita con el español se constata un fuerte retroceso de la posición andaluza que coincide con el fin de la Primera Guerra Mundial.

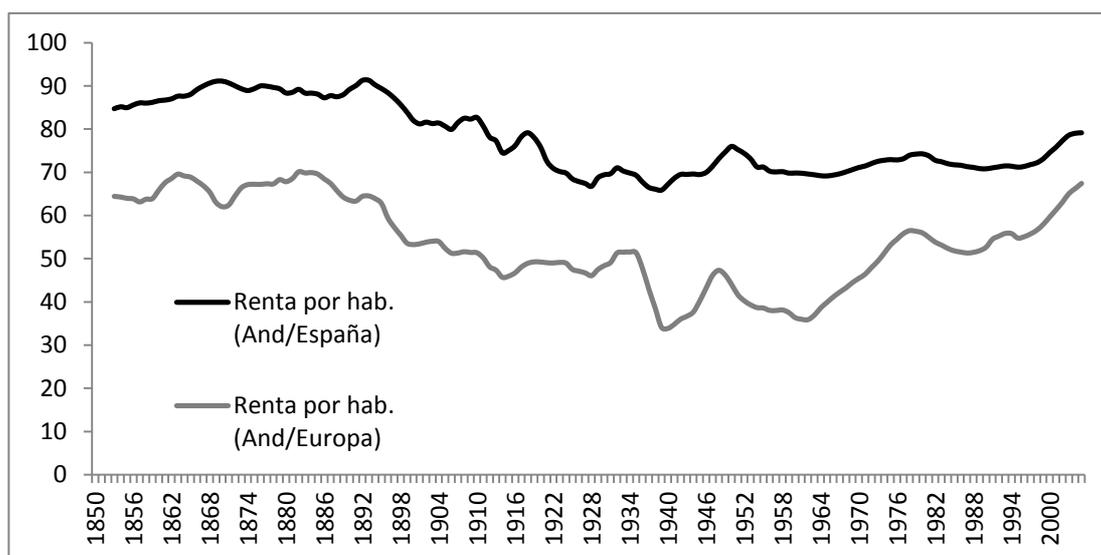
Gráfico A.2.8. Producto industrial per cápita de España (IPIES) y Andalucía (IPIAN), 1900-1970



Fuente: elaboración propia, a partir de Parejo (2008).

Si se recurre al indicador más utilizado para medir el crecimiento económico, la renta per cápita, la pérdida relativa de Andalucía con respecto a España se inició en la última década del ochocientos (gráfico 2.9)⁴⁰⁷. Ya en el siglo XX, las distancias se ampliaron profundamente desde mediados de los años diez, sobre todo entre 1917 y 1924⁴⁰⁸.

Gráfico 2.8. Renta per cápita andaluza con respecto a la española y a la de la Unión Europea (15 socios)



Fuente: elaboración propia, a partir de Parejo (2009), que emplea datos de Carreras y Tafunell (2003), Parejo (2005b), INE y EUROSTAT

Reconocer que la divergencia económica de Andalucía con respecto al conjunto del país —exceptuando Cataluña y el País Vasco— comenzó tras la Primera Guerra Mundial, mientras que otras regiones disfrutaban de la bonanza de la edad de plata no supone negar los efectos negativos de la crisis de los treinta, de la Guerra Civil y de la política autárquica impuesta por el régimen franquista: los años del conflicto fratricida supusieron un auge ficticio provocado por el colapso aún mayor de otras regiones —y, acaso, por la fragilidad de los datos disponibles— pero el resto del periodo, incluyendo la recuperación iniciada con los Planes de Estabilización, sancionó las distancias de Andalucía en relación a la media nacional. La brecha entre España y Europa Occidental

⁴⁰⁷ Unos años antes aumentó la distancia entre Andalucía y Europa Occidental, que era amplia ya en 1850 (gráfico A.2.7 del apéndice).

⁴⁰⁸ Habría que esperar a 1948 para que se recuperara el nivel medio de los años 1910-1914. El de 1910 no se alcanzó en toda la serie, que termina en 2005.

la amplió la posguerra autárquica, en casi dos décadas desperdiciadas. Pero la región más meridional de la península había perdido el paso antes.

Apéndice del capítulo 2

Cuadro A.2.1. Diferencias entre fecha de constitución ante notario e inscripción en el registro

Año	Días	Meses	Año	Días	Meses	Año	Días	Meses
1886	507,3	16,9	1911	173,7	5,8	1936	317,0	10,6
1887	606,7	20,2	1912	113,2	3,8	1937	70,1	2,3
1888	462,9	15,4	1913	144,6	4,8	1938	184,6	6,2
1889	283,1	9,4	1914	160,8	5,4	1939	164,4	5,5
1890	526,8	17,6	1915	88,2	2,9	1940	1.050,0	35,0
1891	416,5	13,9	1916	78,2	2,6	1941	636,4	21,2
1892	424,2	14,1	1917	89,1	3,0	1942	294,8	9,8
1893	416,5	13,9	1918	112,1	3,7	1943	297,3	9,9
1894	406,5	13,6	1919	68,8	2,3	1944	358,4	11,9
1895	166,2	5,5	1920	94,1	3,1	1945	363,4	12,1
1896	465,7	15,5	1921	211,6	7,1	1946	250,3	8,3
1897	203,3	6,8	1922	413,0	13,8	1947	284,2	9,5
1898	352,7	11,8	1923	484,2	16,1	1948	317,5	10,6
1899	175,2	5,8	1924	211,6	7,1	1949	503,4	16,8
1900	123,4	4,1	1925	260,6	8,7	1950	229,1	7,6
1901	281,4	9,4	1926	214,2	7,1	1951	268,0	8,9
1902	218,3	7,3	1927	390,2	13,0	1952	374,8	12,5
1903	190,4	6,3	1928	149,5	5,0	1953	465,3	15,5
1904	115,5	3,9	1929	487,8	16,3	1954	1.283,4	42,8
1905	145,4	4,8	1930	677,9	22,6	1955	248,8	8,3
1906	107,1	3,6	1931	186,0	6,2	1956	316,1	10,5
1907	213,2	7,1	1932	287,7	9,6	1957	136,9	4,6
1908	179,2	6,0	1933	360,6	12,0	1958	279,6	9,3
1909	147,1	4,9	1934	369,6	12,3	1959	189,3	6,3
1910	127,3	4,2	1935	71,7	2,4			

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA

Cuadro A.2.2. Número de empresas y capital societario (millones de pesetas de 1913) en Andalucía, 1886-1959

Año	Sociedades constituidas	Sociedades disueltas	Creación neta de sociedades	Capital constitución	Capital neto	Capital neto acumulado
1886	111	23	88	9,4	8,3	8,3
1887	126	20	106	29,6	32,3	40,6
1888	120	33	87	8,3	8,0	48,6
1889	120	17	103	19,2	18,8	67,4
1890	137	41	96	28,3	50,5	117,9
1891	117	46	71	11,2	13,8	131,7
1892	131	27	104	11,3	10,9	142,6
1893	109	29	80	4,5	5,1	147,7
1894	112	35	77	7,1	-17,4	130,2
1895	91	41	50	8,3	9,4	139,7
1896	85	40	45	8,2	20,2	159,9
1897	104	34	70	6,4	9,2	169,1
1898	105	30	75	20,1	21,4	190,5
1899	141	32	109	11,9	14,9	205,4
1900	171	38	133	48,8	50,5	256,0
1901	152	40	112	64,8	74,6	330,6
1902	147	53	94	21,8	25,6	356,1
1903	177	54	123	14,1	11,5	367,7
1904	173	41	132	32,7	37,7	405,4
1905	138	50	125	14,6	18,5	423,9
1906	141	48	99	19,7	23,4	447,4
1907	142	53	90	44,7	48,5	495,9
1908	119	46	73	11,9	11,5	507,4
1909	117	34	83	11,3	12,9	520,3
1910	126	54	72	39,6	31,3	551,6
1911	117	48	69	8,0	8,7	560,3
1912	133	58	75	45,9	40,4	600,6
1913	134	42	92	13,8	12,5	613,1
1914	114	58	56	9,1	3,9	617,0
1915	144	61	83	7,1	7,4	624,5
1916	132	50	82	8,6	16,2	640,7
1917	153	53	100	12,5	19,2	659,9
1918	208	66	142	15,4	23,6	683,5
1919	277	77	200	18,2	22,0	705,5
1920	261	95	166	28,6	32,0	737,5
1921	123	159	-36	32,8	30,9	768,3
1922	88	132	-44	17,0	26,7	795,0
1923	92	113	-21	12,3	31,1	826,1
1924	84	91	-7	25,7	31,9	858,0
1925	84	77	7	14,5	28,4	886,4
1926	63	61	2	21,0	43,7	930,1
1927	69	50	19	12,1	37,3	967,4
1928	96	44	52	24,2	16,6	984,0
1929	90	50	40	24,9	58,6	1.042,6
1930	66	53	13	27,2	20,4	1.063,0
1931	62	35	27	8,8	18,2	1.081,2
1932	63	43	20	8,5	25,3	1.106,5
1933	59	33	26	15,9	7,1	1.113,6
1934	54	28	26	11,4	-7,9	1.105,7
1935	48	30	18	7,2	9,0	1.114,7

Cont. Cuadro A.2.2. Número de empresas y capital societario (millones de pesetas de 1913) en Andalucía, 1886-1959

Año	Sociedades constituidas	Sociedades disueltas	Creación neta de sociedades	Capital constitución	Capital neto	Capital neto acumulado
1936	31	20	11	5,4	6,3	1.121,0
1937	50	15	35	30,0	32,9	1.153,9
1938	69	30	39	25,1	21,6	1.175,6
1939	97	31	66	18,0	44,3	1.219,9
1940	146	49	97	21,5	31,7	1.251,6
1941	190	43	147	33,0	41,6	1.293,2
1942	178	47	131	26,6	52,3	1.345,5
1943	138	47	91	23,7	34,3	1.379,7
1944	152	33	119	21,1	36,9	1.416,7
1945	146	60	86	21,2	67,4	1.484,0
1946	203	43	160	27,4	58,0	1.542,0
1947	160	50	110	22,4	26,3	1.568,3
1948	131	30	101	17,8	44,3	1.612,7
1949	117	31	86	15,0	7,9	1.620,6
1950	87	34	53	7,2	5,1	1.625,7
1951	92	35	57	11,3	79,0	1.704,7
1952	95	24	71	8,8	31,5	1.736,2
1953	88	24	64	11,9	43,1	1.779,3
1954	93	47	46	15,0	35,0	1.814,2
1955	111	41	70	15,0	46,2	1.860,4
1956	141	25	116	33,0	117,3	1.977,7
1957	160	25	135	28,5	121,0	2.098,6
1958	120	28	92	12,0	31,0	2.129,6
1959	91	18	73	11,0	35,2	2.164,8

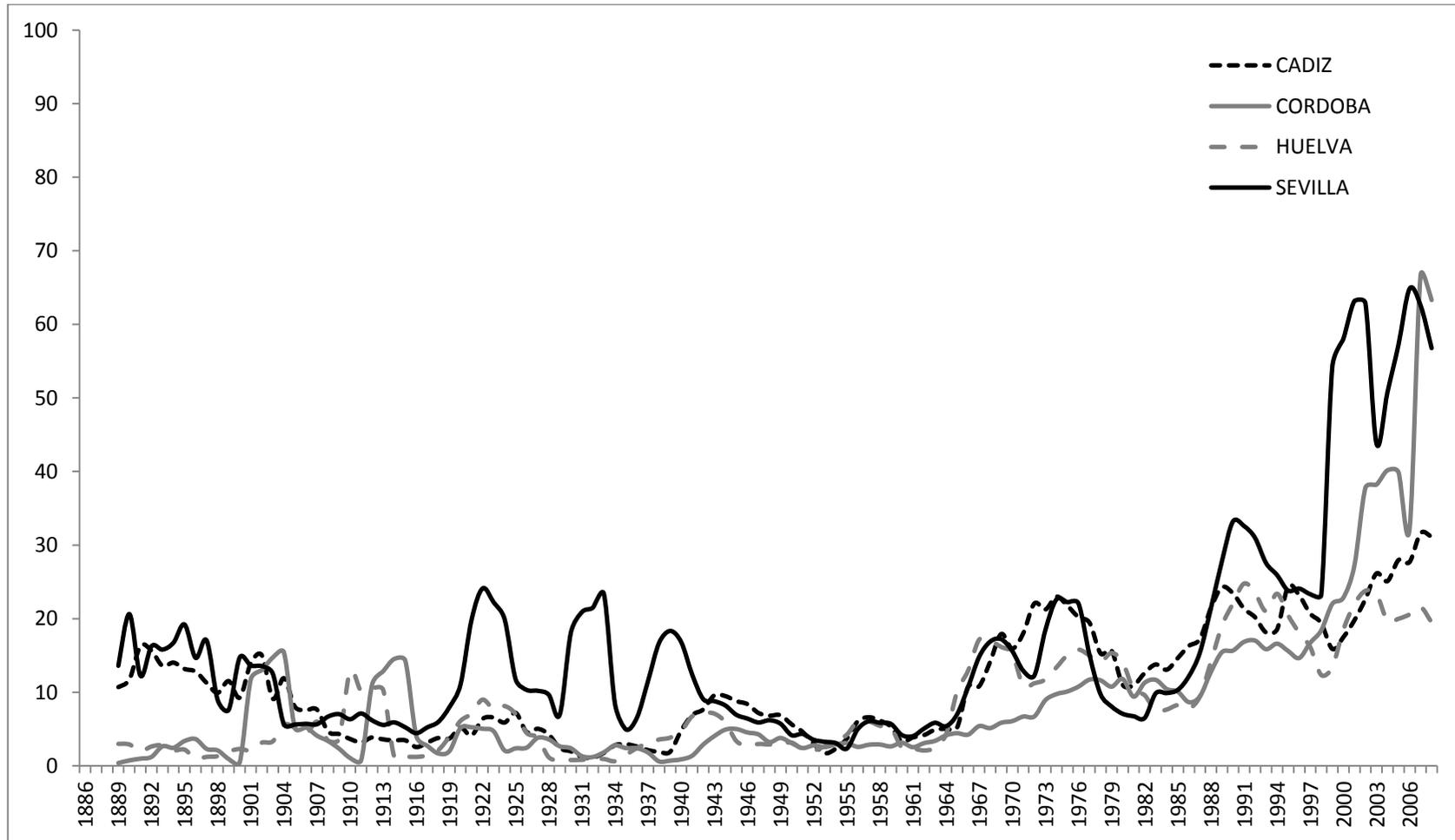
Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.2.3. Fases de los ciclos de capital neto

Fase	Signo	Duración (años)	Tasa de Variación Anual Acumulativa
1886	-	-	-
1887	EXPANSION	1	2,9
1888	CONTRACCION	1	-0,8
1889-1890	EXPANSION	2	169,6
1891-1894	CONTRACCION	4	-208,1
1895-1896	EXPANSION	2	114,7
1897	CONTRACCION	1	-0,5
1898	EXPANSION	1	1,3
1899	CONTRACCION	1	-0,3
1900-1901	EXPANSION	2	47,7
1902-1903	CONTRACCION	2	-54,9
1904	EXPANSION	1	2,3
1905	CONTRACCION	1	-0,5
1906-1907	EXPANSION	2	106,9
1908	CONTRACCION	1	-0,8
1909-1910	EXPANSION	2	142,6
1911	CONTRACCION	1	-0,7
1912	EXPANSION	1	3,6
1913-1914	CONTRACCION	2	-68,9
1915-1918	EXPANSION	4	47,0
1919	CONTRACCION	1	-0,1
1920	EXPANSION	1	0,5
1921-1922	CONTRACCION	2	-13,4
1923-1924	EXPANSION	2	2,8
1925	CONTRACCION	1	-0,1
1926	EXPANSION	1	0,5
1927-1928	CONTRACCION	2	-55,4
1929	EXPANSION	1	2,5
1930-1931	CONTRACCION	2	-10,5
1932	EXPANSION	1	0,4
1933-1934	CONTRACCION	2	-211,4
1935	EXPANSION	1	-2,1
1936	CONTRACCION	1	-0,3
1937	EXPANSION	1	4,2
1938	CONTRACCION	1	-0,3
1939	EXPANSION	1	1,0
1940	CONTRACCION	1	-0,3
1941-1942	EXPANSION	2	25,7
1943	CONTRACCION	1	-0,3
1944-1945	EXPANSION	2	82,4
1946-1947	CONTRACCION	2	-54,6
1948	EXPANSION	1	0,7
1949-1950	CONTRACCION	2	-35,5
1951	EXPANSION	1	14,5
1952	CONTRACCION	1	-0,6
1953	EXPANSION	1	0,4
1954	CONTRACCION	1	-0,2
1955-1957	EXPANSION	3	61,9
1958	CONTRACCION	1	-0,7
1959	EXPANSION	1	0,1

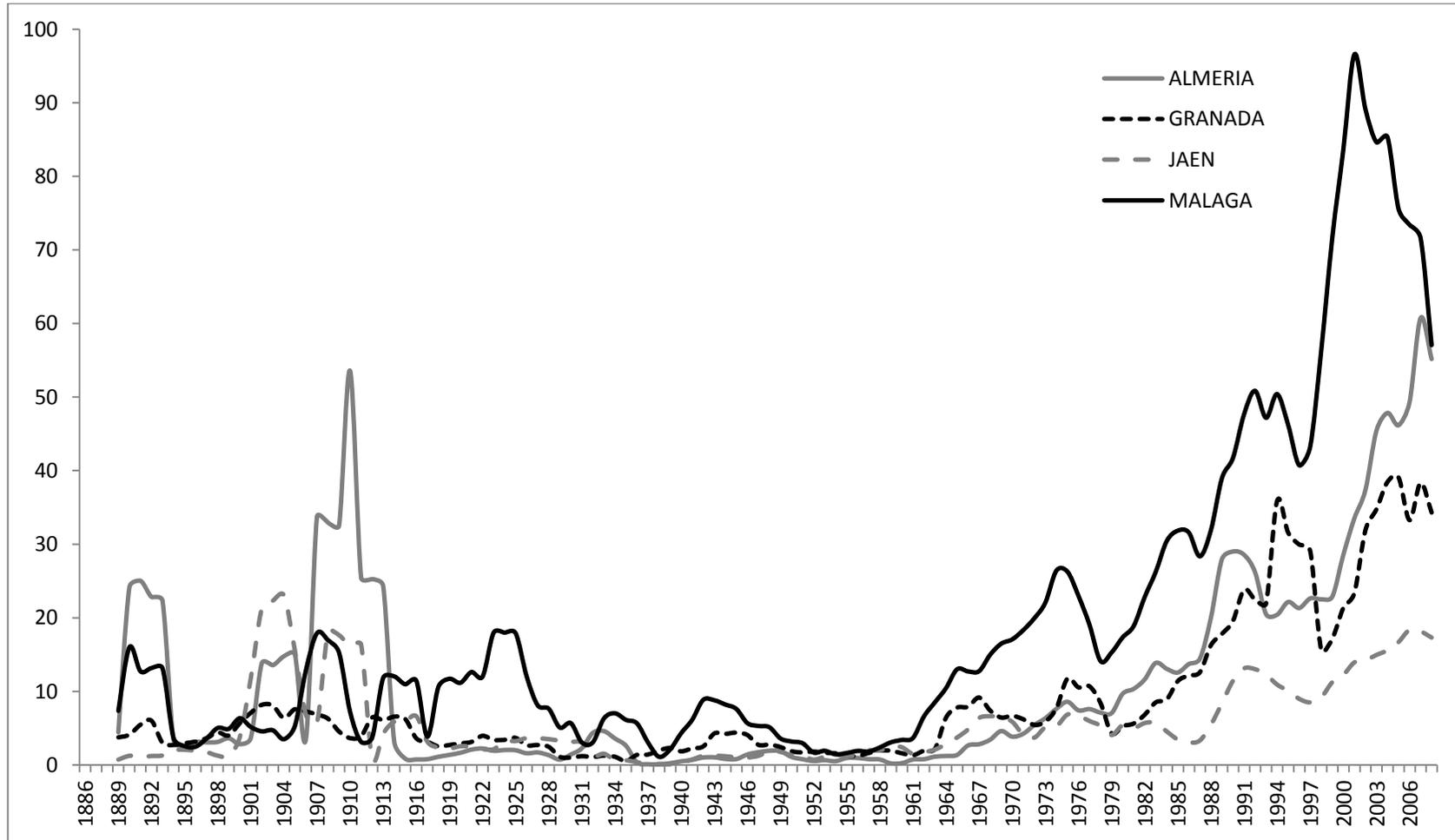
Fuente: elaboración propia, véase texto.

Gráfico A.2.1. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Andalucía Occidental



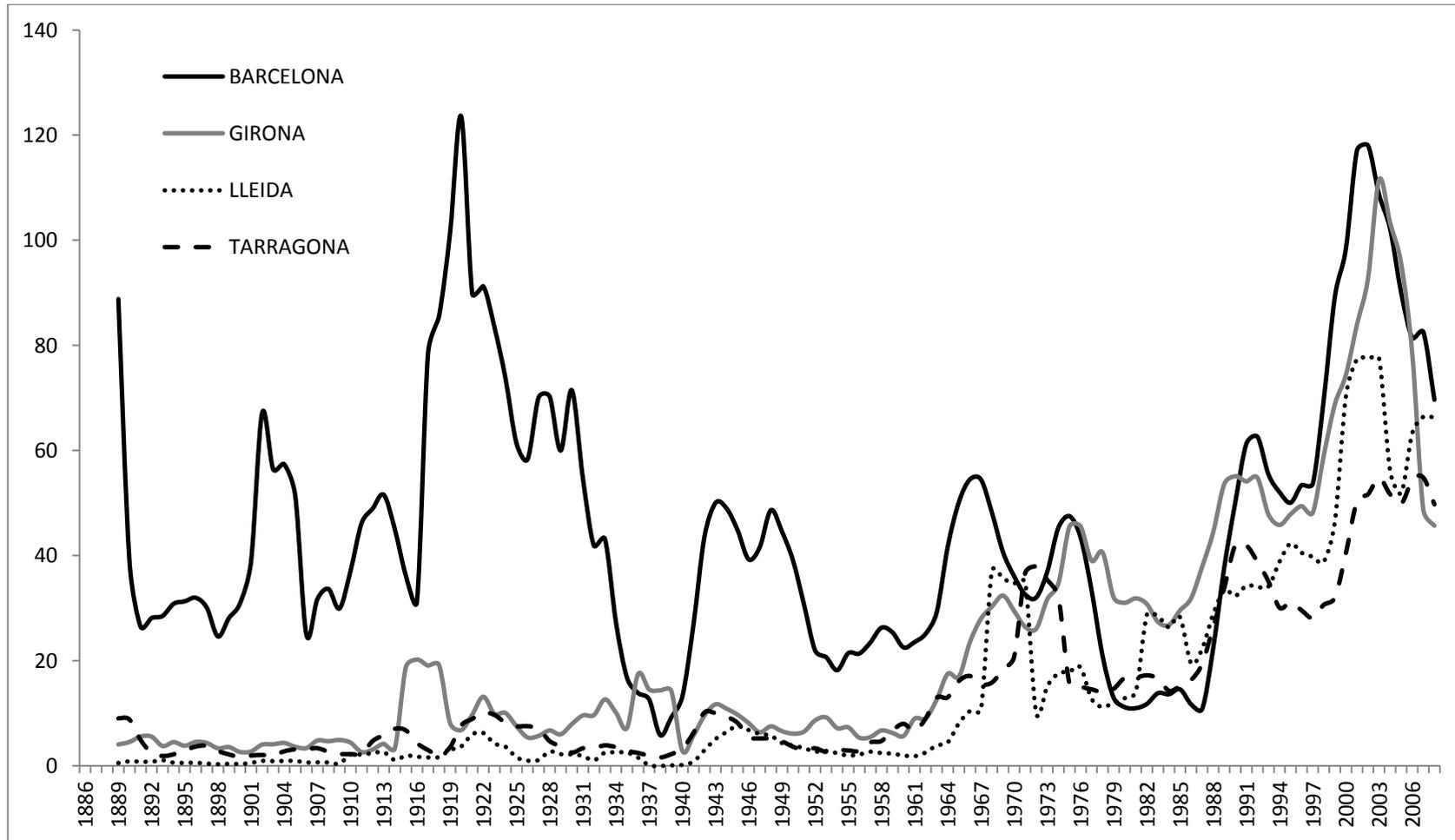
Fuente: elaboración propia, a partir de las *Estadísticas*.

Gráfico A.2.2. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Andalucía Oriental



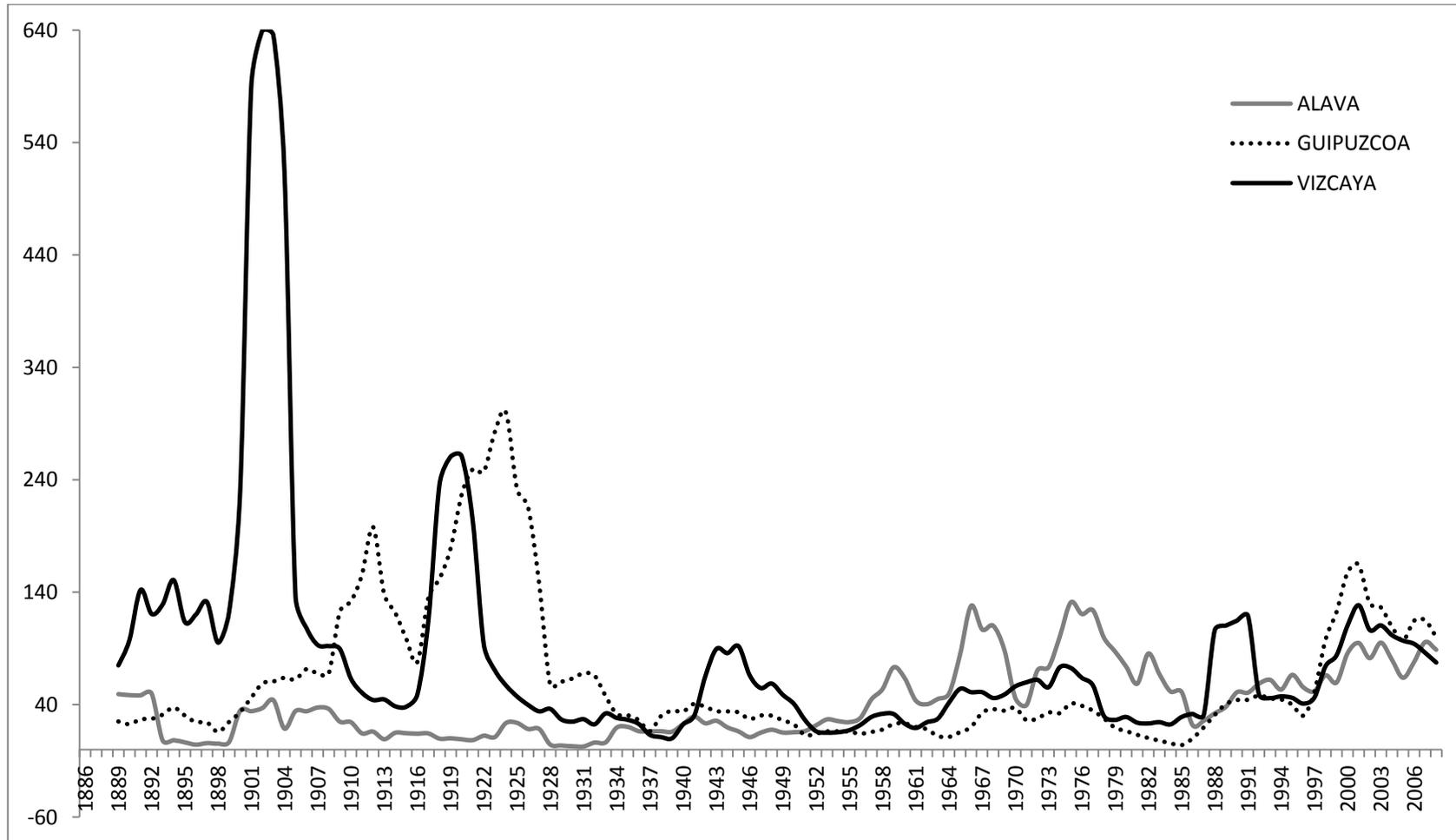
Fuente: elaboración propia, a partir de las *Estadísticas*.

Gráfico A.2.3. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Cataluña



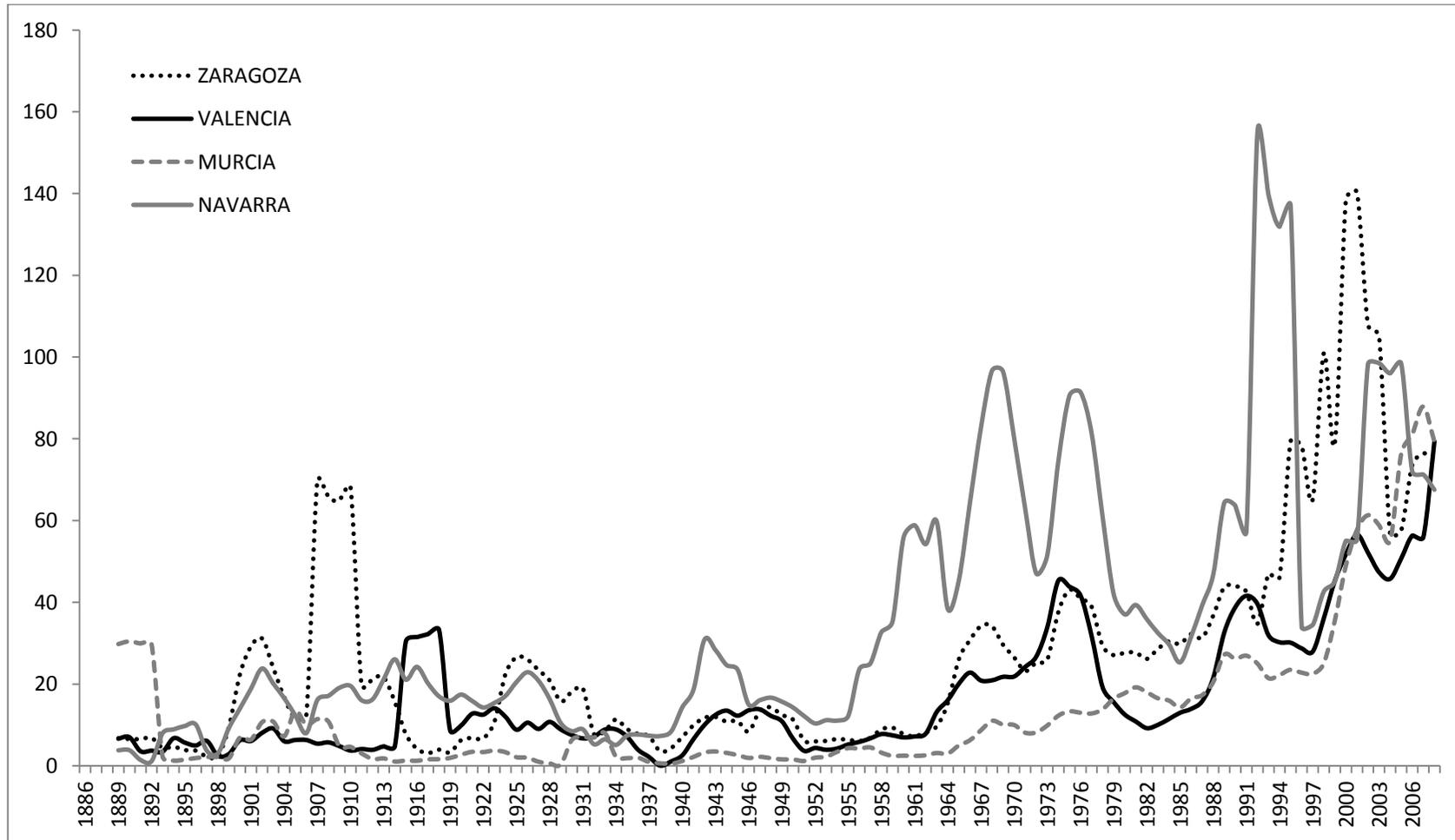
Fuente: elaboración propia, a partir de las *Estadísticas*.

Gráfico A.2.4. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en el País Vasco



Fuente: elaboración propia, a partir de las *Estadísticas*.

Gráfico A.2.5. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Murcia, Navarra, Valencia y Zaragoza



Fuente: elaboración propia, a partir de las *Estadísticas*.

**Capítulo 3. Cambio estructural y modernización del sistema
empresarial andaluz**

Los indicadores de creación de compañías mercantiles y capital societario en Andalucía, comparados con los de otras regiones y con los del conjunto español, han ofrecido una imagen que modifica ligeramente la interpretación más actual de la historia económica regional, matizando los logros empresariales del primer tercio del siglo XX y señalando a la Primera Guerra Mundial como un momento clave para entender las diferencias con el resto de España. Pero el análisis sería incompleto si no se contemplara, en la medida de lo posible, si en alguna de las tres etapas en las que se ha dividido el periodo estudiado –separadas por las repercusiones económicas de dos conflictos bélicos, la Primera Guerra Mundial y la Guerra Civil española– tuvieron lugar transformaciones estructurales que implicaran la modernización del sistema empresarial andaluz.

La teoría económica no se pone de acuerdo acerca del papel que desempeña el cambio estructural en el desarrollo económico, si se trata de un determinante o, por el contrario, de una consecuencia del mismo⁴⁰⁹. Tras la Segunda Guerra Mundial, surgieron distintos modelos que trataban de comprender el origen de las diferencias económicas entre los países desarrollados y el resto del mundo, como se ha visto en el capítulo 2. Entre los modelos propuestos desde la órbita neoclásica, algunos se centraban en el cambio estructural, y explicaban cómo se produce el paso de una economía tradicional basada en la agricultura a una economía moderna con mayor peso de la industria y los servicios. Probablemente el más popular de estos modelos fue el definido por Lewis⁴¹⁰, y posteriormente ampliado por Fei y Ranis⁴¹¹, basado en la existencia de dos sectores, uno tradicional, representado por el mundo rural y la agricultura de subsistencia, y otro moderno, urbano e industrial. El sector moderno, de mayor productividad, absorbe mano de obra de la agricultura haciendo que, a su vez, aumente la productividad agraria; el proceso continúa hasta que todo el excedente de mano rural haya sido incorporado a las actividades industriales y a los servicios. Aunque el modelo fue criticado por no adaptarse a la realidad de los países en vías de desarrollo, sí parecía explicar la transición económica del mundo occidental. Como en el modelo de Lewis, otras formulaciones pusieron el acento en el cambio estructural,

⁴⁰⁹ Saviotti y Gaffard (2008).

⁴¹⁰ Lewis (1954 y 1958).

⁴¹¹ Fei y Ranis (1963).

subrayando que implica una distribución más eficiente de los recursos disponibles en una economía⁴¹².

En la literatura más convencional, por lo tanto, el cambio estructural se ha definido habitualmente como la variación del peso relativo de las distintas ramas de actividad, medido en términos de empleo, aunque también de producto o capital. Una economía se va modernizando a medida que la importancia relativa de los sectores tradicionales es menor y va aumentando la de los sectores más dinámicos y de mayor productividad⁴¹³.

Más recientemente otros autores, próximos a la economía evolutiva, han entendido el cambio estructural de una manera más amplia, que no sólo tiene en cuenta la evolución de los distintos sectores, si no que incorpora otros aspectos que influyen en la actividad económica, como la tecnología, las instituciones o la forma de organización de las empresas⁴¹⁴. La aparición de nuevos sectores, que alteran la estructura económica y su entorno, será la causa del desarrollo económico en el largo plazo⁴¹⁵.

Esta última concepción del cambio estructural, que añade a las variaciones en la composición sectorial de una economía la interacción con elementos institucionales, tecnológicos, jurídicos u organizativos, parece la más apropiada para estudiar la modernización del sistema empresarial andaluz. La fuente utilizada y la perspectiva macro que se aplica, sin embargo, limitan las pretensiones de este trabajo a dos tipos de análisis: en la primera parte del capítulo la modernización del tejido empresarial se aborda de manera tradicional, en función de tres elementos: la penetración de las formas societarias de responsabilidad limitada, el tamaño medio de las compañías y el papel de la gran empresa, y la composición sectorial de la estructura mercantil.

En la segunda parte del capítulo se opta por un estudio menos convencional, basado en el análisis de redes sociales, para investigar las relaciones entre los distintos sectores empresariales, con la misma finalidad: identificar las actividades más centrales en la estructura mercantil y comprobar si se produjeron alteraciones significativas con el paso del tiempo.

⁴¹² Otro modelo neoclásico de cambio estructural es el de Chenery (1979).

⁴¹³ El cambio estructural en la historiografía económica española ha sido medido de distintos modos. Uno de los más comunes ha sido aplicar el índice de Hoffmann (1958), basado en el cociente entre la industria de bienes de consumo sobre la de bienes de inversión, aplicado por Nadal (1975), Carreras (1987) o, para el caso andaluz, Parejo (1995). Prados (2003), por su parte, ha investigado la aportación del cambio estructural al aumento de la productividad agregada.

⁴¹⁴ Saviotti y Gaffard (2008), pp. 116-117.

⁴¹⁵ Saviotti y Pyka (2008).

3.1. El sistema empresarial andaluz: formas jurídicas, tamaño de las empresas y estructura sectorial

La economía andaluza ha participado en el proceso de modernización económica y cambio estructural que comenzó en Europa occidental a finales del siglo XVIII⁴¹⁶. Otra cuestión es la velocidad o el ritmo de las transformaciones que se produjeron en la región. El profesor Parejo ha señalado el año 1778 como el del arranque simbólico de estas transformaciones, asociadas en una primera fase a la primera revolución industrial⁴¹⁷. El cambio estructural continuaría avanzando durante la segunda revolución tecnológica, y no entraría en su fase crítica hasta principios de la década de 1960, cuando se inició la tercera revolución tecnológica. La “bisagra de 1960”, en palabras del propio Parejo, marcaría un antes y un después entre dos realidades económicas muy diferentes⁴¹⁸. La gran transformación que se inició en ese momento supuso una pérdida del peso relativo del sector agrario en el producto regional y una especialización terciaria de la economía andaluza, sin que se incrementara el porcentaje industrial⁴¹⁹. Los cambios apenas implicaron mejoras inmediatas en la renta per cápita o en los indicadores de bienestar de la población andaluza, pero sí avances en la productividad de los factores como consecuencia de una reasignación más eficiente de los recursos, completando en las cuatro décadas siguientes el paso de una economía agraria a otra de servicios⁴²⁰.

En este apartado se va a analizar el ritmo del proceso de modernización en Andalucía durante la segunda revolución tecnológica desde la perspectiva del tejido empresarial, entendiendo que no se puede materializar el cambio estructural por el lado de la producción sin transformar las formas de organización empresariales. Para ello se han delimitado, de acuerdo con los indicadores presentados en el capítulo anterior, tres etapas en la trayectoria del sistema empresarial andaluz entre 1886 y 1959. La primera transcurre entre 1886 y 1913, es decir, desde la entrada en funcionamiento del Registro Mercantil hasta el año previo al estallido de la Primera Guerra Mundial; la segunda

⁴¹⁶ Parejo (2001), p. 12.

⁴¹⁷ Parejo (2009).

⁴¹⁸ Parejo (2011), p. 164, se refiere a la Andalucía del Guadalquivir, aunque su afirmación es extensible al conjunto de la región.

⁴¹⁹ Martín y Lizárraga (2002) y Lizárraga (2009), muestran la evolución del VAB andaluz desde 1900. Hasta 1965 la contribución del sector primario no cayó por debajo del 25% -en el conjunto de España esta cifra se había dejado atrás en 1954- cuando la del terciario casi alcanzaba el 50%.

⁴²⁰ Parejo (2011), p. 175.

comprende el periodo 1914-1935, terminando justo el año anterior a la Guerra Civil; y la última, entre 1936 y 1959, coincidiendo con el conflicto fratricida y las dos primeras décadas de la dictadura franquista. Para cada una de las etapas se han analizado tres cuestiones que la literatura asocia a la modernización económica. La primera es el grado de penetración de las formas societarias no personalistas, aquellas que se fundamentan en el principio de responsabilidad limitada de los socios, y que suelen vincularse a la expansión del sistema capitalista. La segunda cuestión es el tamaño de las sociedades: si bien no hay consenso entre los especialistas, a partir de la obra de Chandler se popularizó la idea de que la gran compañía, la “empresa moderna”, ha desempeñado un papel crucial en el crecimiento económico de los países más desarrollados. La tercera y última cuestión que aquí se aborda es el cambio en la estructura sectorial del tejido empresarial, entendiendo que la modernización económica está ligada a una mayor presencia de las actividades productivas más dinámicas.

3.1.1. Sociedades de responsabilidad limitada y conservadurismo empresarial

A lo largo del siglo XIX se produjo la difusión de las sociedades mercantiles de responsabilidad limitada –también llamadas no personalistas– que se diferencian de los tipos de compañías más tradicionales por el hecho de que, en caso de pérdidas, los socios de aquellas únicamente están obligados a responder con el capital que aportan –o se han comprometido a aportar– a la empresa⁴²¹. La variante principal de las sociedades de responsabilidad limitada, la sociedad anónima, presenta una serie de ventajas sobre las diversas formas de compañías personalistas: permite reunir y mantener inmovilizadas durante largo tiempo sumas considerables de capital, redistribuir el riesgo entre los accionistas y reducir los costes de transacción y de información⁴²². Aunque hoy las posibilidades que ofrece la sociedad anónima parecen evidentes, las trabas legales que dificultaban su uso –aprobación mediante leyes especiales, permisos concedidos por parlamentos u otras altas instancias gubernamentales– sólo fueron eliminadas en la mayoría de los países occidentales a partir de los años centrales del

⁴²¹ En las sociedades personalistas los socios están obligados a responder con todo su patrimonio por las pérdidas de la empresa. En la tradición legislativa española, como en otras europeas inspiradas en el Código de Comercio francés de 1808, la sociedad colectiva ha sido el tipo puro de empresa de responsabilidad ilimitada; un modelo híbrido, la sociedad comanditaria, tiene socios colectivos, con responsabilidad ilimitada, y comanditarios, con responsabilidad limitada.

⁴²² Kindleberger (1988), pp. 274 y ss. Añade que las sociedades anónimas también reducen los costes de agencia, dado que disminuyen los costes de control y participación de los empleados. Como reconoce el propio Kindleberger, este argumento es discutible.

ochocientos. Desde este momento se generalizaron, especialmente en sectores que precisaban el concurso de capitales elevados, como la banca moderna, el ferrocarril, la siderurgia o la construcción naval, para los que la sociedad anónima parecía la forma jurídica más idónea. Esta vinculación entre sociedad anónima y actividades capital intensivas ha hecho que, frecuentemente, se considere que la presencia de sociedades anónimas es un buen indicador del grado de modernización de una economía⁴²³.

En la historiografía económica española, el profesor Tortella ha defendido esta opinión, al estimar los efectos de la legislación mercantil sobre la industrialización del país⁴²⁴. Sin embargo, el hecho de que Cataluña, la región española más industrializada en la segunda mitad del siglo XIX, hubiera transformado su sector textil a partir de sociedades no personalistas, ha permitido cuestionar que la modernización económica esté directamente ligada al régimen de responsabilidad limitada. Ya en Andalucía, Maldonado ha negado que pueda dudarse del carácter capitalista de las empresas vinateras del Marco de Jerez por el hecho de que no se constituyeran como sociedades anónimas, ya que existían argumentos que recomendaban la utilización de formas societarias más tradicionales⁴²⁵. Las objeciones señaladas son válidas especialmente para el marco cronológico de la primera revolución industrial. Durante la segunda, en la que se enmarca este estudio, parece apropiado estudiar el peso de las sociedades de responsabilidad limitada en la estructura empresarial como indicador de modernización económica.

Si las sociedades anónimas tuvieron que superar obstáculos legales antes de consolidarse en los países más avanzados, en España se sumaron las dificultades derivadas de la lenta consolidación del régimen liberal⁴²⁶. La regulación de la actividad mercantil, como otros ámbitos de la vida del país, fue objeto de sucesivas disposiciones legales que contradecían a las inmediatamente anteriores. Así, aunque el Código de

⁴²³ En Núñez Romero-Balmas (2009) se discute en profundidad este tema. Véase también Valdaliso y López (2007), pp. 158-162 y 343-352

⁴²⁴ Tortella (1968 y 1973). Para este autor, la legislación de mediados del siglo XIX determinó la creación de sociedades ferroviarias, mineras y financieras, en detrimento de las industriales. Otros autores han considerado que las legislaciones mercantiles de la época no incidieron negativamente sobre la formación de capital ni la inversión industrial en España (Valdaliso y López, 2007, p. 160).

⁴²⁵ Maldonado (1998), pp. 195-208. Sin negar las ventajas de la sociedad anónima, García López (1994) ha expuesto los efectos positivos de las sociedades personalistas, que habrían actuado como “factor dinamizador” de una economía que presentaba demasiadas limitaciones para otro tipo de sociedades.

⁴²⁶ Se hace hincapié en las restricciones legales, si bien las sociedades anónimas tuvieron que vencer también resistencias relacionadas con la mentalidad y la cultura de una sociedad en la que la responsabilidad ilimitada del empresario otorgaba confianza ante otros actores económicos.

Comercio de 1829 contemplaba la sociedad anónima como forma jurídica que podían adoptar las empresas en su constitución –previa aprobación por parte del Tribunal de Comercio⁴²⁷– en 1848 se prohibía la creación de sociedades por acciones, salvo autorización mediante una ley o real decreto⁴²⁸. Las leyes de Ferrocarriles (1855), de Bancos de Emisión y Sociedades de Crédito (1856), y la de Minas (1859), que se han comentado en el capítulo 1, supusieron un avance en la reglamentación de las formas societarias, hasta que la Ley de 19 de octubre de 1869 permitió la libre creación de sociedades anónimas y de crédito, luego asumida por el Código de Comercio de 1885⁴²⁹.

Junto con la anónima, la sociedad limitada ha sido el otro tipo de sociedad no personalista permitido por la legislación mercantil española durante el periodo en que se centra este trabajo, y en la actualidad es la forma de empresa más utilizada⁴³⁰. El Reglamento del Registro Mercantil de 1919 regularizó de hecho esta forma de compañía, que tendría que esperar hasta la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de 1953 para contar con un marco normativo específico⁴³¹.

En su análisis de la estructura empresarial española basado en las *Estadísticas*, Jiménez Araya constató la “tardía y lenta” penetración de la sociedad anónima, que consideró como un reflejo de las dificultades y debilidad de la modernización económica del país⁴³². En este proceso, la sociedad limitada habría facilitado el paso de las formas personalistas hacia la sociedad anónima desde el primer tercio del siglo XX. En el cuadro 3.1, elaborado a partir de las *Estadísticas*, se observa la evolución de las sociedades anónimas en España y Andalucía.

Si en España la penetración de las formas societarias de responsabilidad limitada fue lenta, la tendencia en Andalucía, por lo que respecta a la creación de compañías, fue similar –algo que han advertido otros autores⁴³³– aunque con matices. Atendiendo al

⁴²⁷ Erro (1995), p. 11.

⁴²⁸ Ley de 28 de enero de 1848.

⁴²⁹ Además de los trabajos citados de Tortella, véase Erro (1995) y Matilla (1996).

⁴³⁰ Guinnane et al. (2007) han subrayado la importancia de la sociedad limitada para la modernización económica.

⁴³¹ La implantación de las sociedades limitadas en España, en Guinnane y Martínez-Rodríguez (2012) y Martínez-Rodríguez (2013).

⁴³² Jiménez Araya (1974), pp. 148-155. En las mismas páginas subrayaba la rápida difusión de la sociedad anónima en Vizcaya; y cómo el registro madrileño fue el primero en el que predominó como principal forma jurídica, aunque advirtiendo que, en este caso, el domicilio social de la empresa no se correspondía necesariamente con el lugar de su actividad.

⁴³³ Martín, Hernández y Garrués (1997) y Garrués, Hernández y Martín, (2002).

número de constituciones, entre 1886 y 1935 el peso relativo de la sociedad anónima fue muy parecido en la región meridional y en el resto del país, suponiendo el 14% y el 30% del total, en 1886-1913 y 1914-1935, respectivamente. En la tercera etapa, sin embargo, mientras que la media española alcanzó el 44%, en Andalucía la sociedad anónima no llegó al 35% del total de sociedades creadas. La sociedad limitada, impulsada por el Reglamento del Registro Mercantil de 1919, tardó más en ser aceptada en la estructura empresarial andaluza (8% frente al 15% español en 1914-1935), pero después de la Guerra Civil igualó la media nacional (41%).

Cuadro 3.1. Sociedades anónimas y limitadas, en porcentaje sobre el total de sociedades mercantiles constituidas en España (ESP) y Andalucía (AND) 1886-1959

Nº Sociedades constituidas	RC		SC		SA		SL	
	ESP	AND	ESP	AND	ESP	AND	ESP	AND
1886-1913	70,6	70,5	15,1	15,4	14,3	14,1	-	-
1914-1935	44,3	50,7	10,2	12,5	30,7	28,9	14,8	8,0
1936-1959	12,7	21,6	1,0	2,1	44,6	34,8	41,7	41,5
1886-1959	39,6	50,0	8,0	10,5	31,3	24,7	21,1	14,8
Capital de constitución	ESP	AND	ESP	AND	ESP	AND	ESP	AND
1886-1913	14,0	23,6	7,2	10,0	78,8	66,4	-	-
1914-1935	8,1	15,5	2,4	5,7	85,3	73,0	4,1	5,9
1936-1959	5,8	13,2	0,6	1,6	82,3	68,5	11,3	16,7
1886-1959	9,3	18,5	3,4	6,5	82,1	68,8	5,2	6,2

Fuente: elaboración propia, a partir de los cuadros A.3.1 y A.3.2 del apéndice.

Si se consideran los capitales iniciales, la aportación de la sociedad anónima fue mayor en España que en Andalucía, estando la diferencia en torno a los 12-14 puntos porcentuales en cada una de las etapas estudiadas. Así, mientras que en el conjunto del estado el capital fundacional de las sociedades anónimas pasaba del 80% del total, en Andalucía no alcanzaba el 70%. La sociedad limitada, en cambio, fue más importante en la región andaluza, lo que induce a pensar que, ante la necesidad de formas jurídicas no personalistas, en el sur aún se mantenía la preferencia por la más conservadora de las dos opciones.

Los datos obtenidos directamente de los registros mercantiles, una vez depurados (cuadro 3.2), ofrecen una imagen más ajustada de la estructura empresarial andaluza que, no obstante, no altera sustancialmente las conclusiones del análisis

realizado a partir de las *Estadísticas*⁴³⁴. El cuadro recoge, a diferencia del anterior, el porcentaje que representan cada una de las formas jurídicas sobre el capital neto total. Según este indicador, que contempla la emisión de obligaciones, la ampliación y reducción de capital, y las disoluciones, las sociedades anónimas fueron responsables de más del 97% de la inversión empresarial en el periodo 1914-1935, momento en el que se produjo el mayor retroceso de las sociedades personalistas.

Cuadro 3.2. Estructura jurídica (%) de las nuevas sociedades, capital fundacional y capital neto. Andalucía, 1886-1959

Sociedades constituidas	REGULAR	COMANDITARIA	ANONIMA	LIMITADA	OTRA
1886-1913	67,7	14,6	15,5	-	2,2
1914-1935	48,0	11,1	29,6	9,1	2,1
1936-1959	20,4	1,7	33,4	44,4	0,1
1886-1959	47,0	9,5	25,2	16,9	1,5
Capital de constitución	RC	SC	SA	SL	OT
1886-1913	23,5	8,5	67,5	-	0,4
1914-1935	13,9	5,7	74,7	5,0	0,7
1936-1959	11,7	1,4	68,1	18,8	0,0
1886-1959	17,1	5,4	69,6	7,5	0,4
Capital Neto	RC	SC	SA	SL	OT
1886-1913	16,2	9,2	74,7	-	-0,1
1914-1935	-1,1	-0,3	97,1	3,9	0,3
1936-1959	5,7	0,7	83,4	10,2	0,0
1886-1959	7,1	2,9	84,1	5,9	0,1

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA (cuadro A.3.3 del apéndice).

La generalización de las formas societarias “modernas” se materializó en Andalucía con cierto retraso con respecto al conjunto de España. Además, debe considerarse que quedan fuera del análisis las empresas que no se constituyeron como sociedades, como las unipersonales, que no estaban obligadas a inscribirse en los registros mercantiles⁴³⁵. En sectores como la agricultura o aquellos vinculados a la primera transformación de productos agrarios, tan importantes en la región, este tipo de empresas que no adoptaban forma societaria debieron ser numerosas. Hernández, en su

⁴³⁴ En el cuadro 3.2 se aprecia que los porcentajes de sociedades anónimas y limitadas son prácticamente los mismos que los que se han comentado a partir del cuadro 3.1. Del mismo modo, puede verse cómo las sociedades regulares y comanditarias van perdiendo peso progresivamente.

⁴³⁵ La propia creación de sociedades –con independencia de que sean de responsabilidad limitada o ilimitada– sobre el total de empresas ya sería un buen barómetro de la modernización de una economía.

análisis de la economía de la provincia de Jaén entre 1850 y 1930, ha calculado que de las 1.358 fábricas de aceite de oliva que existían en ella en este último año, sólo 67 se constituyeron como sociedades⁴³⁶. Como otros especialistas, este autor justifica la tardía presencia de formas mercantiles modernas –no ya anónimas ni limitadas, sino de cualquier tipo– por la escasa preparación del empresario, si bien habría que observar el resto de sectores y de territorios para poder generalizar esta afirmación⁴³⁷. Factores relacionados con la mentalidad, el nivel de formación del capital humano y el desigual reparto de la renta y la riqueza, contribuirían a explicar el retraso de la asimilación de tipos modernos de empresa, aunque también habría que valorar las oportunidades que ofrecía la economía regional y las necesidades de recurrir a aquellos⁴³⁸.

En ocasiones se contraponen sociedad anónima a empresa familiar –que se relaciona con otras formas jurídicas– y se asocia estructura empresarial moderna a reducida presencia de compañías familiares. La primera distinción ni siquiera es válida para economías en las que las grandes corporaciones desempeñan un papel hegemónico –como la estadounidense– dado que incluso en ellas pueden encontrarse ejemplos de grandes sociedades anónimas controladas por familias⁴³⁹; en cuanto a la segunda, no hay unanimidad entre los especialistas, aunque parece que la importancia de la familia en el ámbito empresarial, tanto en la primera como en la segunda revoluciones

⁴³⁶ Hernández (1999a), p. 207. El autor señala lo inapropiado de esta opción, que hacía recaer la financiación de las innovaciones tecnológicas para el proceso productivo en la familia y el individuo.

⁴³⁷ Parejo (2009), p. 101, ha insistido en que el bajo nivel educativo impidió que la región pudiera afrontar el reto de aplicar las innovaciones tecnológicas y de organización con las garantías que otras economías occidentales lo hicieron a lo largo de la primera mitad del siglo XX.

⁴³⁸ Una estructura productiva especializada en actividades que no son capital intensivas, y elementos de mentalidad deben ser los responsables de que, en 2013, la estructura empresarial andaluza aún presente ligeras diferencias con respecto a la española, con una menor proporción de sociedades anónimas y limitadas y una mayor presencia de empresas que son personas físicas, como se puede ver en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.3. Empresas existentes por condición jurídica (%), España y Andalucía, año 2013

Forma Jurídica	Anónima	Limitada	Regular	Persona Física	Otra
España	3,1	35,7	0,01	51,5	9,7
Andalucía	1,8	33,6	0,01	56,3	8,4

Fuente: elaboración propia, a partir de INE.

⁴³⁹ Ejemplos de grandes sociedades anónimas norteamericanas controladas por familias, en Church (1993). Un panorama general de la gran empresa familiar en Colli (2003) y en Fernández Pérez y Colli (2013).

tecnológicas ha sido fundamental⁴⁴⁰. Para el caso español, numerosos estudios surgidos en los últimos años ratifican el peso de las firmas familiares⁴⁴¹, y autores como Valdaliso han negado la separación entre empresa familiar y sociedad anónima, subrayando que en regiones y sectores económicos donde esta última se adoptó con relativa prontitud, la separación entre propiedad y gestión empresarial que generalmente se le atribuye fue más teórica que práctica, conservando el control de la firma el grupo familiar⁴⁴². Más adelante, al hablar de los empresarios, se retomará esta cuestión; por el momento, no parece que deba considerarse como indicador de modernización o atraso la presencia de la empresa familiar⁴⁴³.

3.1.2. Tamaño de las sociedades: ¿gran empresa andaluza?

Un segundo elemento –más discutible que las formas jurídicas de las compañías– para evaluar el grado de modernización de una economía es el tamaño de las empresas que actúan en ella. En este sentido, en las dos últimas décadas la historia empresarial ha estado influenciada por la obra de Chandler, en la que la gran corporación actuaba como principal agente del desarrollo económico⁴⁴⁴. La empresa moderna definida por Chandler es multidivisional, está dirigida por una tecnoestructura de directivos, reduce los costes de transacción y logra economías de escala y diversificación. Siguiendo este modelo, el propio Chandler y otros autores han identificado a las grandes empresas del último siglo y medio y han comparado su presencia e influencia en diferentes países y sectores económicos, especialmente en el industrial⁴⁴⁵.

⁴⁴⁰ Chandler [1977] (2008), p. 26, identificaba dos sistemas capitalistas familiares: el capitalismo tradicional, y el capitalismo familiar emprendedor, que contraponía al capitalismo financiero y al capitalismo gerencial. La familia, en este planteamiento, era un obstáculo para la difusión de la empresa gerencial, que Chandler vinculaba directamente al crecimiento económico. En Valdaliso y López (2007), pp. 343-350, se resume acertadamente el debate entre los partidarios y los detractores de la contribución de la empresa familiar al desarrollo económico.

⁴⁴¹ Además de los estudios concretos de empresas familiares, Colli, Fenández y Rose (2003) comparan este tipo de firmas en Gran Bretaña, España e Italia. Otras visiones de largo plazo de la empresa familiar española en Salas y Galve (2003), Fernández (2003 y 2013b), Fernández y Puig (2007) y Puig y Fernández (2009).

⁴⁴² Valdaliso (2003), p. 41. Muñoz (1970), p. 97, explicaba el poder de los consejos de administración de las empresas españolas, frente a otras economías, por el peso determinante de las familias en la propiedad y gestión de las compañías.

⁴⁴³ Por otro lado, es difícil medirla cuando se maneja un volumen de sociedades elevado, más allá de hacerlo en función de su razón social, método poco adecuado.

⁴⁴⁴ Los trabajos seminales en los que defiende esta idea son Chandler (1962 y 1977).

⁴⁴⁵ Por ejemplo, Chandler (1990) o Chandler, Amatori e Hikino (1997).

El planteamiento del profesor Chandler se ha cuestionado cuando los estudios empíricos han hallado casos de economías que han alcanzado el éxito con tipos diferentes de empresa. Numerosos especialistas, entre los que se encontraban discípulos del propio Chandler, criticaron la generalización de un modelo que era básicamente estadounidense, así como el excesivo protagonismo que se otorgaba a la industria sobre otros sectores⁴⁴⁶. Tras las crisis energéticas de los años setenta del siglo XX, cuando el sistema de producción fordista daba signos de agotamiento, nuevas investigaciones revalorizaron la pequeña y mediana empresa frente a la gran corporación⁴⁴⁷; entre estos trabajos destacaron los relativos a la experiencia italiana, que dieron lugar a la teoría de los distritos industriales⁴⁴⁸. Al igual que ocurre con la empresa familiar, la relación entre pequeña y mediana empresa y crecimiento económico aún no ha generado consenso entre los especialistas⁴⁴⁹.

Actualmente, en la etapa “postchandleriana”⁴⁵⁰, una de las más interesantes discusiones de la historia empresarial plantea cómo en determinados contextos no es la gran empresa multidivisional, sino el *business group* –un grupo de firmas independientes legalmente, pero unidas en su gestión y control financiero por distintos tipos de vínculos– la alternativa organizativa que reduce los costes de transacción del mercado⁴⁵¹. Aunque inicialmente los grupos empresariales se consideraron propios de economías en vías de desarrollo⁴⁵², hoy se reconoce que persisten incluso en economías más avanzadas⁴⁵³, restando utilidad al criterio de la dimensión de la compañía.

La historia empresarial española no ha rechazado ninguno de los debates planteados. Carreras y Tafunell, siguiendo el modelo chandleriano, identificaron las mayores compañías existentes entre los años 1917 y 1974, ofreciendo una visión de largo plazo de la gran empresa en España⁴⁵⁴. Sin negar la importancia de conocer el comportamiento de estas organizaciones, autores como Valdaliso se sumaron a los

⁴⁴⁶ Véase Hannah (1995) o Cassis (1997). Una reflexión sobre el debate en torno a la obra de Chandler, en Amatori (2009).

⁴⁴⁷ Piore y Sabel (1990).

⁴⁴⁸ Véase capítulo 4.

⁴⁴⁹ Un resumen de esta cuestión en Valdaliso y López (2007), p. 284. En todo caso, lo más apropiado es considerar que las dimensiones óptimas de la empresa dependen de la época y del sector, como señalaba Nadal [1972] (1999), p. 132.

⁴⁵⁰ La expresión es utilizada por Amatori (2009), p. 18.

⁴⁵¹ Una obra de referencia sobre grupos empresariales es Colpan, Hikino y Lincoln (2010).

⁴⁵² Esta idea surgió a partir del estudio pionero de Leff (1978).

⁴⁵³ Ejemplos en los trabajos compilados en Colpan, Hikino y Lincoln (2010).

⁴⁵⁴ Carreras y Tafunell (1993).

críticos de Chandler señalando la escasa representatividad de la estructura empresarial norteamericana y la necesidad de considerar las distintas formas en las que se han organizado las empresas en función de sus diferentes contextos⁴⁵⁵. Mientras que durante la segunda revolución tecnológica en Estados Unidos surgieron grandes corporaciones, en países como España el tamaño de las sociedades fue reducido⁴⁵⁶, hecho que debe explicarse por la debilidad del mercado interno y los problemas de acceso al mercado exterior⁴⁵⁷. La crítica al paradigma chandleriano, sumada a la persistencia de la presencia mayoritaria de la pequeña y mediana empresa en la actualidad, se ha plasmado en la aparición de trabajos que ensalzan la importancia de las denominadas *pymes*⁴⁵⁸. Del mismo modo, en la última década han visto la luz numerosas investigaciones que cuestionan el paradigma de Chandler oponiendo a la gran empresa multidivisional la alternativa de los grupos empresariales⁴⁵⁹.

En cuanto a las dimensiones de la empresa andaluza en los siglos XIX y XX, el conocimiento es limitado. Autores como Nadal o Bernal señalaron el tamaño desproporcionado de las iniciativas textiles –malagueñas y gaditanas, respectivamente– en los inicios de la industrialización⁴⁶⁰. En el caso de las empresas malagueñas, Parejo ha argumentado que sus grandes dimensiones impidieron que se adaptaran a los cambios en las condiciones de la demanda a principios del siglo XX⁴⁶¹. Bernal, Florencio y Martínez han señalado la importancia secular de la gran empresa pública en la región⁴⁶². Los especialistas en la minería han apuntado también la convivencia en este sector de la gran empresa –normalmente foránea– con la “pequeña minería” autóctona, en función de las distintas etapas, sectores o territorios de actuación⁴⁶³. Y también se ha

⁴⁵⁵ Valdaliso (1993b), p. 420. Véase la crítica de Aubanell (1994) al artículo de Carreras y Tafunell, en la que se cuestiona la relación causal entre gran empresa y desarrollo económico.

⁴⁵⁶ Tafunell (2005), p. 721, señala, sin embargo, que pese a la insistencia de los historiadores económicos no hay evidencias empíricas que confirmen que España ha sido en los siglos XIX y XX “un país de pequeñas empresas”.

⁴⁵⁷ No refiriéndose explícitamente a la gran empresa, sino a la industrial, Sudrià (1996), p. 69, afirma que “es en las estructuras de los mercados internos donde hay que buscar las causas del relativo atraso de las empresas industriales españolas y de otros países del sur, así como de sus dificultades para competir internacionalmente”.

⁴⁵⁸ Un ejemplo en Caruana, Larrinaga y Matés (2011).

⁴⁵⁹ Entre los estudios de caso, Valdaliso (2002 y 2006), Díaz Morlán (2002), San Román (2009) o Puig y Torres (2011). Interpretaciones de conjunto en Valdaliso (2004) y Álvaro (2011).

⁴⁶⁰ Bernal (1999 y 2004), Nadal (1972 y 1984).

⁴⁶¹ Parejo (1987), p. 185 y (1990), p. 57.

⁴⁶² Bernal, Florencio y Martínez (2010). Debe recordarse que la presente tesis se centra en el sector privado, por lo que no se profundiza en la empresa pública.

⁴⁶³ Véase, por ejemplo, Sánchez Picón (2004 y 2013).

comentado cómo después de la Guerra Civil las protagonistas de la historia empresarial de la región no fueron empresas de grandes dimensiones⁴⁶⁴.

Pero, ¿cuál fue el tamaño medio de las empresas andaluzas entre 1886 y 1959? Al no contar con información estadística como la que se maneja en la actualidad se han realizado una serie de aproximaciones. La primera, para mantener la perspectiva comparada, es una estimación del tamaño inicial medio de las sociedades por formas jurídicas, expresado en pesetas constantes de 1913(cuadro 3.4)⁴⁶⁵.

Cuadro 3.4. Tamaño medio (en miles de pesetas de 1913) de las sociedades constituidas en Andalucía (AND) y España (ESP) entre 1886 y 1959, por formas jurídicas

Forma Jurídica	1886-1913		1914-1935		1936-1959		1886-1959	
	AND	ESP	AND	ESP	AND	ESP	AND	ESP
Regular	65	51	48	45	96	88	64	54
Comanditaria	126	124	71	57	113	127	106	98
Anónima	917	1.419	397	681	313	363	481	603
Limitada	-	-	115	68	64	54	72	57
Todas	195	259	156	245	159	197	173	230

Fuente: elaboración propia, a partir de Tafunell (2005) y *Estadísticas*.

En el cuadro se aprecia que el tamaño medio de constitución de las compañías mercantiles, tanto en España como en Andalucía, descendió a partir de la primera etapa. Esta disminución, que no afectó por igual a todos los tipos de empresa, fue muy importante en las sociedades anónimas: si en 1886-1913 el tamaño medio de las anónimas españolas y andaluzas era de 1,4 millones y 917 mil pesetas de 1913, respectivamente, en el periodo 1914-1935 se había reducido a menos de la mitad, y el descenso continuó en 1936-1959. La explicación debe buscarse fundamentalmente en la generalización de la sociedad anónima que, si bien al principio se reservaba para actividades capital intensivas, con el paso del tiempo se fue adaptando a la práctica totalidad de los sectores y a firmas de dimensiones más modestas. Con todo, la diferencia entre los dos primeros periodos también está relacionada con el hecho de que 1886-1913, etapa en la que se produjo el auge finisecular, fue clave para la formación de la gran empresa española, con la aparición de importantes compañías eléctricas, de

⁴⁶⁴ Parejo (2006), pp. 438 y ss., y Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 273.

⁴⁶⁵ Basándose en los libros de sociedades de los registros mercantiles, Martín, Hernández y Garrués (1997) y Martín, Garrués y Hernández (1999), estimaron el tamaño medio de constitución de las sociedades, por quinquenios, entre 1886 y 1959.

servicios públicos y de transporte. En este momento se constituyeron grandes sociedades en Andalucía –en términos relativos– ligadas a esos sectores, pero también al agroindustrial, en el que destacó la industria azucarera. Con todo, en el cuadro 3.4 se percibe el menor tamaño de las sociedades anónimas creadas en la región, con respecto a la media nacional⁴⁶⁶.

Mientras que las sociedades anónimas han tenido, en las tres etapas estudiadas, mayor tamaño medio en España que en Andalucía, en cambio las sociedades limitadas, las regulares colectivas y, salvo en 1936-1959, las comanditarias, han sido mayores en la región meridional. ¿Qué explica este comportamiento? ¿Se debe a una predilección por formas más conservadoras, que garanticen un mayor control por parte de los socios? Parece más probable pensar que el tamaño de las sociedades anónimas está determinado por las necesidades de la economía.

Otras estimaciones del tamaño medio de las compañías, más fiables, figuran en el cuadro 3.5, elaborado directamente a partir de los libros del Registro Mercantil. La primera columna de cada periodo muestra el tamaño medio de constitución y en ella se observa que, a pesar de las diferencias a la baja con respecto a los resultados obtenidos mediante las *Estadísticas*⁴⁶⁷, la tendencia es similar, destacando el periodo 1886-1913, en el que se constituyeron sociedades anónimas con un tamaño medio que duplicaba el de las etapas siguientes, y la recuperación de las dimensiones de las compañías regulares colectivas y comanditarias en los años 1936-1959 en relación al momento anterior.

Junto con el capital medio de constitución, el cuadro contiene una estimación del tamaño neto de las empresas, calculado como cociente entre el capital neto –sin contar las disoluciones– y el número de compañías activas en cada periodo. Con respecto a las sociedades anónimas, el tamaño medio se redujo entre el primer y el segundo periodo, que pasó de 860 a 830 mil pesetas, lo que supone una diferencia pequeña, comparada con la que se produjo en el capital inicial (3% frente al 46%). En cambio, en 1936-1959 el tamaño medio de las sociedades anónimas aumentó, superando las 920 mil pesetas. Por contra, la dimensión de las sociedades limitadas disminuyó, situándose en 120 mil pesetas. Las formas no personalistas, regulares y comanditarias, prácticamente

⁴⁶⁶ En 1886-1913 y 1914-1935, el tamaño medio inicial de la sociedad anónima andaluza fue equivalente al 60-65% de la española. En 1936-1959, sin embargo la diferencia se había reducido al 13% a favor de las españolas.

⁴⁶⁷ Estas diferencias son especialmente importantes en la etapa 1886-1913, para reducirse en los periodos posteriores

mantuvieron su tamaño medio neto entre 1886-1913 y 1936-1959, con una ligera disminución (3 y 5%, respectivamente).

Cuadro 3.5. Tamaño medio de constitución y neto (en miles de pesetas de 1913) de las sociedades registradas en Andalucía entre 1886 y 1959, por formas jurídicas

Forma Jurídica	1886-1913		1914-1935		1936-1959		1886-1959	
	Capital Inicial	Capital Neto						
Regular	56	73	43	60	92	71	57	80
Comanditaria	93	155	76	161	131	146	90	156
Anónima	696	862	376	832	326	924	434	885
Limitada	-	-	83	159	68	121	70	119
Otras	32	84	51	34	12	14	39	48
Todas	160	212	149	264	160	355	157	300

Fuente: elaboración propia a partir de SERMA.

El tamaño medio de las sociedades debe complementarse con otras estimaciones. El cuadro 3.6 muestra la estructura empresarial andaluza, estableciendo rangos en función del capital. El rango inferior contiene las sociedades con un tamaño medio –fundacional o neto– inferior al medio millón de pesetas de 1913, por lo que incluye el equivalente a pequeñas y medianas empresas⁴⁶⁸. A esta categoría pertenecieron el 95% de las sociedades creadas en cada uno de los cortes seleccionados, siendo responsables del 28, 36 y 52% del capital de constitución en 1886-1913, 1914-1935 y 1936-1959. Cuando se considera el capital neto, sin embargo, se observa cómo las sociedades de este tipo representaron algo más del 90% de las que estaban activas en cada uno de los periodos, con una cuota de inversión próxima al 20%.

La segunda categoría incluye a las empresas con un capital, fundacional o neto, entre 0,5 y 1 millón de pesetas de 1913. El peso de este rango en la estructura empresarial andaluza no cesó de crecer entre 1886 y 1959, pasando del 2,5% de sociedades y el 8,3% de capital neto al 5,5 y 11%, entre la primera y la tercera etapa⁴⁶⁹.

⁴⁶⁸ Recuérdese que siempre que no se diga lo contrario se habla de pesetas de 1913. Para tener una referencia de las dimensiones de las sociedades, las dos últimas de las 200 mayores empresas de la lista de Carreras y Tafunell (1993) en el año 1917, *El Águila* y la *Compañía de Navegación Vasco Asturiana*, contaban con unos activos netos –no confundir con lo que se llama en esta tesis “capital neto” – de 6,7 millones de pesetas de 1913.

⁴⁶⁹ En términos de capital de constitución su peso relativo fue mayor, una media del 14%.

Cuadro 3.6. Estructura empresarial de Andalucía, 1886-1959, por tamaño de constitución y neto (en %)

Constitución ⁴⁷⁰	1886-1913		1914-1935		1936-1959		1886-1959	
	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital
> 10 MILL	0,3	30,8	-	3,4	-	-	0,1	13,7
5 > x > 10 MILL	0,1	6,3	0,5	21,6	0,1	6,4	0,2	10,3
1 > x > 5 MILL	2,2	25,8	1,9	23,1	1,9	21,7	2,0	23,7
0,5 > x > 1 MILL	2,1	9,1	3,5	16,2	4,5	19,6	3,3	14,4
< 0,5 MILL	95,2	28,1	94,1	35,7	93,5	52,3	94,4	38,0
3 Mayores firmas	-	15,4	-	8,1	-	5,2	-	6,3
Neto	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital
> 50 MILL	-	-	-	7,2	-	18,2	-	15,6
5 > x > 50 MILL	0,6	42,2	0,9	38,5	1,0	28,3	0,8	28,7
1 > x > 5 MILL	2,8	27,1	3,4	26,1	4,3	24,7	3,6	24,2
0,5 > x > 1 MILL	2,5	8,3	4,0	10,2	5,5	10,9	4,7	10,9
< 0,5 MILL	94,1	22,4	91,8	18,1	89,2	17,9	90,9	20,5
3 Mayores firmas	-	13,8	-	32,5	-	43,4	-	21,8

Fuente: elaboración propia a partir de SERMA.

Los límites de la tercera categoría son 1 y 5 millones de pesetas de 1913. Su peso relativo, en términos de capital neto, decreció ligeramente entre 1886-1913 y 1936-1959 (un 3%), siendo su contribución, tanto al capital neto como al fundacional, del 24% en 1886-1959. Es importante tener en cuenta el estancamiento de este segmento, que equivaldría a una clase media en la estructura empresarial de la región.

Las dos últimas categorías engloban a las mayores empresas andaluzas. La cuarta contiene a las sociedades que se crearon con un capital de entre 5 y 10 millones de pesetas de 1913, o movilizaron un capital neto superior a 5 millones e inferior a 50. Supuso un porcentaje mínimo, por debajo del 1% de todas las empresas registradas, pero fue responsable de casi el 30% del total neto. En 1886-1913 y 1914-1935 su aportación rebasó esta cifra, situándose en torno al 40%, para caer tras la Guerra Civil. Si se atiende a la constitución, fue en 1914-1935 cuando se crearon más empresas de este tipo, hasta 12 (0,5%), con un capital aproximado del 20% del total⁴⁷¹.

En el quinto rango se encuentran las pocas empresas que se constituyeron con un capital social superior a 10 millones de pesetas constantes, o que movilizaron un capital

⁴⁷⁰ Los rangos de capital, en pesetas constantes de 1913.

⁴⁷¹ Entre ellas destacaron compañías agroindustriales, como *Azucarera San Rafael*, *Bética* o *Productores de Aceite*.

neto superior a 50 millones. En el primero de los casos supusieron apenas un 0,1% del total de sociedades creadas, pero fueron responsables de más del 14% del capital fundacional. El periodo más sobresaliente en este sentido fue 1886-1913, cuando se constituyeron nueve sociedades con más de 10 millones de pesetas de 1913 de capital inicial, entre las que había mineras, empresas de servicios urbanos y dos efímeros proyectos de banca⁴⁷². En cuanto al capital neto, solamente dos firmas registradas en Andalucía superaron los 50 millones de pesetas. La primera fue *Sevillana de Electricidad*, en 1914-1935 (98 millones, el 7% del capital neto total), que repitió en 1936-1959 (364 millones, el 18% del total), seguida de otra eléctrica, *Hidroeléctrica del Chorro* (66 millones), en 1936-1959, que sería absorbida por *Sevillana* en 1967.

Sintetizando lo expuesto en párrafos anteriores puede decirse que la estructura empresarial andaluza entre 1886 y 1959 estuvo fuertemente polarizada, dado que menos del 1% de las compañías –las dos últimas categorías comentadas– movilizaron el 45% del capital neto, y eso sin contar que algunas de las mayores empresas que desempeñaban su actividad en Andalucía estuvieron registradas en otras regiones. Por otro lado, el 90% de las sociedades –con un capital inferior al 0,5 millones de pesetas– fue responsable del 20% del capital⁴⁷³. Entre ambos extremos, las sociedades que movilizaron entre 0,5 y 5 millones de pesetas, ganaron peso numérico a lo largo del periodo estudiado, 1886 y 1959, pero su aportación en capital apenas superó el 35% del total⁴⁷⁴.

Lamentablemente, no se ha podido realizar un ejercicio similar para la empresa española, que pudiera utilizarse de forma comparativa. Lo que sí se puede hacer es contextualizar la gran empresa andaluza en el conjunto nacional, recurriendo a las listas de mayores sociedades anónimas elaboradas por Carreras y Tafunell para unos años concretos entre 1917 y 1974, a partir de los *Anuarios Financieros*⁴⁷⁵. Para confeccionarlas, estos autores utilizaron el criterio de los activos netos, que no debe confundirse con el concepto de capital neto que se viene aplicando en esta tesis.

⁴⁷² Entre estas empresas había una única agroalimentaria, la *Sociedad Azucarera Larios*.

⁴⁷³ Aquí debe entenderse, si se pretende hacer comparaciones con la actualidad, que sólo se contemplan sociedades, y no empresas unipersonales que, como se ha visto en la nota tal, hoy suponen más del 50% de las empresas españolas y andaluzas.

⁴⁷⁴ Comín (1965), p. 97. en su análisis del desarrollo industrial de la región, concluía que, según sus estimaciones para finales de los años cincuenta, en cuanto al tamaño de las empresas Andalucía seguía la media española: no había escasez de grandes empresas, sino carencia de firmas medianas.

⁴⁷⁵ Carreras y Tafunell (1993).

Sobre los listados de Carreras y Tafunell se han identificado las empresas “andaluzas” entre las grandes compañías españolas de los años 1917, 1930, 1948 y 1960, entendiendo por andaluzas aquellas que desarrollaban toda o la mayor parte de su actividad en la región, con independencia del lugar de su domicilio social o del origen de su capital (cuadros A.3.4-A.3.7 del apéndice)⁴⁷⁶. Cuando se comparan los resultados para cada año, lo primero que llama la atención es la pérdida de peso de las empresas andaluzas sobre el total nacional: si en 1917 eran el 14% del total, en 1930 se redujeron al 11,5% y en 1948 sólo representaban el 6,5%. Al mismo tiempo disminuyó su aportación a los activos netos de las 200 mayores empresas, pasando del 13% al 4,1% entre 1917 y 1948, para recuperarse ligeramente en 1960 (5,5%).

Las posiciones ocupadas por las firmas andaluzas también muestran su retroceso en el contexto de la gran empresa española: en 1917, la primera andaluza –la británica *Rio Tinto*– figuraba en el cuarto puesto, y entre las 20 primeras se situaban tres andaluzas más, *Ferrocarriles Andaluces*, *Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya (SMMP)* y *Tharsis Sulphur & Copper*, quinta, duodécima y décimo cuarta, respectivamente; en 1930 la primera firma radicada en la región era *SMMP*, en octavo lugar, y entre las 20 mayores empresas españolas se mantenían tres andaluzas – *Ferrocarriles Andaluces* y *Rio Tinto*, que cayeron a la undécima y décimo cuarta posición– dado que *Tharsis* había salido de las 50 mayores compañías; en 1948 y 1960 la primera andaluza fue *Sevillana*, la única que se encontraba entre las 20 primeras españolas.

Junto a la pérdida de protagonismo de las grandes compañías de la región en el conjunto español, una segunda cuestión a considerar es el número de empresas que, a pesar de tener sus instalaciones principales y desarrollar su actividad en Andalucía, no estaban registradas en su territorio. Este problema tiene su origen en las ventajas que, sobre todo para la empresa extranjera, suponía ubicar la sede social en Madrid, aunque también hay casos en los que las sociedades estaban registradas en otras regiones españolas⁴⁷⁷. El protagonismo de la gran empresa extranjera fue más destacado en 1917:

⁴⁷⁶ Esto ya lo ha hecho Parejo (2009), aunque hay diferencias entre el listado que se expone en el apéndice y el que presentó este autor. Por ejemplo, Parejo no incluyó a *SACA* o a *Metalúrgica de Santa Ana* entre las empresas andaluzas.

⁴⁷⁷ Entre las mayores empresas andaluzas, 16, 10, 5 y 6, en los años 1917, 1930, 1948 y 1960, respectivamente, no constan en los registros mercantiles de la región.

de las 28 sociedades, nueve eran británicas, y seis francesas o belgas⁴⁷⁸; cinco tenían su domicilio social en Bilbao o San Sebastián, y otras dos en Madrid; además, algunas de las registradas en la región, como *Sevillana*, habían sido fundadas por iniciativa foránea y en ese año aún estaba bajo control extranjero. La participación de empresas internacionales y del gran capitalismo español –sobre todo vasco– en Andalucía estuvo relacionada principalmente con la explotación de las riquezas minerales, como indica el hecho de que hasta 19 de las 28 grandes sociedades se dedicaran a la minería o a la primera transformación de metales.

Tras la Primera Guerra Mundial, la consolidación del capitalismo español implicó la sustitución de sociedades foráneas por nacionales, algo que también ocurrió en la región, donde a partir de 1930 la presencia extranjera entre las mayores empresas se limitó a *Rio Tinto* –hasta su españolización en 1954⁴⁷⁹–, *SMMP* y *Tharsis*. Pero las causas de la ausencia de sociedades extranjeras deben buscarse, además de por el nacionalismo económico español, por los problemas relacionados con la caída de los precios internacionales y la disminución de las exportaciones de los principales metales y minerales andaluces⁴⁸⁰. De hecho, las tres sociedades citadas fueron las únicas mineras entre las mayores compañías españolas en 1948 y 1960.

La evolución del sector extractivo es por sí sola una de las claves que explican la economía andaluza –y su actividad empresarial– en la primera mitad del siglo XX. Controlado por grandes empresas de origen foráneo –principalmente extranjeras que, en algunos casos, fueron el germen de importantes multinacionales– con gran influencia en términos de producto y de empleo hasta la Primera Guerra Mundial; después del conflicto bélico, la importancia de la minería sobre la economía regional comenzó a declinar⁴⁸¹.

⁴⁷⁸ El origen de las empresas se ha atribuido en función de la sede principal que figura en el Anuario Financiero de ese año. No todas las grandes empresas domiciliadas fuera de España establecían su sede española en Madrid. Por ejemplo, entre las mineras del plomo fueron numerosas las que se registraron en la provincia de Jaén.

⁴⁷⁹ La *Sociedad Española de Riotinto*, creada en 1954, que compró 2/3 de las acciones de *Rio Tinto Co.* Sobre la “españolización” de esta sociedad, véase Gómez Mendoza (1994a) y Flores Caballero (2011).

⁴⁸⁰ Sánchez Picón (2004), p. 127.

⁴⁸¹ A partir de Martín y Lizárraga (2002) se ha calculado la aportación de la minería sobre el valor añadido andaluz: entre 1910 y 1916 se mantuvo en torno al 11,8%, rozando el 13% en la última fecha; en los diez años siguientes la media fue del 10%, y, desde 1930 abandonó los dos dígitos. En cuanto al empleo, Parejo (2005b), p. 72, señala que, si en 1910 la minería ocupaba a casi 50 mil trabajadores, en 1920 eran sólo 40 mil, y en 1930, 30 mil, los puestos de trabajo generados por el sector. Entre las dos primeras fechas, el porcentaje de la población activa en el sector extractivo sobre la población activa total del sector industrial descendió del 28 al 14%, y en 1930 se situó en el 9%.

En el cuadro A.3.8 del apéndice figura la contribución por sectores de las compañías andaluzas sobre las mayores sociedades anónimas españolas, y se aprecia claramente la decadencia de la empresa minera. En cambio, aumentó la aportación del sector eléctrico en el que, a partir de 1930, destacaron tres grandes sociedades: *Sevillana* y *Chorro*, de las que ya se ha dicho que fueron las dos mayores empresas por activos netos según los datos de los registros mercantiles andaluces, y *Mengemor*, que tenía su domicilio en Madrid y que fue absorbida por *Sevillana* en 1951.

Si la gran empresa andaluza fue minera hasta la Primera Guerra Mundial y eléctrica en las décadas centrales del siglo XX, la especialización agroalimentaria de la región estuvo presente en todo momento, por medio de firmas como *Azucarera Larios*, *González Byass*, *Bética*, *Pedro Domecq* o *Carbonell* que, si bien entre las mayores empresas españolas no ocuparon las primeras posiciones, sí alcanzaron unas dimensiones muy notables entre las de su sector.

Volviendo a la información de los registros mercantiles andaluces y siguiendo el criterio del capital neto –capital inicial, más ampliaciones, más emisión de obligaciones, menos reducciones⁴⁸²– se ha elaborado la lista con las 50 mayores empresas andaluzas de 1886-1959, así como las de los periodos 1886-1913, 1914-1935 y 1936-1959, que se muestran en el apéndice (cuadros A.3.9-A.3.12). A diferencia de las clasificaciones de Carreras y Tafunell, aquí se incluyen todo tipo de sociedades, no sólo anónimas, aunque estas últimas fueron predominantes⁴⁸³.

El cuadro 3.7 resume la distribución sectorial, en número y capital neto, de las 50 mayores sociedades andaluzas. En él se aprecia la importancia relativa de los tres sectores que se han comentado antes, minería, electricidad e industria agroalimentaria. Debe insistirse en la trayectoria descendente de la gran empresa minera, que si en 1886-1913 suponía el 24% de las grandes sociedades y el 25% del capital neto regional, en 1914-1935 había bajado al 16% en ambos indicadores, y en 1936-1959 tan solo representaba el 8 y 3,6% respectivamente⁴⁸⁴. La imagen de una actividad que pierde fuerza se completa cuando se añade la evolución de una industria, la de productos

⁴⁸² No se incluyen para este cálculo las disoluciones, porque según el criterio utilizado –ver capítulo 2– supondrían reducir a cero el capital de las empresas.

⁴⁸³ De las 150 mayores sociedades –cincuenta por cada corte– 136 eran sociedades anónimas.

⁴⁸⁴ Y debe recordarse que el sector está infravalorado en los registros mercantiles andaluces: de las dieciocho compañías mineras que actuaban en la región y estaban incluidas entre las mayores empresas españolas, sólo *SMMP*, *Bacares*, *New Centenillo* y *Antiguos Establecimientos Sopwith* están recogidas en SERMA.

metálicos, estrechamente vinculada a la minería, que redujo su aportación al capital neto a menos del 1% en el último periodo, cuando en 1886-1913 había llegado a suponer el 6%.

Cuadro 3.7. Distribución por sectores (%) de las cincuenta mayores sociedades registradas en Andalucía, 1886-1959

Sector	1886-1913		1914-1935		1936-1959		1886-1959	
	Nº	Cap. Neto						
Agricultura y Pesca	-	-	2,0	1,0	2,0	0,6	-	-
Agua	4,0	6,4	4,0	4,2	4,0	2,7	4,0	2,4
Banca y Seguros	4,0	10,6	2,0	1,0	-	-	4,0	3,9
Comercio	4,0	7,2	4,0	2,5	4,0	1,5	6,0	4,2
Construcción	-	-	2,0	1,0	4,0	1,6	2,0	0,8
Electricidad y Gas	4,0	4,3	18,0	29,4	18,0	54,5	12,0	45,7
Ferrocarriles	6,0	6,4	4,0	6,5	2,0	2,5	4,0	3,7
I. Agroalimentaria	24,0	20,1	20,0	16,2	30,0	16,7	24,0	13,4
I. Cemento y Vidrio	2,0	0,7	6,0	3,4	6,0	3,0	4,0	2,1
I. Textil	4,0	2,1	6,0	4,6	8,0	5,4	8,0	5,7
Madera y Muebles	2,0	1,2	4,0	5,0	4,0	3,3	4,0	2,9
I. Maquinaria	-	-	-	-	2,0	0,9	2,0	0,8
Material Transporte	4,0	4,9	2,0	2,3	4,0	2,2	2,0	1,3
Minería	24,0	25,2	16,0	16,0	8,0	3,6	14,0	8,7
Otras Industrias	2,0	0,8	-	-	-	-	-	-
I. Papel	-	-	2,0	1,2	-	-	2,0	0,7
Productos Metálicos	8,0	5,9	6,0	3,6	2,0	0,9	6,0	2,4
Transporte	8,0	4,2	2,0	2,1	2,0	0,6	2,0	1,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

El segundo de los tres sectores que se han destacado es el eléctrico⁴⁸⁵. En 1886-1913 sólo dos de sus empresas se encontraban entre las mayores 50 andaluzas – *Sevillana*, en la octava posición, e *Hidroeléctrica del Guadiaro*, en la cuadragésimo octava–, con un 4,3% del capital neto total. En 1914-1935 ya destacaban nueve firmas – con *Sevillana* en primera posición y *Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín (FMVL)* en octava– y la cuota sectorial en el capital neto de las mayores empresas era del 30%, coincidiendo con la generalización de la alta tensión y con el inicio de la integración del mercado eléctrico andaluz⁴⁸⁶. El proceso de fusiones y absorciones entre empresas del

⁴⁸⁵ Aunque el nombre genérico que figura en el cuadro es “electricidad y gas”, entre las relaciones de las 50 mayores empresas que se muestran todas las sociedades bajo esa denominación son eléctricas.

⁴⁸⁶ El proceso de integración del sector eléctrico andaluz, en Garrués (1999).

sector continuó en la etapa posterior a 1936, cuando aún nueve de las 50 mayores sociedades andaluzas eran del ramo, y las sucesivas ampliaciones de capital y emisiones de obligaciones de *Sevillana* y, en menor medida, de *Chorro*, fueron las principales responsables de que el capital neto de las empresas eléctricas representara el 55% del total de las cincuenta mayores sociedades registradas en la región.

La industria agroalimentaria fue la que contó, en los tres periodos estudiados, con un mayor número de empresas entre las 50 mayores andaluzas. Así, en 1886-1913 eran doce sociedades, encabezadas por *Azucarera Larios*, que ocupaba la sexta posición, y por *González Byass*, que era décima⁴⁸⁷. Nueve de las doce eran azucareras, reflejo del auge de este subsector, que continuó en el periodo siguiente, en el que hubo diez sociedades agroindustriales entre las mayores andaluzas, y *Bética* ocupó el primer puesto del ramo –quinto en el total– desplazando a la *Azucarera Larios*⁴⁸⁸. En 1936-1959 el número de grandes empresas agroindustriales aumentó hasta quince, con una mayor diversificación que en etapas anteriores. Así, aunque se mantuvieron algunas azucareras, se añadieron firmas vinateras de Jerez, como *Pedro Domecq*, *González Byass*, *Osborne* o *Garvey*; productoras de cerveza, como *La Cruz del Campo* o *Industrial Cervecera Sevillana*; y de aderezo de aceitunas o aceite, como *Carbonell*, *Beca y Cía.* o *Establecimientos Moro*⁴⁸⁹. La representación numérica del sector aumentó, como se ha visto, y lo mismo ocurrió con el capital neto. Sin embargo, en términos relativos, su aportación al capital neto de las mayores empresas andaluzas se redujo, pasando del 20% en el primer periodo al 16% en los dos siguientes.

Junto con la minería, la electricidad y la agroindustria, el único sector que superó en algún periodo el 10% del capital neto total de las mayores empresas andaluzas fue el financiero, en 1886-1913. Dos sociedades, el *Banco de Andalucía* –la primera de las firmas que en el siglo XX se constituyó con ese nombre– y el *Banco*

⁴⁸⁷ En 1917 la azucarera de los Larios se situaba en el puesto 80º de las grandes empresas españolas, por activos netos, y era la quinta del sector agroalimentario a nivel nacional, en la clasificación de Carreras y Tafunell (1993). *González Byass* era la número 160º de todas las españolas y décima en el sector.

⁴⁸⁸ En la clasificación nacional de 1930 *Bética* superó en un puesto a *Azucarera Larios*, siendo 157º y 158º respectivamente (Carreras y Tafunell, 1930). La pérdida de posiciones de esta última con respecto a 1917, y la caída hasta los puestos noveno y décimo en el sector agroalimentario español puede interpretarse como un retroceso ante las grandes empresas nacionales, especialmente en el sector azucarero, como la *Sociedad General Azucarera*, *Ebro* o *Azucarera Peninsular*.

⁴⁸⁹ En 1948, sólo *Pedro Domecq* y *Carbonell* estuvieron entre las 200 mayores empresas españolas, en los lugares 135º y 177º, noveno y décimo del sector agroalimentario nacional. En 1960 se mantenía entre las grandes empresas españolas *Pedro Domecq* (151º) y se incorporaron *Industrial Cervecera Sevillana* (152º) y la pública *ENIRA* (87º).

Agrícola de Levante de Andalucía explicarían este ascenso de la banca en la estructura empresarial regional, aunque su peso debe relativizarse, dada la existencia efímera de las dos mayores entidades⁴⁹⁰.

Evaluar la modernización de la estructura empresarial de una economía a partir del tamaño de sus sociedades mercantiles es complicado. Lo más que se ha podido constatar es el contraste entre una minoría de grandes empresas –menos de un 1% del total– responsable de casi el 45% del capital invertido, y una mayoría de pequeñas y medianas sociedades –el 90% de las existentes–, que contribuían con un 20% al capital neto total. El sistema empresarial andaluz estuvo descompensado, con poca presencia de sociedades de tamaño intermedio. Probablemente, como pusieron de manifiesto los historiadores que estudiaron las primeras iniciativas industriales en la región, las grandes empresas tenían unas dimensiones desproporcionadas y estaban desconectadas de su entorno socioeconómico. Al profundizar en el conocimiento de las mayores sociedades andaluzas se ha destacado la importancia de las mineras –las más notables, de origen extranjero–, importancia que se fue reduciendo a partir de la Primera Guerra Mundial; y del sector eléctrico, en el que actuaba la gran empresa andaluza por excelencia, *Sevillana*. Las primeras pueden identificarse, en líneas generales, con economías de enclave, con una capacidad limitada para generar ventajas dinámicas, como se ha discutido en el primer capítulo. Las eléctricas protagonizaron un proceso de integración que perseguía aprovechar las economías de escala, y que desembocó finalmente en la concentración en una única gran compañía. Al margen de estas dos actividades, las mayores empresas andaluzas se ubicaron en la industria agroalimentaria –que, además, perdió peso a nivel nacional a partir de los años treinta– y apenas participaron en otros sectores industriales. Este análisis hace difícil calificar como moderna la estructura empresarial de Andalucía a partir de las dimensiones de sus sociedades mercantiles.

3.1.3. Estructura sectorial de la empresa andaluza

Una vez considerado el grado de penetración de las formas societarias no personalistas y el tamaño de las empresas, se ha estudiado la estructura sectorial del

⁴⁹⁰ El *Banco de Andalucía* se creó en 1900 en Sevilla, con un capital de 10 millones de pesetas, de las que sólo suscribió 2,5 millones y se disolvió en 1910. El *Banco Agrícola de Levante de Andalucía* se constituyó en 1907 con un capital de 25 millones de pesetas, pero no hay más inscripciones registrales y no parece que llegara a funcionar. Sobre este último, Gámez Amián, (1998), p. 83.

sistema empresarial andaluz entre 1886 y 1959, contemplando no una selección, sino a todas las sociedades inscritas en sus registros mercantiles, con independencia del tamaño o forma jurídica. En los últimos años se han realizado diversas aproximaciones a la estructura económica de Andalucía en la edad contemporánea. Los primeros análisis sectoriales se limitaron a la actividad industrial, y fueron elaborados a partir de las ECI –que habían sido utilizadas previamente por Nadal en su análisis de la industrialización española⁴⁹¹– por los profesores Martín y Parejo⁴⁹². Este último autor mejoró notablemente el conocimiento de la estructura de la industria en la región con la elaboración de sus índices de producción industrial, en una serie que arrancaba en 1830⁴⁹³. Posteriormente, Martín y Lizárraga han reconstruido el PIB regional para los años 1900-1955, calculando el valor agregado de cada uno de los sectores⁴⁹⁴.

En cuanto a la estructura empresarial, fue analizada en los trabajos de Martín, Hernández y Garrués, a partir de la misma base de datos que se emplea en esta tesis⁴⁹⁵. La depuración de la información, que ha eliminado la doble contabilidad que implicaban las reconstituciones, es el principal motivo que justifica la presentación de una nueva estructura, que también cuenta con una diferente periodización y clasificación de actividades económicas⁴⁹⁶. Los cuadros 3.8 y 3.9 contienen dos visiones complementarias de la estructura empresarial: en el primero, se presenta la aportación de los distintos sectores económicos en cada una de las etapas consideradas; en el segundo, se muestra cómo la inversión y la creación de sociedades de cada uno de los sectores evolucionó a lo largo del tiempo.

En el cuadro 3.8 se aprecia que, cuando el análisis no se limita a las grandes compañías, algunos sectores adquieren más protagonismo, sobre todo en términos numéricos, porque en capital las diferencias son menos llamativas. El sector en el que se registraron más sociedades –debe recordarse que no se generalizaron las formas

⁴⁹¹ Nadal (1987). A partir de ellas el profesor catalán presentaba la imagen de una Andalucía que a mediados del siglo XIX era la segunda región fabril de España y que en 1900 se había desindustrializado.

⁴⁹² Martín (1990), Parejo (1990).

⁴⁹³ Parejo (1995, 1997 y 2005b).

⁴⁹⁴ Martín y Lizárraga (2002) y Lizárraga (2009). El primer análisis “moderno” de la estructura económica andaluza, para los años finales del periodo que comprende esta tesis, fue el de Capelo (1963), que utilizaba la serie de *Renta Nacional de España* elaborada por el Banco de Bilbao desde 1955.

⁴⁹⁵ Martín, Hernández y Garrués (1997) y Martín, Garrués y Hernández (1999).

⁴⁹⁶ Estos trabajos presentaban los datos sólo para cuatro cortes quinquenales entre 1886 y 1959. En cuanto a la clasificación sectorial, utilizaban la del sistema SEC-REG, de 24 ramas, que ha sido sustituida en SERMA por otra basada en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, CNAE-2009.

societarias en la agricultura, actividad vital en la economía regional⁴⁹⁷ – fue el de los servicios (52% de empresas), muy por delante de la industria (34%) o la minería (4,6%). Esta última descendió notablemente en el segundo periodo, tal como se viene comentando en páginas anteriores. Servicios e industria siguieron trayectorias opuestas: mientras que los servicios perdían doce puntos porcentuales entre 1886-1913 y 1936-1959 (56 y 48%) la industria los ganaba (26 y 38%). Cuando se observa la estructura del capital neto, la imagen es bien diferente: el sector servicios aumentó ligeramente su participación (de 18,4 pasó a 21,6%) y la industria apenas mejoró (de 36,5 a 38,9%). Un momento crucial fue el periodo intermedio, entre 1914 y 1935: en él se produjo el declive de la minería (del 24 al 6%) y una caída de la industria (del 36 al 28%) y de los servicios (del 18 al 15%). La disminución de la inversión empresarial en estos tres sectores con respecto al periodo anterior no se produjo únicamente en términos relativos, sino también en valores absolutos, y coincidió con el auge del sector electricidad, gas y agua⁴⁹⁸, que con menos del 6% de las sociedades fue el responsable del 36% del capital neto.

Si se desagrega el sector servicios se hace patente la importancia de la actividad comercial⁴⁹⁹, a la que se dedicaban entre 1886 y 1935 más de la mitad de las sociedades registradas en la región, aunque no alcanzaban el 10% del capital neto; a partir de 1936 se redujo su peso numérico, al tiempo que mejoraba su contribución al capital. El resto de subsectores de servicios apenas tuvo influencia en la estructura empresarial, si se exceptúa la banca en el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial, y con las precauciones señaladas⁵⁰⁰.

⁴⁹⁷ Según Lizárraga (2009), p. 42, entre 1900 y 1955, el valor añadido bruto del sector agrario supuso el 31% del total, sólo superado por la contribución del sector servicios (36,8%) y por encima de la de la industria y la minería (25,7%).

⁴⁹⁸ De los tres subsectores englobados en esta categoría, el eléctrico supuso más del 99% del capital entre 1914 y 1959.

⁴⁹⁹ Hay que esperar al apartado siguiente de este capítulo para profundizar algo más en una categoría que, aunque dominada por pequeñas sociedades de distribución, también incluye empresas exportadoras.

⁵⁰⁰ Pese a su limitada representación numérica, el sector transporte –en el que no se han incluido las empresas ferroviarias, que se tratan aparte–, contó con algunas importantes sociedades. En otros servicios se han incluido empresas dedicadas a actividades educativas, sanitarias, cuidados personales y hostelería, que siempre tuvieron un mayor peso en términos de número que de capital.

Cuadro 3.8. Estructura sectorial de la empresa andaluza, en número de sociedades registradas y capital neto (%), 1886-1959

	Nº Sociedades Constituidas				Capital Neto			
	1886-1913	1914-35	1936-59	1886-1959	1886-13	1914-35	1936-59	1886-1959
AGRICULTURA Y PESCA	5,0	1,6	3,0	2,5	0,6	3,2	5,0	3,3
CONSTRUCCION	1,1	1,7	3,8	2,9	0,8	3,0	6,5	4,1
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	4,1	5,7	4,0	3,6	13,3	36,3	27,3	25,4
FERROCARRILES	0,4	0,6	0,4	0,3	6,2	8,0	0,1	3,6
INDUSTRIA (TOTAL)	26,6	31,9	38,2	34,2	36,5	28,3	38,9	35,8
I. Agroalimentaria	10,7	13,3	16,1	14,4	20,8	11,8	21,8	19,2
Cemento, Cerámica y Vidrio	1,3	1,8	2,1	1,8	1,7	4,9	1,8	2,5
I. Productos Metálicos	2,2	2,5	2,6	2,4	5,1	0,1	2,9	2,8
I. Textil	5,1	5,3	5,1	5,2	2,8	1,4	5,4	3,7
I. Madera y Muebles	2,5	2,6	2,8	2,6	1,6	7,5	0,3	2,3
Otras Industrias	2,0	2,5	3,8	2,9	0,9	0,5	2,1	1,4
I. Maquinaria	0,6	0,7	1,2	1,0	2,9	0,1	2,6	2,1
I. Química	2,3	3,2	4,7	3,9	0,8	2,0	2,1	1,7
MINERIA	6,2	2,6	2,6	4,6	24,2	6,3	0,7	8,6
SERVICIOS (TOTAL)	56,6	55,9	47,9	51,8	18,4	14,9	21,6	19,1
Banca y Seguros	2,2	2,3	2,2	2,0	6,0	2,4	2,0	3,2
Comercio	49,7	47,8	40,2	42,9	9,4	9,6	12,7	11,1
Otros Servicios	3,0	3,3	2,4	4,5	0,6	2,0	2,0	1,6
Transporte	1,7	2,5	3,1	2,3	2,3	1,0	4,9	3,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro 3.9. Cambios en la estructura sectorial de la empresa andaluza, en número de sociedades constituidas y capital neto (%),1886-1959

	Nº Sociedades Constituidas				Capital Neto			
	1886-1913	1914-35	1936-59	1886-1959	1886-1913	1914-35	1936-59	1886-1959
AGRICULTURA Y PESCA	18,6	22,7	58,6	100,0	5,0	22,3	72,7	100,0
CONSTRUCCION	15,2	17,8	67,0	100,0	5,8	16,9	77,3	100,0
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	47,3	50,6	17,4	100,0	14,9	33,1	52,1	100,0
FERROCARRILES	62,5	37,5	0,0	100,0	48,1	51,1	0,9	100,0
INDUSTRIA (TOTAL)	32,1	25,9	42,0	100,0	28,9	18,3	52,7	100,0
I. Agroalimentaria	30,4	26,5	43,1	100,0	30,7	14,2	55,0	100,0
Cemento, Cerámica y Vidrio	30,1	27,6	42,3	100,0	19,3	45,6	35,1	100,0
I. Productos Metálicos	37,0	28,2	34,7	100,0	50,6	0,5	48,9	100,0
I. Textil	41,6	26,1	32,3	100,0	21,1	8,9	69,9	100,0
I. Madera y Muebles	40,1	25,9	34,1	100,0	19,0	74,3	6,7	100,0
Otras Industrias	28,6	25,5	45,9	100,0	18,3	7,8	73,8	100,0
I. Maquinaria	20,0	20,0	60,0	100,0	39,2	1,6	59,1	100,0
I. Química	24,4	23,5	52,1	100,0	13,0	27,5	59,5	100,0
MINERIA	58,3	29,4	12,3	100,0	79,4	16,8	3,7	100,0
SERVICIOS (TOTAL)	46,1	27,6	26,3	100,0	27,2	18,1	54,7	100,0
Banca y Seguros	46,9	26,3	26,9	100,0	52,4	17,2	30,4	100,0
Comercio	48,8	26,3	24,9	100,0	24,1	20,1	55,8	100,0
Otros Servicios	29,8	36,5	33,7	100,0	11,5	28,7	59,7	100,0
Transporte	28,4	33,3	38,2	100,0	20,4	6,9	72,8	100,0

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

En cuanto a la industria, la actividad principal fue la agroalimentaria. En 1886-1913, el 10,7% de las sociedades andaluzas pertenecía a este ramo, movilizando un capital neto de casi el 21%, de la inversión total en el periodo de construcción de las fábricas azucareras. En 1914-1935 se produjo una importante reducción del capital neto en el sector, con numerosas disoluciones de sociedades, que debe explicarse por la pérdida de mercados exteriores, consecuencia de la Primera Guerra Mundial y la posguerra, así como por la crisis de 1929. La disminución de la inversión en términos absolutos hizo que el capital neto de la industria agroalimentaria se redujera hasta el 12%. Posteriormente, en 1936-1959 aumentó de nuevo su representación, que alcanzó el 16% de las sociedades y casi el 22% del neto, gracias al crecimiento de subsectores como el aceitero, que ahora operaban en un mercado interior cautivo.

Al margen de la industria agroalimentaria, sólo tres actividades industriales superaron en algún momento el 5% en la estructura empresarial andaluza, en número de empresas o capital neto. Entre ellos destacó el textil, siempre por encima del 5% del número de sociedades registradas y, tras la Guerra Civil, con el 5,4% del capital neto total, gracias sobre todo a la creación de una empresa de grandes dimensiones, *Hytasa*. Los otros subsectores industriales de cierto peso fueron la industria de transformación de productos metálicos durante el periodo 1886-1913 (5,1%), coincidiendo con la buena época de la minería; y la industria de madera, muebles y corcho, en la que el peso de esta última especialidad permitió que el sector alcanzara el 7,5% del capital neto en 1914-1935, con la presencia de algunas grandes sociedades internacionales, como la filial española de *Armstrong*, la mayor empresa corchera a nivel mundial⁵⁰¹.

El cuadro 3.9 ayuda a completar el análisis sectorial. La distribución del capital neto y las empresas creadas de cada sector en los diferentes periodos refuerza la idea del declive de la minería a partir de la Primera Guerra Mundial. El 60% de las sociedades mineras constituidas en la región entre 1886 y 1959 lo fueron en el periodo 1886-1913; en la misma etapa, las empresas del sector realizaron el 80% de su inversión societaria. La trayectoria fue muy similar, aunque menos acusada, para la industria de productos metálicos, estrechamente ligada a la minería.

Dos sectores, banca y seguros, y ferrocarriles, concentraron la mayor parte de su capital y creación de empresas antes de 1936. La industria eléctrica presentó una evolución diferente, en la que la creación de sociedades se produjo en las dos primeras

⁵⁰¹ GEHR (1999).

etapas y el capital neto fue aumentando en cada uno de los cortes temporales, para superar el 50% en los años 1936-1959.

Con pocas excepciones, como la minería, los ferrocarriles y tranvías, la banca y los seguros, y las industrias de cemento y cerámica o la de madera –que tuvo su etapa más intensa, debido a que se incluye en la misma categoría el corcho, en 1914-1935–, el resto de los sectores superó el 50% de su inversión total en el periodo 1936-1959. Algunos, como la agricultura o la construcción, la industria textil o las actividades englobadas en la categoría “otras industrias”, elevaron esa cifra por encima del 70%.

Una vez analizada la estructura sectorial cabe volver a preguntarse por la modernización de la región. ¿Se produjeron transformaciones que derivaran en la sustitución de sectores de baja productividad por otros de productividad elevada? ¿Se extendieron las industrias líderes de la segunda revolución tecnológica, es decir, la química orgánica, la electroquímica o la industria automovilística? La respuesta es negativa. El sector que, desde el punto de vista teórico, podía generar mayores efectos de arrastre, la minería, decayó a partir de la Gran Guerra; el testigo lo tomó el sector eléctrico, al que correspondió una cuarta parte de la inversión societaria regional, si bien su mercado era el de la iluminación. En la industria, la actividad dominante fue en todo momento la producción de bienes de consumo, especialmente alimentos; la industria agroalimentaria, que había disminuido notablemente su peso en términos de capital movilizado en los años 1914-1935, recuperó tras la Guerra Civil el terreno perdido, en un momento en el que se invirtió la tendencia modernizadora –que había significado incorporación de tecnología y mejora de calidad del producto –de los años precedentes⁵⁰². La industria química tuvo un peso muy reducido y, salvo raras excepciones, no puede calificarse de moderna⁵⁰³. Sólo en algunos territorios de la región se dieron experiencias industriales propias de la segunda revolución tecnológica, como la fabricación de material eléctrico o aeronáutico, o de automóviles, lo que hace interesante el análisis de dichos espacios⁵⁰⁴. Pero, salvo esas posibles excepciones, del análisis sectorial se desprende que la modernización experimentada en Andalucía entre 1886 y 1959 fue limitada⁵⁰⁵.

⁵⁰² Es lo que sugieren las investigaciones sectoriales, como las de Zambrana (1999 y 2000) para el aceite.

⁵⁰³ Véase el análisis del sector en la adenda.

⁵⁰⁴ Esta cuestión se retoma en el capítulo 4.

⁵⁰⁵ Además del número de compañías y el capital societario habría que considerar otros elementos, como la tecnología que aplican las empresas, la distribución del empleo o la producción.

3.2. Relaciones intersectoriales: una nueva perspectiva desde el análisis de redes sociales

En el punto anterior se ha analizado la modernización de la estructura empresarial andaluza conjugando tres variables, penetración de formas jurídicas no personalistas, tamaño de las compañías y composición sectorial de la inversión y el número de sociedades. En este punto se van a considerar las interrelaciones entre los distintos sectores y su evolución a lo largo de la época estudiada.

Para ello se ha recurrido, en primer lugar, a una herramienta muy sencilla, pero al mismo tiempo intuitiva, como es la correlación. La correlación muestra la relación – dirección y fuerza– que existe entre dos variables estadísticas; aunque no supone causalidad, sí permite apreciar si las dos variables presentan trayectorias paralelas u opuestas. Se han elaborado cuatro series de matrices de correlación intersectoriales a partir de la constitución de sociedades (cuadros A.3.13-A.3.16 del apéndice)⁵⁰⁶. La primera de estas matrices recoge las correlaciones que se dieron entre los años 1886 y 1959, y las siguientes se corresponden con las tres divisiones habituales en este trabajo, 1886-1913, 1914-1935 y 1936-1959. En la matriz que se refiere al periodo completo (cuadro A.3.13) la correlación positiva más alta fue la mantenida entre agricultura y construcción (0,68). Estos dos sectores presentaron correlaciones superiores al 0,5 con diversas ramas industriales. Las correlaciones de la agricultura con respecto a la industria agroalimentaria fueron menores de las que cabría esperar, y sólo superaron el 0,4 en el caso de la molinería.

Electricidad y minería no tuvieron correlaciones por encima del 0,5 más que entre ambas (0,57). La similitud de las trayectorias sectoriales –creación de compañías en los últimos años del siglo XIX, y desaceleración tras la Primera Guerra Mundial, por el declive de la minería y el proceso de integración en el sector eléctrico– explica que la correlación sea moderadamente significativa.

En el caso del sector servicios, cuando se analiza de manera agregada se observan correlaciones en torno al 0,5 con la industria, y superiores con respecto a algunas ramas, como la textil y la vinícola.

La industria agroalimentaria, tan importante para la región, presentó valores cercanos al 0,5 con la mayor parte de las industrias, así como con el transporte. Dentro

⁵⁰⁶ Se ha escogido como variable el número de sociedades creadas porque, como se ha visto en el capítulo 2, es el indicador más preciso –de los que se emplean aquí– para identificar el ciclo empresarial.

de las especialidades agroalimentarias, el subsector conservero es el que ofreció las mayores correlaciones, sobre todo con industrias como la química o la aceitera; la industria vinícola también presentó un cierto grado de afinidad con el sector servicios (0,52).

El examen de las matrices de correlaciones correspondientes a las tres etapas permite completar la imagen anterior. En 1886-1913 (cuadro A.3.14 del apéndice), dos sectores destacaron sobre los demás, el minero y el eléctrico. La minería presentó una correlación positiva de 0,83 con la industria. Parece coherente con una idea que se ha repetido en páginas anteriores, la influencia del sector extractivo sobre la economía regional hasta la Primera Guerra Mundial y su estrecha vinculación con la industria. Las correlaciones de la minería fueron elevadas con la industria agroalimentaria, cementera y de productos metálicos, así como con el sector eléctrico. Éste fue el otro sector destacado del periodo, y mantuvo su correlación más elevada con la industria (0,63), especialmente con la de cemento, productos metálicos y química. Hay que insistir en que las correlaciones no suponen causalidad: no se puede demostrar, con estos datos, que un aumento del número de sociedades eléctricas o mineras fuera responsable de un ciclo alcista en los sectores industriales señalados; lo que sí se puede intuir es que la evolución de estos sectores mantuvo cierta similitud entre los años 1886-1913.

Entre 1914 y 1935, las correlaciones intersectoriales fueron mayores que en el periodo anterior, y los valores elevados afectan a prácticamente la totalidad de los sectores (cuadro A.3.15 del apéndice). Fuertes correlaciones positivas se detectan entre industria y servicios (0,93) y entre las diferentes ramas de ambos sectores; muy significativa, por afectar a dos de las principales actividades de la economía andaluza, con indiscutible relación, fue la correlación entre comercio e industria agroalimentaria (0,93). Menos elevadas, pero también significativas, las existentes entre las distintas industrias, o las de la agricultura y la minería con otros sectores. Esta “puesta en común” de las trayectorias de las diferentes ramas de actividad, ¿puede interpretarse como un incremento del grado de integración económica de la región? ¿Se había avanzado tanto en esta dirección, en un momento que coincidió con el desplome de la minería y la caída de la inversión empresarial en la industria y los servicios, como se ha comentado en el apartado anterior? Las dos preguntas parecen tener respuestas afirmativas, y descubren un panorama de la economía regional –al menos desde la perspectiva empresarial que aquí se baraja– con más sombras de las que en los últimos años se le atribuían al periodo.

En 1936-1959 (cuadro A.3.16 del apéndice) los valores de las correlaciones cayeron con respecto a los años anteriores, aunque fueron más altos que en el periodo 1886-1913. Las similitudes entre la evolución de la creación de empresas en industria y servicios –muy influenciada por la vinculación entre industria agroalimentaria y comercio– tienen su reflejo en una correlación de 0,85. Mientras, la electricidad y, sobre todo, la minería, tuvieron correlaciones positivas, pero bajas, con la mayoría de los restantes sectores.

Tras las correlaciones, se han examinado las relaciones intersectoriales de la empresa andaluza empleando un método más complejo, basado en el análisis de redes sociales (ARS), que consiste en una serie de herramientas teóricas e instrumentales que permite estudiar, desde el punto de vista estructural, un conjunto de actores y los vínculos que los unen entre sí, proporcionando una batería de indicadores cuantitativos que caracterizan a la red e identifican a los actores más relevantes en función de su centralidad⁵⁰⁷.

Se ha aplicado el análisis de redes a las doscientas mayores empresas constituidas en Andalucía en cada uno de los tres periodos de referencia, 1886-1913, 1914-1935 y 1936-1959. El punto de partida es, por tanto, el contrato de constitución de la sociedad; ésta se convierte en el actor de la red, y las relaciones están definidas por los socios fundadores comunes que vinculan a dos compañías entre sí. Se obtiene así una estructura reticular similar a la que se analiza en los conocidos estudios de *interlocking directorates* o consejeros comunes, con una larga tradición en la literatura económica y de empresa⁵⁰⁸. La única diferencia es que, mientras que en estos últimos los protagonistas son miembros de los consejos de administración de las sociedades anónimas, aquí son personas –normalmente físicas, aunque también alguna jurídica– que participan como socios en la constitución de una compañía mercantil.

La estructura de la red de socios de las mayores empresas creadas en Andalucía en cada uno de los tres cortes temporales puede compararse, con algunas limitaciones, con la estructura de la red de consejeros de las mayores empresas españolas estudiada, mediante ARS, por Rubio y Garrués a partir de los *Anuarios Financieros*⁵⁰⁹. Antes, no

⁵⁰⁷ En el Apéndice 2 se explican algunas de las características del análisis de redes, su trayectoria en las ciencias sociales y su aplicación por la reciente historia económica.

⁵⁰⁸ Véase Apéndice 2.

⁵⁰⁹ Rubio y Garrués (2012).

obstante, conviene plantear algunas observaciones. En primer lugar, como se ha señalado, la naturaleza de las relaciones no es la misma, pues en un caso se trata de promotores y en otro de consejeros. Sin embargo, los fundadores normalmente eran los directivos de las empresas, al menos en sus primeros años de vida⁵¹⁰.

Una segunda observación remite al hecho de que la estructura empresarial andaluza se ha construido a partir de las constituciones de sociedades acumuladas en periodos de más de veinte años, mientras que las españolas lo han sido considerando la configuración de los consejos de administración en un año concreto. Podría parecer que se comparan variables stock y variables flujo, cuando las clasificaciones de las mayores empresas se mantienen relativamente estables en los periodos considerados y los consejeros solían permanecer en un mismo consejo de administración durante muchos años⁵¹¹.

La tercera observación se refiere a los años seleccionados para el estudio de la gran empresa española, 1917, 1930 y 1948; los dos últimos se contrastan con los periodos 1914-1935 y 1936-1959, respectivamente. Pero el primero, 1917, a pesar de ser el más próximo al corte 1886-1913, no está comprendido en él. No obstante, las razones explicadas en el punto anterior, sumadas a la ausencia de información para una fecha más apropiada, pueden excusar esta asincronía.

Por último, hay que añadir que, en todo caso, es difícil comparar el gran capitalismo nacional, representado por las mayores compañías de un país, con un capitalismo regional –y de una región atrasada–. A pesar de estas objeciones, el ejercicio permite sacar conclusiones sobre la estructura empresarial de Andalucía en el periodo estudiado⁵¹². En el cuadro 3.10 se muestran los indicadores de centralidad de las redes de las mayores empresas en Andalucía y España:

⁵¹⁰ Los consejos de administración de las sociedades registradas en Andalucía avalan esta afirmación.

⁵¹¹ La permanencia media de un consejero en los consejos comunes del periodo estudiado estaba en torno a ocho años.

⁵¹² Habría sido interesante poder realizar la comparación con otra región, española o de otro país. Sin embargo, no se ha podido encontrar ningún estudio de estas características para un periodo similar.

Cuadro 3.10. Estadística descriptiva de las redes de las mayores empresas andaluzas y españolas, entre 1886 y 1959

Periodos	ANDALUCÍA			ESPAÑA		
	1886-1913	1914-35	1936-59	1917	1930	1948
Empresas	200	200	200	210	210	210
Consejeros/socios comunes	136	50	110	273	353	405
Consejeros/socios por empresa (%)	8,9	5,6	6,9	9,4	12,0	12,4
Consejeros/socios comunes por empresa (%)	1,6	0,7	1,1	5,0	7,2	7,2
Consejeros/socios comunes sobre el total de consejeros/socios de las empresas (%)	8,4	4,8	9,0	20,7	23,6	26,5
Interlock position ratio (IPR)	7,6	4,5	8,0	14,7	14,6	16,6
Sociedades con consejeros/socios comunes (%)	42,5	34,5	48,0	82,0	89,0	93,0
Densidad x100 (empresas)	4,0	3,6	4,4	10,3	9,8	7,9
Sociedades anónimas (%)	60,5	78,5	84,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia. Los datos de Andalucía proceden de SERMA; los de España, de Rubio y Garrués (2012a).

La diferencia entre el número de empresas (fila A) se debe a que, en el caso español, a las doscientas mayores sociedades se añadieron las diez mayores del sector seguros, pero las medidas de centralidad utilizadas corrigen los resultados de las diferencias muestrales⁵¹³. Los datos relativos a Andalucía de las filas B, C, D y E subrayan una caída del número de socios y socios comunes en la constitución de las mayores empresas en el periodo 1914-1935 con respecto al periodo anterior, el que registró los valores más altos y que, pese a la recuperación de 1936-1959, no se volvieron a alcanzar⁵¹⁴. Es difícil encontrar una explicación a las cifras de la primera etapa en comparación con las de las siguientes, salvo que se deban a las características de las propias compañías y sectores⁵¹⁵. La gran empresa española, mientras tanto, aumentaba el tamaño de los consejos de administración, al tiempo que se incrementaba el número de consejeros comunes.

⁵¹³ Las medidas se presentan normalizadas, es decir, en tanto por ciento. Véase Apéndice 2.

⁵¹⁴ La excepción es el indicador de consejeros comunes sobre el total de consejeros de las mayores empresas, que en 1936-1959 superó ligeramente la cifra de 1886-1913. Esto supone que en ese momento, pese a que el número de socios comunes fue menor, en términos absolutos, fue mayor en términos relativos.

⁵¹⁵ Por ejemplo, el número de socios que tomaron parte en la constitución de firmas azucareras –creadas principalmente en 1886-1913– fue muy superior al de cualquier otra actividad en la región.

El *interlock position ratio* o IPR, en la fila F, originariamente calcula la proporción de consejeros comunes sobre el número de asientos en los consejos de administración⁵¹⁶ y, en este caso, se ha adaptado para medir el porcentaje de socios comunes sobre el total de socios –contando los duplicados– que intervinieron en la creación de compañías mercantiles. Este indicador, como el de la fila E, muestra una recuperación por encima de los valores iniciales en 1936-1959, una vez superada la etapa intermedia. Frente a las alteraciones del caso andaluz, el IPR de las grandes empresas españolas se mantuvo estable en los tres años seleccionados.

Las filas G y H contienen información sobre las empresas: la primera se refiere a las compañías que compartieron socios comunes con otras. Además del retroceso en el periodo intermedio, es significativo el hecho de que, ni en 1936-1959, cuando el indicador es más elevado, se alcanzara el 50%. En los consejos de administración españoles, por el contrario, se pasaba del 82% de empresas con consejeros comunes en 1917 al 93% en 1948. La segunda medida es la densidad de la red, desde la perspectiva de las empresas⁵¹⁷; para la red andaluza se observa un ligero aumento entre la primera y la última etapa considerada, pero en todo caso muy por debajo de los valores de la red española, que estaba disminuyendo.

La última medida no está relacionada con la estructura reticular, pero muestra, como en apartados anteriores de este capítulo, el grado de penetración de las sociedades anónimas en la economía regional, y su progresivo afianzamiento entre las mayores compañías registradas en Andalucía⁵¹⁸.

Una vez señaladas las características principales de la red de mayores sociedades constituidas en la región, los indicadores de centralidad de los distintos sectores en los que se encuadraban estas empresas figuran en el cuadro 3.11, junto con las mismas medidas calculadas para las mayores firmas españolas.

En esta ocasión se emplean dos medidas propias del ARS, el grado de centralidad (*degree*) y el grado de intermediación (*betweenness*). El primero mide, en términos relativos, el número de relaciones que, a través de los socios o consejeros

⁵¹⁶ Mizruchi (1982).

⁵¹⁷ La densidad de una red se calcula dividiendo el número de relaciones que mantienen los actores –en este caso empresas– sobre el máximo de relaciones que podrían darse.

⁵¹⁸ En el caso español, dado que el listado de mayores empresas que utiliza el estudio de Rubio y Garrués (2012a) es el elaborado por Carreras y Tafunell (1993) a partir de los *Anuarios Financieros*, todas las compañías analizadas son sociedades anónimas.

comunes mantiene un sector con los demás; el segundo, por su parte, indica la capacidad que posee un sector de relacionar a otros dos sectores⁵¹⁹.

Cuadro 3.11. Grado de centralidad (G.C.) y de intermediación (G.I.) de las redes de los sectores representados en las mayores empresas andaluzas y españolas, 1886-1959

Años	ANDALUCIA						ESPAÑA					
	1886-1913		1914-35		1936-59		1917		1930		1948	
	G.C.	G.I.	G.C.	G.I.	G.C.	G.I.	G.C.	G.I.	G.C.	G.I.	G.C.	G.I.
Sectores												
Agricultura y Pesca	0,0	0,0	1,5	0,8	20,7	20,1	0,6	0,1	1,5	0,4	2,7	3,2
Banca y Seguros	1,6	4,5	0,5	11,7	5,6	11,0	23,3	10,0	18,0	9,4	33,5	5,2
Comercio	2,8	2,2	2,2	8,8	4,6	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
Construcción	5,3	6,6	3,2	29,9	15,1	15,5	0,8	0,3	1,4	0,4	4,0	0,4
Electricidad	6,1	9,5	3,7	20,4	0,7	0,0	17,9	4,8	20,3	3,7	29,6	4,6
I. Agroalimentaria	13,3	9,6	5,1	37,3	12,8	10,9	5,3	16,4	2,1	0,6	7,9	0,6
I. Química	0,0	0,0	1,2	7,8	1,0	0,5	2,1	0,3	4,2	2,8	18,0	4,6
I. Textil	0,8	14,5	0,2	0,0	3,0	0,7	0,6	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0
I. Madera y Muebles	0,2	0,0	1,0	0,4	6,9	1,2	0,0	0,0	1,1	1,4	0,0	0,0
Maquinaria y Prod. Metálicos	2,8	0,5	0,5	0,0	5,9	7,2	1,3	0,8	2,0	1,9	4,3	4,1
I. Material Transporte	0,8	0,0	0,2	0,0	7,2	2,4	4,1	0,5	3,5	1,3	11,7	0,5
Minería	4,8	19,9	1,7	5,2	2,3	0,2	18,0	16,9	6,5	3,0	12,6	4,0
Otros Servicios	0,0	0,0	1,2	11,7	5,6	7,7	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0
Transporte	3,2	18,2	5,9	0,0	3,9	0,0	22,0	7,7	15,2	5,5	15,6	0,9

Fuente: elaboración propia, a partir de cuadros SERMA y Rubio y Garrués (2012a).

Si se tiene en cuenta el grado de centralidad, se observa cómo la industria agroalimentaria ocupó las primeras posiciones en la estructura de relaciones entre las mayores empresas andaluzas durante los tres periodos analizados; no obstante, a medida que transcurría el tiempo, fue superada por otros sectores, como el transporte, en 1914-1935, y la agricultura y la construcción en 1936-1959. Cuando se considera el grado de intermediación también se aprecia el giro hacia estas dos actividades en la etapa que comienza con la Guerra Civil: si en 1886-1913 la mayor capacidad de relacionar a otros sectores se debía a la minería y el transporte –ferrocarriles, tranvías y navieras–, en 1914-1935 los sectores más importantes en este sentido fueron la industria agroalimentaria, la electricidad y la construcción; y, en la etapa siguiente, la agricultura y la construcción. ¿Cómo pueden interpretarse estos resultados? Como reflejo de un

⁵¹⁹ Una explicación más detallada de las medidas de centralidad en el Apéndice 2.

proceso de afianzamiento del papel central, desde el punto de vista de la estructura empresarial de la región, de los dos últimos sectores mencionados, seguidos por la industria agroalimentaria⁵²⁰ que, como ya se ha comentado, era en este momento una actividad menos dinámica que en las etapas anteriores, limitada la opción exportadora y la capacidad de incorporar tecnología por la política económica del régimen franquista.

En cambio, las medidas de centralidad de la red española señalan el protagonismo de otros sectores, especialmente de la banca y la electricidad. En 1917, el grado de centralidad más elevado correspondió al sector financiero, seguido muy de cerca por el transporte. A principios del siglo XX la banca privada moderna había iniciado un proceso de consolidación y expansión que superaba el ámbito regional y había asumido el protagonismo que Gerschenkron le otorgaba en su análisis del atraso económico⁵²¹; en España, los actores destacados fueron los grandes bancos originarios de las regiones del norte y de Madrid, mientras que otras regiones, como la andaluza, no pudieron consolidar instituciones financieras sólidas. Si, a pesar de todo, el grado de intermediación del sector banca y seguros en Andalucía se mantuvo por encima del 11% en los dos últimos periodos, se debió a la presencia de varias casas de banca convertidas en sociedades de crédito y a las compañías dedicadas a los seguros y reaseguros. El descenso del grado de intermediación de la banca a nivel nacional entre 1917 y 1948, siempre conservando la primacía sobre los demás, se debió al aumento de las relaciones intrasectoriales en detrimento de las intersectoriales.

Las conexiones intrasectoriales, junto con la importancia de las firmas del ramo en la estructura empresarial española, explican también el grado de centralidad y el de intermediación del sector eléctrico en 1930 y 1948.

Las medidas de otros sectores son interesantes: así, en 1917, la minería y la industria agroalimentaria presentaron un elevado grado de intermediación. El de la minería es comprensible, por el auge del sector, justo en los años inmediatos al declive; el de la industria agroalimentaria está relacionado con el papel de las azucareras y de la *Compañía Arrendataria de Tabacos*, que se incluyó en este epígrafe⁵²². Además, para

⁵²⁰ En los cuadros del apéndice se muestra otra medida, la centralidad de vector propio (*eigenvector centrality*) de Bonacich, que indica la capacidad de un actor de relacionarse con los principales actores de una estructura reticular. Los tres sectores indicados, agricultura, construcción e industria agroalimentaria presentan los mayores valores de esta medida en 1936 y 1959, confirmando su importancia en la red.

⁵²¹ Gerschenkron (1968).

⁵²² Por cuestiones prácticas se agrupan en un mismo sector industria agroalimentaria y tabaco.

los años seleccionados también obtuvo valores elevados el sector transporte, especialmente en el grado de centralidad.

Comparando la estructura de relaciones entre las grandes compañías andaluzas y españolas la conclusión que se obtiene es que, mientras que en la élite empresarial nacional se produjo un reforzamiento de la centralidad de los sectores financiero y eléctrico –y, en menor medida, del químico– que culminó tras la Guerra Civil, en Andalucía la centralidad de las mayores sociedades correspondió, en un proceso similar, a la agricultura, la construcción y la industria agroalimentaria. O, lo que es lo mismo, el último periodo contemplado, 1936-1959, se caracterizó en la región meridional por la importancia de estas tres actividades, en consonancia con su especialización económica.

Puede argumentarse, no obstante, que este análisis presenta un sesgo hacia la gran empresa, agravado al tratarse de una región en la que, como se ha mostrado, ha sido muy importante en términos numéricos la pequeña empresa. Para corregir dicho sesgo se ha construido una red de creación de sociedades que, en lugar de incluir una selección de firmas en función de su tamaño o de su forma jurídica, contempla todas las constituciones registradas en la región entre 1886 y 1959, un total de casi nueve mil compañías⁵²³. Los resultados de este análisis, sin embargo, no difieren demasiado del presentado con anterioridad, tal y como se observa en los indicadores recogidos en el cuadro 3.11.

La mayor diferencia, con respecto al análisis de las mayores empresas, es la presencia del sector comercio en el grupo de cabeza, junto a la industria agroalimentaria, la agricultura y la construcción. Estos cuatro sectores se consolidaron a partir de 1936 como los de mayor centralidad en la estructura empresarial andaluza. El comercio y la industria agroalimentaria ocuparon, en los tres periodos analizados, las posiciones más centrales en la red de relaciones, destacando por su elevado grado de centralidad y su capacidad de intermediación. La agricultura y la construcción, sin embargo, no destacaron hasta 1936-1959.

⁵²³ Al hacer este ejercicio es indispensable descontar, como en el capítulo anterior, las reconstituciones de empresas, ya que de lo contrario se incurriría en doble contabilidad y se alterarían dramáticamente los resultados del análisis de redes.

Cuadro 3.11. Grado de centralidad (G.C.) y de intermediación (G.I.) de los sectores representados en la red de constitución de todas las sociedades registradas en Andalucía

Sectores	1886-1913		1914-1935		1936-1959	
	G.C.	G.I.	G.C.	G.I.	G.C.	G.I.
Agricultura y Pesca	1,2	4,2	2,2	0,7	8,9	2,5
Banca y Seguros	1,6	2,1	1,6	2,0	2,8	1,9
Comercio	14,3	6,2	14,9	17,9	20,5	4,7
Construcción	2,2	3,1	2,6	3,8	9,8	3,5
Electricidad, Agua y Gas	7,6	9,0	4,5	1,7	1,5	0,4
I. Agroalimentaria	10,3	8,4	9,3	4,8	16,4	3,0
I. Química	2,7	2,4	3,0	4,7	4,9	2,0
I. Textil	1,7	1,2	2,1	0,2	3,2	0,5
I. Madera y Muebles	1,1	1,3	1,0	1,2	2,0	0,6
Maquinaria y Prod. Metálicos	3,2	0,5	2,0	1,5	3,4	1,1
I. Material Transporte	0,2	0,0	0,2	0,0	1,7	0,5
Minería	6,6	4,9	6,4	3,0	2,4	8,0
Otros Servicios	3,1	2,0	4,6	3,6	5,8	2,9
Transporte	2,2	1,9	2,0	0,9	2,4	4,2

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Con respecto a las actividades que perdieron centralidad, los casos más notables fueron los de la minería y la electricidad. Los indicadores del sector minero decrecieron ligeramente entre la primera y la segunda etapa. Después de 1936, el descenso del grado de centralidad fue muy pronunciado, consecuencia del menor protagonismo de la minería en la creación de sociedades⁵²⁴; sin embargo, el grado de intermediación –la capacidad de comunicar a otros sectores– fue el más elevado del periodo, lo que significa que, a pesar de la reducción del número de nuevas compañías, en ellas seguían confluyendo importantes intereses empresariales de la región.

El descenso de la centralidad de la electricidad está relacionado con la propia trayectoria del sector. La red que se analiza se ha construido a partir de creación de nuevas empresas; en el periodo 1886-1913 se constituyeron numerosas sociedades para producir electricidad, de muy diverso tamaño; entre los promotores de las de mayores dimensiones tomaron parte, como empresarios o simplemente inversores, destacados miembros de la clase mercantil de la región; en las más modestas, que proporcionaban

⁵²⁴ En 1886-1913 se registraron 242 sociedades mineras; en 1914-1935, 122; en 1936-1959, sólo se crearon 51 nuevas firmas.

la nueva energía a localidades de tamaño medio, se implicaron empresarios relevantes en el ámbito comarcal. Posteriormente, el proceso de concentración del mercado en unas pocas grandes firmas le fue restando centralidad, para descender a unos valores irrelevantes en 1936-1959⁵²⁵.

El sector financiero autóctono, como se ha visto en el análisis de la red de mayores empresas, no tuvo una centralidad acorde con la importancia que se le supone en la economía capitalista. El valor máximo de los indicadores –sin destacar con respecto al resto de sectores– se alcanzó en los años 1936-1959, debido fundamentalmente a la creación de empresas de seguros y reaseguros, que con frecuencia actuaban en representación de firmas de ámbito nacional.

3.3. Modernización empresarial limitada e inserción en el modelo nacional

Atendiendo a las variables que se han utilizado, la modernización empresarial de la región andaluza fue limitada, más una cuestión de forma que de fondo. Modernización formal, puesto que se adoptaron los tipos de sociedades no personalistas, con cierto retardo en el caso de la sociedad anónima con respecto al resto de España, que ya mostraba retraso con respecto a otros países occidentales.

Desde el punto de vista del tamaño de las compañías, con independencia de las cautelas con las que debe contemplarse esta variable, se ha visto cómo el tejido empresarial regional estuvo en todo momento fuertemente polarizado, con una minoría de grandes sociedades y una inmensa mayoría de pequeñas firmas, dejando poco espacio para la mediana empresa.

La estructura sectorial andaluza estuvo dominada, en términos de inversión empresarial, por la industria eléctrica, la agroalimentaria y el comercio. Cuando el consumo eléctrico se concentra en la iluminación urbana, es difícil suponer que las empresas del sector puedan tener importantes efectos sobre la economía regional. El capital societario en la industria agroalimentaria equivalió, en 1886-1913 y 1936-1959, a una quinta parte de la inversión empresarial privada registrada en la región; sin embargo, los especialistas han subrayado las diferencias cualitativas entre ambos periodos: si en el primero, el sector intentó superar las dificultades de la crisis

⁵²⁵ En el capítulo 5 se verá que, mientras que esto sucedía en la estructura de las relaciones de creación de empresas, la electricidad ganaba centralidad en las relaciones entre consejos de administración de sociedades andaluzas.

finisecular apostando por la introducción de tecnología y la mejora de la calidad del producto, en el último las limitaciones al comercio exterior impidieron continuar con esa línea, ofreciendo a cambio un mercado cautivo para los productos en el que primaba la cantidad sobre la calidad. De las sociedades comerciales se conoce poco, más allá de que fueron las más abundantes, en términos numéricos, y de sus reducidas dimensiones.

El sector minero fue protagonista en los años 1886-1913. Con la Primera Guerra Mundial comenzó a ser menos importante en términos de empleo, de aportación al producto regional, de inversión societaria y de número de empresas creadas. También perdió, como ha mostrado el análisis de redes, centralidad a la hora de articular las relaciones entre empresas y sectores. En el capítulo 1, cuando se analizaba el papel de la inversión foránea, extranjera o procedente de otros territorios de España, se ha señalado que los efectos positivos de la minería sobre la economía no fueron tan importantes. Puede que haya que replantearse esta cuestión y pensar qué representaron los sectores que ocuparon su lugar. Coincidiendo con el fin del auge minero, en el periodo 1914-1935 cayó la inversión del resto de actividades –con algunas excepciones, como la industria eléctrica– lo que no significa que existiera una relación causa efecto; pero uno de los pilares de la economía regional disminuía su aportación en un contexto de por sí negativo.

Dos sectores, agricultura y construcción, ganaron peso en la estructura mercantil a partir de 1936. Es cierto que, sobre todo el primero, ha sido tradicionalmente la actividad dominante en la región; también que, para ninguno de los dos, las formas societarias han sido la alternativa más idónea de empresa, y que su difusión fue más lenta que en otros ámbitos. Sin embargo, el aumento de los indicadores de centralidad apunta a que, tanto la agricultura como la construcción –actividades que incrementaban su participación en la inversión societaria regional, en términos absolutos y relativos– pasaron a desempeñar un papel más dinámico en el conjunto de las relaciones entre empresas, lo que no debe entenderse como algo positivo, por tratarse de sectores tradicionales y limitados efectos modernizadores. Al mismo tiempo que estos sectores se consolidaban en Andalucía, aumentando su inversión societaria en términos relativos y absolutos, la estructura de relaciones entre las grandes empresas españolas iba en otra dirección, y concedía el protagonismo a la banca y a la industria eléctrica.

Una visión tan general como la que se ha ofrecido aquí permite mejorar el conocimiento de cómo fue el desarrollo económico de la región andaluza entre los años finales del siglo XIX y los últimos años de la década de 1950. Un periodo llamado a

adoptar las transformaciones asociadas a la segunda revolución tecnológica y que, sin embargo, sólo pudo contemplar el avance de la generación de energía eléctrica y de los servicios urbanos, mientras que los sectores pautaadores –química orgánica, material eléctrico y motor de combustión– apenas hicieron acto de presencia, más allá de unas pocas zonas y con efectos difusores limitados.

Algunos autores han explicado el estancamiento de la industria andaluza como consecuencia de la especialización regional española, en la que cada territorio debió asumir unas funciones en beneficio del mercado nacional. Esta es el esquema que ha defendido Arenas para el caso sevillano⁵²⁶, suponiendo que la clase económica dominante durante la Restauración, ante las presiones políticas del empresariado industrial de otras regiones españolas, optó por un modelo productivo basado en la comercialización de materias primas y desestimó modernizar la industria local. Un planteamiento similar utilizó Zapata para explicar el fracaso en el largo plazo de Extremadura en los dos últimos siglos: si bien consideraba factores internos y externos de diversa índole, “intuía” que se había producido una renuncia expresa a la posibilidad de desarrollar el sector industrial aprovechando las ventajas competitivas⁵²⁷. Pero la principal conclusión de este autor conducía a las diferencias económicas que el desarrollo capitalista produce en el interior de los países.

En la evolución de la estructura empresarial andaluza se han identificado sucesivas reestructuraciones en función del peso de los sectores y de su capacidad para relacionarse con los demás. Si la primera etapa supuso los primeros esfuerzos modernizadores como reacción a la crisis finisecular⁵²⁸, a partir de la Primera Guerra Mundial perdieron el pulso algunas de las actividades más dinámicas, y tras la Guerra Civil la región pareció abandonar el proyecto modernizador. Los dos conflictos fueron, por tanto, hitos en la trayectoria económica contemporánea de Andalucía⁵²⁹.

⁵²⁶ Arenas (1995).

⁵²⁷ Zapata (1996), p. 665. El autor aclaraba, con buen criterio, que no basaba su intuición en juicios de valor negativos sobre las élites económicas y que no era partícipe de quienes les han imputan la obligación de fomentar el desarrollo regional.

⁵²⁸ Véase adenda.

⁵²⁹ Del análisis sectorial que se expone en la adenda se infiere que esta trayectoria estuvo marcada por el devenir de los mercados y de las características específicas de cada sector, y no que el papel asignado a la región en el desarrollo económico regional se debiera a un plan deliberado, como ha defendido parte de la literatura.

Apéndice del capítulo 3

Cuadro A.3.1. Sociedades constituidas y capital fundacional (millones de pesetas de 1913), por formas jurídicas. España, 1886-1959

	A	B	C	D	E	F	G	H
Sociedades	Regular	Comanditaria	Anónima	Limitada	TOTAL	SA+SL	F/E (%)	C/E (%)
1886-1913	21.778	4.657	4.428	-	30.863	4.428	14,3	14,3
1914-1935	14.198	3.259	9.834	4.776	32.067	14.610	45,6	30,7
1936-1959	5.217	402	18.313	17.147	41.079	35.460	86,3	44,6
1886-1959	41.193	8.318	32.575	21.923	104.009	54.498	52,4	31,3
Capital inicial	Regular	Comanditaria	Anónima	Limitada	TOTAL	SA+SL	F/E (%)	C/E (%)
1886-1913	1.119	575	6.283	-	7.978	6.283	78,8	78,8
1914-1935	636	187	6.694	324	7.841	7.018	89,5	85,4
1936-1959	459	51	6.653	917	8.080	7.570	93,7	82,3
1886-1959	2.215	813	19.630	1.241	23.899	20.871	87,3	82,1

Fuente: elaboración propia, a partir de Tafunell (2005).

Cuadro A.3.2. Sociedades constituidas y capital fundacional (millones de pesetas de 1913), por formas jurídicas. Andalucía, 1886-1959

	A	B	C	D	E	F	G	H
Sociedades	Regular	Comanditaria	Anónima	Limitada	TOTAL	SA+SL	F/E (%)	C/E (%)
1886-1913	3.068	670	614	-	4.352	614	14,1	14,1
1914-1935	1.636	403	933	258	3.230	1.191	36,9	28,9
1936-1959	697	67	1.125	1.340	3.229	2.465	76,3	34,8
1886-1959	5.401	1.140	2.672	1.598	10.811	4.270	39,5	24,7
Capital inicial	Regular	Comanditaria	Anónima	Limitada	TOTAL	SA+SL	F/E (%)	C/E (%)
1886-1913	84,6	200,2	563,0	-	847,8	563	66,4	66,4
1914-1935	28,7	78,8	370,2	29,7	507,4	400	78,8	73,0
1936-1959	7,5	67,0	352,4	85,8	512,8	438	85,5	68,7
1886-1959	120,8	346,0	1.285,6	115,5	1.867,9	1.401	75,0	68,8

Fuente: elaboración propia, a partir de *Estadísticas*.

Cuadro A.3.3. Sociedades constituidas, capital fundacional y neto (millones de pesetas de 1913), por formas jurídicas. Andalucía, 1886-1959

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Sociedades	Otras	Regular	Comanditaria	Anónima	Limitada	TOTAL	SA+SL	G/F (%)	D/F (%)
1886-1913	80	2.434	524	559	0	3.597	559	15,5	15,5
1914-1935	52	1.167	271	720	221	2.431	941	38,7	29,6
1936-1959	2	588	49	965	1.282	2.886	2.247	77,9	33,4
1886-1959	134	4.189	844	2.244	1.503	8.914	3.747	42,0	25,2
Capital Inicial	Otras	Regular	Comanditaria	Anónima	Limitada	TOTAL	SA+SL	G/F (%)	D/F (%)
1886-1913	2,5	135,3	48,8	388,5	0,0	575,2	388,5	67,5	67,5
1914-1935	2,7	50,3	20,6	270,9	18,3	362,7	289,2	79,7	74,7
1936-1959	0,0	53,9	6,4	314,6	86,9	461,9	401,5	86,9	68,1
1886-1959	5,2	239,6	75,8	974,1	105,2	1.399,9	1079,2	77,1	69,6
Capital Neto	Otras	Regular	Comanditaria	Anónima	Limitada	TOTAL	SA+SL	G/F (%)	D/F (%)
1886-1913	-0,6	99,1	56,4	458,2	0,0	613,1	458,2	74,7	74,7
1914-1935	1,6	-5,4	-1,6	487,1	19,8	501,5	506,8	101,1	101,1
1936-1959	0,1	59,6	6,9	876,3	107,2	1.050,1	983,5	93,7	83,4
1886-1959	1,1	153,3	61,7	1.821,6	126,9	2.164,8	1.948,5	90,0	84,1

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.3.4. Mayores empresas andaluzas en 1917, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)

Año 1917	Posición España	Actividad	Activos Netos
Rio Tinto Company	4	Minería y Metales	409,5
Ferrocarriles Andaluces	5	Ferrocarriles	275,7
SMMP	12	Minería y Metales	118,6
Tharsis Sulphur & Copper	14	Minería y Metales	107,1
Sevillana de Electricidad	53	Energía	34,2
Minas de Cala	65	Minería y Metales	26,1
Azucarera Larios	81	I. Agroalimentaria	20,4
Alquife Mines & Railway	91	Minería y Metales	17,6
Peña Copper Mines	98	Minería y Metales	16,3
Pyrites de Huelva	112	Minería y Metales	14,0
S.E. Minas del Castillo de Las Guardas	122	Minería y Metales	12,3
Ferrocarriles de La Carolina	125	Ferrocarriles	12,2
Sevilla Water Works	126	Agua	12,2
Industria Malagueña	141	I. Textil	10,9
Minera Industrial de Sierra Almagrera	142	Minería y Metales	10,9
Bacares Iron Ore	143	Minería y Metales	10,3
New Centenillo Silver Lead Mines	145	Minería y Metales	10,3
Mengemor	146	Energía	10,2
Minas de Castilla La Vieja y Jaén	147	Minería y Metales	10,1
Abastecimiento de Aguas Potables de Jerez de La Frontera	148	Agua	9,9
Gonzalez Byass	160	I. Agroalimentaria	8,5
La Argentífera de Córdoba	166	Minería y Metales	8,2
San Miguel Copper Mines	167	Minería y Metales	8,2
Argentífera de Almagrera	177	Minería y Metales	7,6
Anciens Etablissements Sopwith	178	Minería y Metales	7,5
Huelva Copper & Sulphur Mines	180	Minería y Metales	7,5
Mines De Cuivre de San Platon	183	Minería y Metales	7,1
Miniere de Almagrera	187	Minería y Metales	6,9

Fuente: elaboración propia, a partir de Carreras y Tafunell (1993).

Cuadro A.3.5. Mayores empresas andaluzas en 1930, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)

Año 1930	Posición España	Actividad	Activos Netos
SMMP	8	Minería y Metales	504,2
Ferrocarriles Andaluces	11	Ferrocarriles	321,1
Río Tinto Company	14	Minería y Metales	225,0
Sevillana de Electricidad	38	Energía	80,3
Tharsis Sulphur & Copper	56	Minería y Metales	53,2
S. E. Construcciones Electromecánicas	88	I. Maquinaria Eléctrica	33,6
Tranvías Eléctricos de Granada	89	Ferrocarriles	33,5
Canalización y Fuerzas del Guadalquivir	93	Energía	31,1
Minero-Metalúrgica Los Guindos	94	Minería y Metales	30,8
Ferrocarril de Tharsis al Río Odiel	97	Ferrocarriles	29,2
Mengemor	105	Energía	27,7
Hispalense de Valoración de Marismas	121	Agricultura Y Pesca	23,4
Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín	126	Energía	21,9
Consorcio Nacional Almadrabeto	127	Agricultura Y Pesca	21,6
Andaluza de Minas	144	Minería y Metales	16,8
Bética	157	I. Agroalimentaria	15,9
Azucarera Larios	158	I. Agroalimentaria	15,7
Sevilla Water Works	163	Agua	14,7
Hidroeléctrica del Chorro	186	Energía	12,5
Los Remedios	190	Construcción	11,8
San Carlos, Vascoandaluz De Abonos	197	I. Química	11,2
Minas del Centenillo	198	Minería y Metales	10,4
Marismas del Guadalquivir	199	Agricultura y Pesca	10,3

Fuente: elaboración propia, a partir de Carreras y Tafunell (1993).

Cuadro A.3.6. Mayores empresas andaluzas en 1948, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)

Año 1948	Posición España	Actividad	Activos Netos
Sevillana de Electricidad	13	Energía	94,4
Rio Tinto Company	29	Minería y Metales	48,5
S. E. Construcciones Electromecánicas	50	I. Maquinaria Eléctrica	35,1
Mengemor	56	Energía	32,6
Hidroeléctrica del Chorro	57	Energía	32,0
SMMP	67	Minería y Metales	25,7
Construcciones Aeronáuticas, Casa	93	I. Material de Transporte	18,6
Consorcio Nacional Almadrabeto	111	Agricultura Y Pesca	15,3
Tharsis Sulphur & Copper	123	Minería y Metales	13,8
Pedro Domecq	135	I. Agroalimentaria	12,3
Hytasa	165	I. Textil	9,9
Manufacturas de Corcho Armstrong	176	I. Madera	8,8
Carbonell y Compañía De Córdoba	177	I. Agroalimentaria	8,6

Fuente: elaboración propia, a partir de Carreras y Tafunell (1993).

Cuadro A.3.7. Mayores empresas andaluzas en 1948, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)

Año 1960	Posición España	Actividad	Activos Netos
Sevillana de Electricidad	11	Energía	377,8
SMMP	23	Minería y Metales	226,8
Española de Riotinto	32	Minería y Metales	171,1
S. E. Construcciones Electromecánicas	45	I. Maquinaria Eléctrica	106,4
Astilleros de Cádiz	60	I. Material de Transporte	86,5
Hidroeléctrica del Chorro	75	Energía	73,0
ENIRA	87	I. Agroalimentaria	56,5
Abonos Sevilla	88	I. Química	56,5
Metalúrgica De Santa Ana	114	I. Maquinaria	41,2
Tharsis Sulphur & Copper	123	Minería y Metales	35,7
S. A. de Construcciones Agrícolas, SACA	142	I. Maquinaria	28,8
Pedro Domecq	151	I. Agroalimentaria	25,7
Industrial Cervecera Sevillana	152	I. Agroalimentaria	25,7
Hytasa	160	I. Textil	24,3
Celulosa Almeriense	178	I. Química	21,4
Urbanizadora Santa Clara	194	Construcción	18,0
E. N. Celulosa De Huelva	199	I. Química	17,5

Fuente: elaboración propia, a partir de Carreras y Tafunell (1993).

Cuadro A.3.8. Distribución sectorial de las empresas andaluzas situadas entre las 200 mayores empresas españolas, número (Nº) y activos netos (AN), en %

Sector	1917		1930		1948		1960	
	Nº	AN	Nº	AN	Nº	AN	Nº	AN
Agricultura y Pesca	-	-	13,0	3,6	7,7	4,3	-	-
Agua	7,1	1,8	4,3	0,9	-	-	-	-
Construcción	-	-	4,3	0,8	-	-	5,9	1,3
Electricidad y Gas	7,1	3,7	21,8	11,2	23,1	44,6	11,8	32,5
Ferrocarriles	7,1	23,8	13,0	24,6	-	-	-	-
I. Agroalimentaria	7,1	2,4	8,8	2,0	15,3	5,9	17,6	7,7
I. Material de transporte	-	-	-	-	7,7	5,2	5,9	6,2
I. Madera y muebles	-	-	-	-	7,7	2,5	-	-
I. Maquinaria	-	-	-	-	-	-	11,8	5,0
Maquinaria Eléctrica y Electrónica	-	-	4,3	2,2	7,7	9,9	5,9	7,6
I. Química	-	-	4,3	0,7	-	-	17,6	6,8
I. Textil	3,7	0,9	-	-	7,7	2,8	5,9	1,7
Minería y Metales	67,9	67,4	26,2	54,0	23,1	24,8	17,6	31,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a partir de Carreras y Tafunell (1993).

Cuadro A.3.9. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1886-1913 (capital neto)

1886-1913	Ranking Andalucía	Sector	Capital Neto*
The Morenilla Linares Limited	1	Minería	42,5
Banco Agrícola de Levante de Andalucía	2	Banca y Seguros	25,1
Hijos de Larios	3	Comercio	25,0
The Seville Waterworks Company Limited	4	Agua	16,9
Sociedad Azucarera Larios	5	I. Agroalimentaria	16,6
Compañía Limitada de Tranvías de Málaga	6	FFCC	15,7
Banco de Andalucía	7	Banca y Seguros	15,6
Compañía Sevillana de Electricidad	8	Electricidad y Gas	14,2
La Constructora Naval Española	9	I. Material Transporte	13,3
González Byass y Compañía	10	I. Agroalimentaria	12,8
Minas del Castillo de Las Guardas y Ferrocarril a Sevilla	11	Minería	10,4
Sociedad Agrícola Industrial del Guadalete	12	I. Agroalimentaria	9,6
Sociedad Industrial y Agrícola del Guadiaro	13	I. Agroalimentaria	9,3
Altos Hornos de Andalucía	14	I. Productos Metálicos	8,2
Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya	15	I. Productos Metálicos	8,2
S.A. de Abastecimiento de Aguas Potables de Jerez de La Frontera	16	Agua	7,7
Ybarra y C ^a	17	Transporte	7,1
Productora, La	18	Minería	7,0
The Heredia Lead Mines Limited	19	Minería	6,8
Tranvía de Cádiz a San Fernando y Carraca	20	FFCC	5,5
Vea-Murguía Hermanos	21	I. Material Transporte	5,4
Industria Malagueña	22	I. Textil	5,3
Pinillos, Izquierdo y Cía.	23	Transporte	4,8
Unión Agrícola Azucarera de Nuestra Señora del Carmen	24	I. Agroalimentaria	4,7
La Estrella Copper Mines Limited	25	Minería	4,6
The Guelph Patent Cask Company Limited	26	I. Madera y Muebles	4,5
Fábrica Azucarera San Isidro	27	I. Agroalimentaria	4,2
La Aurora	28	Minería	4,1
Garvey y Compañía	29	I. Agroalimentaria	4,1
Cía. Gaditana de Minas La Caridad de Aznalcóllar	30	Minería	4,1
Hijos de Luca de Tena	31	I. Agroalimentaria	4,1
Compañía Industrial Minera de Linares	32	Minería	4,0
Nuevo Centenillo	33	Minería	4,0
Fábrica Azucarera de San Torcuato	34	I. Agroalimentaria	3,6
Ferrocarriles de La Carolina y Extensiones	35	FFCC	3,6
Compañía Anónima de Buitrón	36	Minería	3,5
San Pascual	37	I. Agroalimentaria	3,5
Compañía Minera de Villanueva del Duque	38	Minería	3,4
Antiguos Establecimientos Sopwith	39	I. Productos Metálicos	3,4
Siderúrgica Andaluza	40	I. Productos Metálicos	3,1
Compañía de Automóviles Granada-Motril	41	Transporte	3,0
Compañía Explotadora del Tapón y Precintos Julien	42	Otras Industrias	3,0
Sociedad Española de Tejidos Industriales	43	I. Textil	2,8
F. G. Cosens y Compañía	44	Comercio	2,7
Azucarera del Señor de La Salud	45	I. Agroalimentaria	2,6
Compañía General de Fábricas de Cristalería Españolas	46	I. Cemento	2,5
Damas y Segura	47	Transporte	2,5
Sociedad Hidroeléctrica del Guadiaro	48	Electricidad y Gas	2,5
The Alamillos Company Limited	49	Minería	2,5
La Purísima Concepción. Azucarera del Genil	50	I. Agroalimentaria	2,5

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *Capital neto en millones de pesetas de 1913.

Cuadro A.3.10. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1914-1935 (capital neto)

1914-1935	Ranking Andalucía	Sector	Capital Neto*
Compañía Sevillana	1	Electricidad y Gas	98,1
The Morenilla Linares Limited	2	Minería	42,5
Tranvía de Cádiz a San Fernando y Carraca	3	FFCC	22,4
Manufacturas de Corcho Armstrong	4	I. Madera y Muebles	21,2
Bética S.A. Cooperativa Agrícola Industrial	5	I. Agroalimentaria	19,0
Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín	6	Electricidad y Gas	18,6
The Seville Waterworks Company Limited	7	Agua	16,9
Sociedad Azucarera Larios	8	I. Agroalimentaria	16,6
Compañía Limitada de Tranvías de Málaga	9	FFCC	16,1
Sociedad Española de Tejidos Industriales	10	I. Textil	15,5
Sociedad Hidroeléctrica del Chorro	11	Electricidad y Gas	13,7
La Constructora Naval Española	12	I. Material Transporte	13,3
González Byass y Compañía	13	I. Agroalimentaria	12,8
Ybarra y C ^a	14	Transporte	12,8
Compañía General de Electricidad	15	Electricidad y Gas	11,3
Minas del Castillo de Las Guardas y Ferrocarril a Sevilla	16	Minería	10,4
Compañía Anónima de Buitrón	17	Minería	10,1
Sociedad Agrícola Industrial del Guadalete	18	I. Agroalimentaria	9,6
Sociedad Industrial y Agrícola del Guadiaro	19	I. Agroalimentaria	9,3
Peyre	20	Comercio	9,0
Azucarera San Rafael	21	I. Agroalimentaria	8,8
Productos del Corcho	22	I. Madera y Muebles	8,6
Sociedad Hidroeléctrica del Guadiaro	23	Electricidad y Gas	8,4
Electra Peral Portuense	24	Electricidad y Gas	8,2
Altos Hornos de Andalucía	25	I. Productos Metálicos	8,2
Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya	26	I. Productos Metálicos	8,2
Sociedad Andaluza de Cementos Portland	27	I. Cemento	8,0
S.A. de Abastecimiento de Aguas Potables de Jerez de La Frontera	28	Agua	7,7
Nuestra Señora de las Angustias	29	Papel	7,1
Minas Centenillo	30	Minería	7,1
Productora, La	31	Minería	7,0
Sociedad Financiera y Minera	32	I. Cemento	6,9
Industria Malagueña	33	I. Textil	6,9
The Heredia Lead Mines Limited	34	Minería	6,8
Hidráulica Andaluza	35	Electricidad y Gas	6,2
Compañía Sevillana de Ferrocarriles, Minas y Metalurgia Larios	36	Minería	6,1
Larios	37	I. Agroalimentaria	5,9
Banco De Andalucía (II)	38	Banca y Seguros	5,9
Felix Schlayer	39	Comercio	5,8
Compañía Hispalense de Valoración de Marismas	40	Agricultura Y Pesca	5,7
Inmobiliaria Nervión	41	Construcción	5,6
Eléctrica de Díechar	42	Electricidad y Gas	5,6
Productores de Aceite	43	I. Agroalimentaria	5,3
Compañía Sopwith	44	I. Productos Metálicos	5,2
Asland Córdoba	45	I. Cemento	5,2
Industrias Sombrereras Españolas	46	I. Textil	4,8
Pinillos, Izquierdo y Cía.	47	Transporte	4,8
Unión Agrícola Azucarera de Nuestra Señora del Carmen	48	I. Agroalimentaria	4,7
San Pascual	49	I. Agroalimentaria	4,7
Sociedad Eléctrica Malagueña	50	Electricidad y Gas	4,6

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *Capital neto en millones de pesetas de 1913.

Cuadro A.3.11. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1936-1959 (capital neto)

1936-1959	Ranking Andalucía	Sector	Capital Neto*
Compañía Sevillana de Electricidad	1	Electricidad y Gas	364,0
Sociedad Hidroeléctrica del Chorro	2	Electricidad y Gas	65,8
Ybarra y C ^a	3	Transporte	26,3
Hilaturas y Tejidos Andaluces, HYTASA	4	I. Textil	24,5
Tranvía de Cádiz a San Fernando y Carraca	5	FFCC	22,4
Manufacturas de Corcho Armstrong	6	I. Madera y Muebles	21,2
Bética S.A. Cooperativa Agrícola Industrial	7	I. Agroalimentaria	19,0
Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín	8	Electricidad y Gas	18,6
The Seville Waterworks Company Limited	9	Agua	16,9
Sociedad Azucarera Larios	10	I. Agroalimentaria	16,6
Pedro Domecq	11	I. Agroalimentaria	15,8
La Cruz del Campo	12	I. Agroalimentaria	15,7
La Constructora Naval Española	13	I. Material Transporte	13,3
González Byass y Compañía	14	I. Agroalimentaria	12,8
Sociedad Andaluza de Cementos Portland	15	I. Cemento	11,9
Compañía General de Electricidad	16	Electricidad y Gas	11,3
Industria Malagueña	17	I. Textil	10,9
Compañía Anónima de Buitrón	18	Minería	10,1
Sociedad Financiera y Minera	19	I. Cemento	9,6
Compañía Minera Montañas del Sur	20	Minería	9,0
Compañía Marítima Frutera	21	Transporte	9,0
R. Beca y C ^a	22	I. Agroalimentaria	8,9
Azucarera San Rafael	23	I. Agroalimentaria	8,8
Productos del Corcho	24	I. Madera y Muebles	8,6
Industrial Cervecera Sevillana	25	I. Agroalimentaria	8,5
Sociedad Hidroeléctrica del Guadiaro	26	Electricidad y Gas	8,4
S. A. de Construcciones Agrícolas, SACA	27	Maquinaria	8,4
Obras y Arrendamientos Urbanos de Granada	28	Construcción	8,3
Electra Peral Portuense	29	Electricidad y Gas	8,2
Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya	30	I. Productos Metálicos	8,2
La Algodonera Andaluza	31	I. Textil	8,0
Compañía Exportadora	32	Comercio	8,0
Casa Lazo	33	I. Agroalimentaria	7,8
S.A. de Abastecimiento de Aguas Potables de Jerez de La Frontera	34	Agua	7,7
Carbonell y Compañía de Córdoba	35	I. Agroalimentaria	7,2
Naviera Comercial Aspe	36	Transporte	7,2
Minas de Herrerías	37	Minería	7,0
Unión Agrícola Azucarera de Nuestra Señora del Carmen	38	I. Agroalimentaria	6,5
Industrias Subsidiarias de Aviación	39	I. Material Transporte	6,3
Hidráulica Andaluza	40	Electricidad y Gas	6,2
Distribuidora de Electricidad	41	Electricidad y Gas	6,2
Compañía Sevillana de Ferrocarriles, Minas y Metalurgia	42	Minería	6,1
Osborne y Compañía	43	I. Agroalimentaria	6,0
Establecimientos Moro	44	I. Agroalimentaria	5,9
Larios	45	I. Agroalimentaria	5,9
Urbanizadora Santa Clara	46	Construcción	5,8
Compañía Hispalense de Valoración de Marismas	47	Agricultura Y Pesca	5,7
Eléctrica De Díchar	48	Electricidad y Gas	5,6
Sucesores de Garvey, Bodegas de San Patricio, Jerez de la Frontera	49	I. Agroalimentaria	5,5
Industrias Sombrereras Españolas	50	I. Textil	5,4

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *Capital neto en millones de pesetas de 1913

Cuadro A.3.12. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1886-1959 (capital neto)

1886-1959	Ranking Andalucía	Sector	Capital Neto*
Compañía Sevillana de Electricidad	1	Electricidad y Gas	364,0
Sociedad Hidroeléctrica del Chorro	2	Electricidad y Gas	65,8
The Morenilla Linares Limited	3	Minería	42,5
Ybarra y C ^a	4	Transporte	26,5
Banco Agrícola de Levante de Andalucía*	5	Banca y Seguros	25,1
Hijos de Larios	6	Comercio	25,0
Hilaturas y Tejidos Andaluces, HYTASA	7	I. Textil	24,5
Tranvía de Cádiz a San Fernando y Carraca	8	FFCC	22,4
Manufacturas de Corcho Armstrong	9	I. Madera y Muebles	21,2
Bética S.A. Cooperativa Agrícola Industrial	10	I. Agroalimentaria	19,0
Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín	11	Electricidad y Gas	18,6
The Seville Waterworks Company Limited	12	Agua	16,9
Sociedad Azucarera Larios	13	I. Agroalimentaria	16,6
Compañía Limitada de Tranvías de Málaga	14	FFCC	16,1
Pedro Domecq	15	I. Agroalimentaria	15,8
La Cruz del Campo	16	I. Agroalimentaria	15,7
Banco de Andalucía	17	Banca y Seguros	15,6
Sociedad Española de Tejidos Industriales	18	I. Textil	15,5
La Constructora Naval Española	19	I. Material Transporte	13,3
González Byass y Compañía	20	I. Agroalimentaria	12,8
Sociedad Andaluza de Cementos Portland	21	I. Cemento	11,9
Compañía General de Electricidad	22	Electricidad y Gas	11,3
Peyre	23	Comercio	11,2
Industria Malagueña	24	I. Textil	10,9
Minas del Castillo de Las Guardas y Ferrocarril a Sevilla	25	Minería	10,4
Compañía Anónima de Buitrón	26	Minería	10,1
Sociedad Financiera y Minera	27	I. Cemento	9,6
Sociedad Agrícola Industrial del Guadalete	28	I. Agroalimentaria	9,6
Sociedad Industrial y Agrícola del Guadiaro	29	I. Agroalimentaria	9,3
Compañía Minera Montañas del Sur	30	I. Productos Metálicos	9,0
Compañía Marítima Frutera	31	Transporte	9,0
R. Beca Y C ^a	32	I. Agroalimentaria	8,9
Azucarera San Rafael	33	I. Agroalimentaria	8,8
Productos del Corcho	34	I. Madera y Muebles	8,6
Industrial Cervecera Sevillana	35	I. Agroalimentaria	8,5
Sociedad Hidroeléctrica del Guadiaro	36	Electricidad y Gas	8,4
S. A. de Construcciones Agrícolas, SACA	37	Maquinaria	8,4
Obras y Arrendamientos Urbanos de Granada	38	Construcción	8,3
Electra Peral Portuense	39	Electricidad y Gas	8,2
Altos Hornos de Andalucía	40	I. Productos Metálicos	8,2
Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya**	41	I. Productos Metálicos	8,2
La Algodonera Andaluza	42	I. Textil	8,0
Compañía Exportadora	43	Comercio	8,0
Casa Lazo	44	I. Agroalimentaria	7,8
S.A. de Abastecimiento de Aguas Potables de Jerez de La Frontera	45	Agua	7,7
Carbonell y Compañía de Córdoba	46	I. Agroalimentaria	7,2
Naviera Comercial Aspe	47	Transporte	7,2
Nuestra Señora de las Angustias	48	I. Papel	7,1
Minas Centenillo	49	Minería	7,1
Productora, La	50	Minería	7,0

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *No llegó a funcionar. **En los registros andaluces no figuran todas sus modificaciones de capital.

Cuadro A.3.13. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1886-1959)

1886-1959	AyP	ELECT.	SERV. (total)	ByS	COM.	O.S.	TR	CONSTR.	IND. (Total)	AGR.	CEM.	P.METAL.	TEXT	MyM	O. I.	MAQ.	QUIM.	MIN.	FFCC	Ac.	Az.	Cerv.	Cvas.	MyP	OIA	Vino
AyP	1	-0,24	0,05	0,03	-0,01	0,28	0,23	0,68	0,46	0,35	0,51	0,17	0,05	0,19	0,61	0,54	0,34	-	-	0,29	-	-0,13	0,39	0,42	0,03	0,16
ELECT.		1	0,44	0,11	0,44	0,12	0,13	-0,33	0,08	0,00	0,13	0,32	0,15	0,19	0,07	-0,13	-0,08	0,57	0,41	-	0,17	0,07	-0,05	0,00	-	0,10
SERV. (total) ByS			1	0,33	0,98	0,31	0,46	0,01	0,48	0,41	0,34	0,42	0,58	0,35	0,30	0,10	0,09	0,46	0,28	0,18	0,20	-0,07	0,21	0,25	0,09	0,52
COM.				1	0,26	0,08	0,13	0,10	0,07	0,05	0,18	0,10	0,06	0,28	0,00	-0,02	-0,16	0,30	0,11	0,02	0,01	0,14	-0,05	0,12	-	0,08
O.S.					1	0,18	0,36	-0,05	0,43	0,35	0,29	0,41	0,59	0,33	0,26	0,04	0,06	0,48	0,28	0,11	0,26	-0,08	0,16	0,17	0,06	0,51
TR						1	0,22	0,21	0,37	0,35	0,23	0,17	0,19	0,06	0,31	0,28	0,28	0,05	0,10	0,28	-	-0,08	0,25	0,40	0,13	0,25
CONSTR.							1	0,25	0,45	0,49	0,33	0,28	0,24	0,17	0,35	0,24	0,12	-	0,06	0,46	-	0,04	0,41	0,37	0,17	0,27
IND. (Total) AGR.								1	0,51	0,52	0,52	0,29	0,00	0,25	0,41	0,64	0,23	-	-	0,43	-	-0,07	0,48	0,41	0,17	0,33
CEM.									1	0,93	0,56	0,60	0,59	0,50	0,68	0,65	0,69	0,15	0,02	0,66	-	-0,11	0,74	0,63	0,56	0,64
P.METAL.										1	0,49	0,48	0,46	0,38	0,53	0,54	0,57	0,10	-	0,72	0,01	-0,10	0,74	0,64	0,61	0,73
TEXT											1	0,45	0,16	0,20	0,41	0,34	0,24	0,19	0,07	0,32	-	0,09	0,49	0,42	0,20	0,27
MyM												1	0,30	0,32	0,38	0,44	0,25	0,28	0,16	0,34	0,16	-0,03	0,41	0,39	0,17	0,26
O. I.													1	0,29	0,25	0,21	0,33	0,25	0,07	0,27	0,11	-0,17	0,30	0,29	0,29	0,41
MAQ.														1	0,49	0,50	-	0,08	0,45	-	-0,14	0,53	0,41	0,26	0,25	
QUIM.															1	0,48	-	-	0,40	-	-0,06	0,47	0,43	0,31	0,32	
MIN.																1	0,01	0,03	0,13	0,13	-	-0,12	0,53	0,41	0,48	0,32
FFCC																	1	0,06	0,06	-	0,24	-	-0,17	0,49	0,30	0,42
Ac.																		1	0,27	-	0,26	0,09	-0,17	0,11	0,08	0,24
Az.																			1	0,07	0,08	0,15	-0,09	-	-	0,13
Cerv.																				1	0,14	0,15	-0,09	-	-	0,13
Cvas.																					1	0,08	0,03	0,08	0,36	0,36
MyP																						1	0,09	-	-	0,30
OIA																							1	0,14	0,14	0,36
Vino																								1	0,09	0,08

Cuadro A.3.14. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1886-1913)

1886-1913	AyP	ELECT.	SERV. (total)	ByS	COM.	O.S.	TR	CONSTR.	IND. (Total)	AGR.	CEM.	P.METAL.	TEXT	MyM	O. I.	MAQ.	QUIM.	MIN.	FFCC	Ac.	Az.	Cerv.	Cvas.	MyP	OIA	Vino
AyP	1	0,06	-0,34	-	-0,30	-	-	-0,11	-0,16	-	-0,15	-0,38	-	0,22	0,07	-0,13	0,01	-	-	-	-	-0,03	-0,03	0,06	0,04	-
ELECT.		1	-0,05	0,13 0,10	-0,07	-	0,15	0,29	0,63	0,41	0,58	0,56	-	0,38	0,41	0,22	0,52	0,58	0,18	0,29	0,10	0,08	0,29	0,27	0,35	-
SERV. (total) ByS			1	0,23	0,93	0,05	0,05	0,20	0,26	0,11	0,17	0,18	0,19	0,11	0,20	0,28	0,11	0,21	0,09	-	0,33	-0,09	-0,40	0,06	0,01	0,29
COM.				1	-0,02	0,36	-	0,41	0,10	0,12	0,10	-0,07	-	0,24	0,09	0,12	0,04	0,22	0,09	0,13	-	0,02	-0,11	0,24	0,09	0,04
O.S.					1	-	-	0,10	0,21	0,03	0,21	0,17	0,29	0,05	0,15	0,20	0,13	0,16	0,04	-	0,37	-0,11	-0,42	-	-	0,29
TR						1	0,36	-	0,14	-0,04	0,06	-0,28	-0,02	-	0,13	0,03	0,16	-0,10	-	0,16	0,27	-	0,16	0,03	0,06	-
CONSTR.							1	-0,09	0,32	0,41	0,01	0,24	0,12	-0,11	0,19	0,12	-0,05	0,07	-	0,54	0,15	-0,17	0,29	0,36	0,18	-
IND. (Total) AGR.								1	0,20	0,14	0,12	0,36	-	0,10	0,22	0,20	0,12	0,29	0,30	-	0,26	0,14	-0,07	0,31	-	0,02
CEM.									1	0,82	0,70	0,55	0,21	0,41	0,45	0,51	0,46	0,83	0,31	0,49	0,35	-0,02	0,16	0,52	0,42	0,38
P.METAL.										1	0,47	0,37	0,07	0,13	0,14	0,30	0,15	0,62	0,11	0,44	0,55	-0,01	0,25	0,66	0,35	0,53
TEXT											1	0,02	-	0,35	0,17	0,36	0,57	0,74	0,24	0,15	0,02	0,39	0,17	0,09	0,44	0,35
MyM												1	-0,03	0,38	0,40	0,04	0,53	0,05	0,21	0,30	0,04	0,18	0,40	0,10	-	0,05
O. I.													1	-0,08	-	-0,12	-0,06	0,09	0,13	0,17	0,24	-0,56	-0,18	0,10	0,11	-
MAQ.														1	0,11	0,32	0,34	0,43	0,19	0,29	-	0,16	-0,21	0,08	0,25	0,11
QUIM.															1	0,47	0,30	0,24	0,27	0,21	0,14	-0,13	0,06	0,21	0,00	-
MIN.																1	0,50	0,32	0,05	-	0,15	0,26	-	0,36	0,25	
FFCC																	1	0,25	0,42	0,08	0,08	0,01	0,32	0,41	0,42	
Ac.																		1	-	0,05	0,21	0,07	0,05	0,09	0,06	
Az.																			1	0,01	-0,30	0,02	0,34	0,14	-	
Cerv.																				1	-0,23	-0,09	0,53	-	0,26	
Cvas.																					1	-	-	-	-	
MyP																						1	0,02	0,04	0,04	
OIA																							1	0,17	-	
Vino																								1	0,06	0,02

Cuadro A.3.15. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1914-1935)

1914-1935	AyP	ELECT.	SERV. (total)	ByS	COM.	O.S.	TR	CONSTR.	IND. (Total)	AGR.	CEM.	P.METAL.	TEXT	MyM	O. I.	MAQ.	QUIM.	MIN.	FFCC	Ac.	Az.	Cerv.	Cvas.	MyP	OIA	Vino		
AyP	1	0,51	0,71	0,21	0,72	0,44	0,46	0,44	0,71	0,64	0,67	0,54	0,60	0,51	0,75	0,20	0,39	0,44	0,11	0,56	0,23	-0,36	0,57	0,48	-	0,05	0,53	
ELECT.		1	0,68	0,18	0,69	0,36	0,49	0,30	0,65	0,59	0,56	0,50	0,57	0,13	0,54	0,46	0,56	0,40	0,51	0,28	0,07	-0,06	0,52	0,44	-	0,07	0,71	
SERV. (total) ByS			1	0,36	1,00	0,61	0,75	0,46	0,93	0,93	0,74	0,64	0,76	0,46	0,80	0,46	0,64	0,55	0,30	0,67	0,02	-0,08	0,74	0,77	0,20	0,81		
COM.				1	0,34	-0,05	0,42	0,43	0,40	0,33	0,34	0,39	0,36	0,65	0,29	0,13	0,07	0,26	-0,03	0,23	0,08	0,33	0,33	0,20	0,27	0,11		
O.S.					1	0,57	0,74	0,48	0,93	0,93	0,74	0,64	0,75	0,47	0,79	0,47	0,65	0,56	0,30	0,66	0,02	-0,09	0,74	0,75	0,18	0,81		
TR						1	0,12	0,05	0,60	0,65	0,29	0,26	0,57	-0,07	0,54	0,37	0,66	0,46	0,18	0,37	0,25	-0,28	0,35	0,72	0,33	0,67		
CONSTR.							1	0,36	0,63	0,66	0,68	0,50	0,42	0,55	0,60	0,21	0,13	0,16	0,28	0,60	0,10	0,17	0,66	0,54	-	0,02	0,41	
IND. (Total) AGR.								1	0,58	0,50	0,37	0,53	0,47	0,68	0,56	0,39	0,23	0,29	0,25	0,22	0,31	-0,23	0,60	0,24	0,07	0,43		
CEM.									1	0,96	0,74	0,76	0,82	0,51	0,81	0,66	0,71	0,62	0,29	0,66	0,02	-0,19	0,79	0,77	0,36	0,79		
P.METAL.										1	0,72	0,67	0,71	0,42	0,82	0,57	0,62	0,61	0,27	0,74	0,08	-0,10	0,84	0,81	0,38	0,77		
TEXT											1	0,56	0,49	0,37	0,73	0,29	0,34	0,37	0,27	0,65	0,05	-0,11	0,55	0,66	0,27	0,47		
MyM												1	0,47	0,50	0,54	0,60	0,48	0,30	0,40	0,52	0,15	-0,22	0,57	0,45	0,26	0,52		
O. I.													1	0,38	0,53	0,68	0,70	0,60	0,05	0,36	0,09	-0,14	0,55	0,67	0,16	0,73		
MAQ.														1	0,46	0,19	0,06	0,19	-0,02	0,33	0,41	-0,08	0,57	0,18	0,03	0,16		
QUIM.															1	0,21	0,38	0,38	0,41	0,66	0,14	-0,18	0,78	0,63	0,15	0,66		
MIN.																1	0,72	0,46	0,12	0,20	0,03	-0,30	0,46	0,49	0,46	0,54		
FFCC																	1	0,67	0,23	0,27	0,03	-0,27	0,31	0,49	0,51	0,70		
Ac.																		1	0,07	0,38	0,18	0,12	0,43	0,42	0,46	0,43		
Az.																			1	0,05	0,19	0,10	0,21	0,19	-	0,46		
Cerv.																				1	0,19	0,10	0,21	0,19	-	0,05		
Cvas.																					1	0,10	0,21	0,19	-	0,05		
MyP																						1	0,10	0,21	0,19	-	0,05	
OIA																							1	0,30	0,73			
Vino																								1	0,30	0,73		

Cuadro A.3.16. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1936-1959)

1936-1959	AyP	ELECT.	SERV. (total)	ByS	COM.	O.S.	TR	CONSTR.	IND. (Total)	AGR.	CEM.	P.METAL.	TEXT	MyM	O. I.	MAQ.	QUIM.	MIN.	Ac.	Az.	Cerv.	Cvas.	MyP	OIA	Vino
AyP	1	-0,05	0,29	0,35	0,23	0,41	0,07	0,58	0,22	0,06	0,50	0,18	-0,03	0,16	0,56	0,53	-0,02	0,25	-0,04	-0,35	-0,03	0,07	0,39	-0,25	0,05
ELECT.		1	0,23	-0,53	0,30	0,13	-0,22	-0,14	0,41	0,25	-0,02	0,20	0,28	0,49	0,58	0,25	0,36	-0,12	0,04	0,21	0,10	0,44	0,00	0,35	0,14
SERV. (total)			1	0,24	0,98	0,46	0,44	0,52	0,85	0,83	0,42	0,49	0,61	0,57	0,37	0,36	0,35	0,25	0,65	-0,13	-0,15	0,64	0,42	0,45	0,72
ByS				1	0,11	0,30	0,24	0,36	0,06	0,11	0,36	0,07	-0,05	0,08	-0,06	0,09	-0,24	0,12	0,21	-0,26	0,10	0,03	0,14	-0,17	0,13
COM.					1	0,33	0,34	0,44	0,85	0,82	0,36	0,52	0,63	0,58	0,40	0,31	0,39	0,21	0,67	-0,09	-0,17	0,67	0,35	0,45	0,72
O.S.						1	0,13	0,46	0,42	0,31	0,50	0,27	0,21	0,34	0,21	0,37	0,23	0,14	0,03	-0,18	0,05	0,24	0,55	0,20	0,14
TR							1	0,34	0,23	0,41	0,02	-0,18	0,18	-0,02	-0,11	0,23	-0,05	0,34	0,27	-0,09	-0,06	0,08	0,27	0,38	0,45
CONSTR.								1	0,35	0,39	0,61	0,40	-0,03	0,32	0,17	0,60	-0,28	0,40	0,32	-0,36	-0,02	0,26	0,37	-0,03	0,42
IND. (Total)									1	0,92	0,35	0,65	0,71	0,67	0,48	0,46	0,59	0,24	0,64	-0,12	-0,01	0,74	0,56	0,62	0,71
AGR.										1	0,29	0,51	0,60	0,57	0,27	0,34	0,43	0,23	0,73	-0,13	-0,09	0,70	0,49	0,71	0,88
CEM.											1	0,44	0,06	0,05	0,16	0,21	-0,07	0,19	0,08	-0,21	0,17	0,46	0,41	-0,04	0,11
P.METAL.												1	0,36	0,54	0,23	0,44	0,25	0,16	0,39	-0,10	-0,26	0,53	0,40	0,14	0,31
TEXT													1	0,42	0,22	0,10	0,44	0,13	0,46	0,02	0,10	0,47	0,27	0,49	0,44
MyM														1	0,41	0,53	0,19	0,23	0,39	0,18	-0,05	0,50	0,21	0,30	0,51
O. I.															1	0,39	0,35	0,03	0,19	-0,23	-0,05	0,26	0,24	0,23	0,11
MAQ.																1	0,09	0,31	0,20	-0,02	0,17	0,27	0,30	0,14	0,27
QUIM.																	1	0,01	0,22	-0,06	-0,12	0,37	0,49	0,36	0,18
MIN.																		1	0,05	0,06	-0,02	0,04	0,44	0,04	0,24
Ac.																			1	-0,17	-0,19	0,28	0,05	0,50	0,66
Az.																				1	0,36	-0,09	-0,24	0,07	-0,17
Cerv.																					1	-0,06	0,14	-0,01	0,28
Cvas.																						1	0,29	0,33	0,57
MyP																							1	0,25	0,26
OIA																								1	0,52
Vino																									1

Claves Cuadros A.3.13-A.3.16:

AyP: agricultura y pesca. ELECT: electricidad, gas y agua. SERV: servicios.

ByS: banca y seguros. COM: comercio. O.S.: otros servicios. TR: transporte.

CONSTR: construcción. IND: industria. AGR: industria agroalimentaria.

CEM: cemento y materiales de construcción. P. METAL: productos metálicos.

TEXT: industria textil. MyM: madera y muebles. O.I.: otras industrias. MAQ: maquinaria.

QUIM: industria química. MIN: minería. FFCC: ferrocarriles y tranvías. Ac: aceite.

Az: azúcar. Cerv: cerveza. Cvas: conservas. MyP: molinería y panadería.

OIA: otras industrias agroalimentarias. Vino: industria vinícola y destilados.

Capítulo 4. Sistemas empresariales en Andalucía. Tipologías e interrelaciones

La actividad económica no se desarrolla de manera homogénea en el territorio. Un ejemplo evidente es el de la industrialización, que desde sus primeras fases se localizó en determinadas regiones en el interior de los países; pero, a su vez, en el interior de estas regiones se concentró en espacios concretos, en una o varias ciudades que posteriormente difundieron el fenómeno a los territorios más cercanos. Este racionamiento conduce a variar el marco analítico adoptado en páginas anteriores –la región o, en ocasiones, la provincia– para identificar aquellos espacios que, como se veía en el capítulo 3, pudieron adelantarse a la modernización económica de Andalucía en el periodo estudiado, y valorar su capacidad para difundir dicha modernización hacia las zonas próximas. La cuestión es especialmente relevante porque la evolución de los indicadores empresariales ha evidenciado las dificultades de la región para adoptar las transformaciones ligadas a la segunda revolución tecnológica; pero también ha mostrado indicios que apuntan a la modernización de algunos sectores y áreas concretas. Así, el análisis desciende hasta el término municipal, aprovechando las posibilidades que ofrece la fuente, y se realizan agrupaciones de municipios cercanos vinculados por una especialización funcional común, estableciendo una nueva división de la región basada en criterios económicos y mercantiles. Una vez identificados los principales sistemas empresariales andaluces, se evalúa su trayectoria a lo largo del tiempo para comprobar si pudieron configurarse como “territorios de progreso” –en expresión del profesor Parejo– capaces de difundir la modernización económica al resto de Andalucía.

Posteriormente, en la segunda parte del capítulo se aplica la metodología de análisis de redes sociales para conocer si los distintos sistemas empresariales mantuvieron entre sí relaciones de suficiente entidad como para poder hablar de un espacio empresarial andaluz, en el momento histórico en el que se producía la integración económica de la región.

4.1. Sistemas empresariales en Andalucía

4.1.1. Algunas cuestiones teóricas sobre localización

Desde los años noventa del siglo XX historiadores y teóricos de la economía han revisado dos grandes temas vinculados con la geografía. El primero de ellos, que se ha comentado en el capítulo 1, es la incidencia de los factores geográficos en el desarrollo económico⁵³⁰. El segundo tiene que ver con la localización de la actividad económica en el espacio, y requiere unos breves comentarios. Tras la Segunda Guerra Mundial surgió en el seno de la corriente de pensamiento neoclásica la denominada *regional science*, que incluía entre sus variables analíticas los costes de transporte derivados de la distancia. Asumiendo el bagaje de la escuela germánica⁵³¹, la *regional science* –con Isard⁵³² como máximo exponente– contempló la relación entre la actividad económica y el espacio entendido como la distancia entre el mercado y los factores productivos, elaborando complejos modelos matemáticos.

En las mismas fechas, pero desde un planteamiento heterodoxo que combinaba elementos keynesianos y marxistas, las teorías del desarrollo trataban de explicar la desigual distribución de la riqueza entre los países que, en el contexto posbélico y descolonizador, iniciaban una etapa de crecimiento económico sostenido, y un tercer mundo sumido en el subdesarrollo. Mientras que desde la teoría neoclásica se defendía que la desigualdad provocada por las primeras fases de la industrialización se solventaría a medida que se consolidaran las fuerzas del mercado⁵³³, autores como Kaldor, Myrdal o Hirschman cuestionaron que la convergencia económica fuera una consecuencia necesaria de la aplicación del sistema capitalista y plantearon la existencia de dos tipos de efectos enfrentados por difundir o absorber los beneficios del crecimiento económico⁵³⁴. Influenciado por la geografía francesa, Perroux introdujo el

⁵³⁰ Con el cambio de siglo se generó un debate entre los partidarios de los efectos directos de la geografía sobre el desarrollo (Diamond, 1997; Bloom y Sachs, 1998; Gallup y Sachs, 2000) y los defensores de los efectos indirectos, que consideran que los factores geográficos condicionan las instituciones y éstas son las que inciden en el desarrollo (Hall y Jones, 1999; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002; Engerman y Sokoloff, 1997 y 2000; Easterly y Levine, 2003). Otros autores, como Krugman (1999), aseguran que son “accidentes históricos” y no factores geográficos, los que determinan que la actividad económica se concentre en determinadas áreas.

⁵³¹ Von Thünen (1826); Weber (1929); Christaller (1933); Lösch (1940).

⁵³² Isard (1956 y 1960).

⁵³³ Es el argumento de la U invertida refinado por Williamson (1965).

⁵³⁴ Kaldor (1956), Myrdal (1957), Hirschman (1958).

concepto de “polo de crecimiento”, derivado del desarrollo desigual de la actividad económica y definido como un enclave en expansión localizado en áreas deprimidas⁵³⁵.

En la década de 1970 las teorías de la localización se revitalizaron con la recuperación del concepto de economías externas desarrollado por Marshall casi un siglo antes. El profesor escocés había distinguido tres ventajas derivadas de la concentración de empresas de un mismo sector en un espacio reducido: la creación de un mercado de trabajo común, que favorece tanto a los trabajadores como a las propias compañías; la provisión de bienes intermedios y servicios por parte de terceras empresas; y la generación de una “atmósfera” propicia a la innovación tecnológica⁵³⁶.

Un grupo de economistas italianos, entre los que sobresalieron Becattini, Bagnasco y Garófoli, retomó las ideas de Marshall para hablar de *distritos industriales*, espacios en los que empresas de diferente tamaño interactúan, unas veces compitiendo y otras colaborando, y generan efectos positivos para la actividad económica⁵³⁷.

La importancia de la teoría de los distritos industriales italianos reside en que reivindica una serie de factores –no sólo económicos, sino también culturales e institucionales– que van más allá de las variables tradicionales de los modelos neoclásicos y ponen en valor el espacio en el que se desarrolla la actividad económica. Su influencia se ha manifestado en otras áreas y planteamientos: así, Aydalot elaboró el concepto de *medio innovador*, que otorga un papel protagonista a las relaciones que permiten el aprendizaje y la transmisión de información, generando redes de innovación⁵³⁸; en la misma línea, otros modelos, como el de las *learning regions*⁵³⁹ o el de los *sistemas nacionales de innovación*⁵⁴⁰, se han centrado más en la difusión del conocimiento que en la proximidad física.

Además de los distritos industriales, la influencia de las externalidades marshallianas en la teoría económica ha dado origen a lo que se conoce como *Nueva Geografía Económica* (NGE), surgida en la década de 1990 como un intento de introducir el espacio en las formulaciones explicativas y que se diferencia de los modelos neoclásicos tradicionales porque parte de los supuestos de rendimientos crecientes de escala y competencia imperfecta. Esta corriente, con autores como Porter

⁵³⁵ Perroux (1955).

⁵³⁶ Marshall (1890).

⁵³⁷ Becattini (1975 y 1979), Bagnasco (1977) y Garófoli (1993). La literatura sobre los distritos industriales es muy amplia; una revisión reciente, en Catalán, Miranda y Ramon (2011).

⁵³⁸ Aydalot (1976).

⁵³⁹ Storper (1993) y Morgan (1997).

⁵⁴⁰ Cooke, Gómez y Etxeberria (1997).

–responsable de otra interpretación exitosa de las economías externas de Marshall, el concepto de cluster⁵⁴¹– y, fundamentalmente, Krugman, defiende que la concentración de la actividad económica se produce cuando los efectos de las externalidades superan a los costes de transporte y comercio⁵⁴². Además, la NGE ha reclamado el concurso de la historia, defendiendo la existencia de accidentes que influyen en la localización de la actividad económica⁵⁴³.

El desarrollo del análisis del espacio en la teoría económica en la segunda mitad del siglo XX ha ofrecido a los historiadores nuevas herramientas para aplicar a los estudios de largo plazo⁵⁴⁴. Así, los modelos *centro-periferia* se han utilizado para explicar las relaciones económicas entre países o entre regiones dentro de un mismo país. No se trataría únicamente de los enfoques dependentistas; un ejemplo distinto sería el empleado por Krugman para explicar la concentración del sector secundario estadounidense en el llamado Cinturón Industrial desde mediados del ochocientos⁵⁴⁵. Otros modelos, como el de la *región polarizada* de Williamson, intentan comprender las diferencias económicas entre distintos espacios en el interior de un mismo país en función de las relaciones jerarquizadas que se establecen entre el centro y la periferia⁵⁴⁶.

El propio concepto de región económica, que difiere de la región administrativa o física, no cuenta con una definición universalmente aceptada. En este sentido, una contribución desde la economía con buena aceptación entre los historiadores es el modelo propuesto por North, en el que la región económica no se define por sus características geográficas, sino por desarrollarse en torno a una base exportadora común⁵⁴⁷. Pero también se han empleado otros conceptos de región económica. Un ejemplo que trasciende los límites políticos sería el de la Mesoregión Alpina, que

⁵⁴¹ Porter (1980 y 2000). La relación entre cluster y distrito industrial, en Porter y Ketels (2009).

⁵⁴² Véase Krugman (1991); Fujita, Krugman y Venables (2000); Fujita y Krugman (2003) o Porter (2000). La irrupción de la NGE ha provocado reacciones encontradas. Geógrafos como Martin (1999) la han acusado de no ser ni nueva ni geografía, sino una sofisticación de los modelos de la “economía espacial”, la *regional science* de Isard. Otros, como Duranton y Rodríguez-Pose (2005) o Rodríguez Pose (2011) han señalado los puntos en común entre NGE y geografía económica, buscando una reconciliación, aunque Krugman (2011) no se ha mostrado demasiado optimista.

⁵⁴³ Arthur (1994), Krugman (1999).

⁵⁴⁴ Esta afirmación no significa que, tradicionalmente, los historiadores no hayan atendido a los factores geográficos. Piénsese, como ejemplo, en la obra de Fernand Braudel o Pierre Vilar.

⁵⁴⁵ Krugman (1992).

⁵⁴⁶ Williamson (1965).

⁵⁴⁷ North (1955).

incluye territorios del norte de Italia, parte del sureste francés y zonas meridionales de Suiza y Alemania, con economías complementarias⁵⁴⁸.

En cuanto a la localización de la actividad económica, en las primeras páginas del capítulo 1 se ha recurrido a autores como Wrigley, Pollard o Hudson para defender la necesidad de estudiar la región. Estos historiadores enfatizaron el hecho de que la industrialización fue un fenómeno de carácter regional, que no se extendió por igual en el interior de los países. Sin embargo, incluso en las regiones, la actividad económica en general, y la industrial en particular, han tendido a concentrarse en determinados territorios, en agrupaciones de localidades y municipios limítrofes, como han mostrado los estudios sobre distritos industriales y sistemas productivos locales.

La historiografía económica española se ha hecho eco de la preocupación por el espacio. Además de los modelos centro-periferia próximos a la teoría de la dependencia, que se han aplicado con especial énfasis al caso andaluz, se han utilizado otros enfoques. Ringrose empleó el concepto de *sistema urbano*, definido por la lógica económica de las actividades comerciales y administrativas, para distinguir cuatro economías regionales en la España peninsular de los siglos XVII-XIX⁵⁴⁹. Luis Germán incorporó el concepto de región polarizada de Williamson al caso español, con el propósito de explicar las disparidades espaciales⁵⁵⁰.

La localización de la industria en las regiones españolas ha generado una serie de estudios influenciados por los avances teóricos de las últimas décadas del siglo XX. Betrán argumentó que su distribución estaba relacionada con la propia estructura sectorial de las provincias y con externalidades de tipo marshalliano⁵⁵¹. Desde posiciones cercanas a la NGE, Tirado, Paluzie y Pons señalaron que la localización de la industria en unas regiones concretas estuvo motivada por ventajas comparativas en la dotación de capital humano y por factores relacionados con el tamaño del mercado⁵⁵². La integración del mercado interior habría favorecido así la concentración de las regiones que previamente habían generado economías de aglomeración vinculadas a su

⁵⁴⁸ El caso italiano es uno de los más estudiados de la superposición de los diferentes tipos de espacio. Véase Bagnasco (1988).

⁵⁴⁹ Ringrose (1996).

⁵⁵⁰ Germán (1993 y 1995). Los primeros análisis de la disparidad económica regional de España, con enfoque de largo plazo, en Maluquer (1988) y Martín Rodríguez (1988). Una reciente reflexión sobre las diferencias económicas en el espacio europeo y las regiones españolas, en Maluquer (2012).

⁵⁵¹ Betrán (1999).

⁵⁵² Tirado, Paluzie y Pons (2002).

propio mercado⁵⁵³. Con el mismo bagaje teórico, Rosés alcanzó conclusiones similares, destacando la importancia de los rendimientos crecientes vinculados al mercado doméstico y a las ventajas comparativas de las regiones⁵⁵⁴. Los historiadores económicos partidarios de la NGE descartaron los recursos naturales como un determinante de la localización industrial en España, si bien han sido contestados por un reciente trabajo de Betrán que, con mayor recorrido temporal, estima que la dotación de recursos es el factor decisivo de la localización⁵⁵⁵.

¿Cómo se localiza la actividad económica en el interior de las regiones? El profesor Parejo, uno de los autores españoles más preocupados por el espacio, planteó la necesidad de utilizar unidades territoriales más reducidas que las regiones administrativas y las provincias, es decir, los municipios, para identificar *sistemas locales de crecimiento*, con independencia de que se clasificaran como aglomeraciones, clusters o distritos⁵⁵⁶. Posteriormente reafirmó sus intenciones y exploró las posibilidades de la ciudad como “dimensión territorial adecuada para la comprensión” de los fenómenos de industrialización⁵⁵⁷. El enfoque de Parejo era más amplio que el de los distritos industriales, si bien contaba con numerosos puntos en común. Otros trabajos como los de Benaül o Miranda han analizado el funcionamiento y la formación de distritos industriales en el largo plazo⁵⁵⁸. Recientemente, el libro coordinado por Catalán, Miranda y Ramon, recoge un buen número de estudios de caso⁵⁵⁹.

Como se ha visto, las teorías de la localización en sus distintas variantes han sido las más populares entre los historiadores económicos españoles en los últimos años, si bien también se han contemplado otros modelos relacionados con el componente espacial⁵⁶⁰.

⁵⁵³ Tirado, Pons y Paluzie (2006). Estos autores han señalado también la relación entre el potencial de mercado y la decisión de localización del factor trabajo (Pons et al, 2007).

⁵⁵⁴ Rosés (2003 y 2004). Utilizó el ejemplo de Cataluña, en el que las ventajas comparativas consistirían en una mayor dotación de capital y de artesanos.

⁵⁵⁵ Betrán (2011). Dobado (2006a), sin referirse estrictamente a industrialización, sino a crecimiento económico, concluye que el factor determinante de las desigualdades regionales en España es la geografía.

⁵⁵⁶ Parejo (2001).

⁵⁵⁷ Parejo (2006), p. 56.

⁵⁵⁸ Benaül (1994), Miranda (2003 y 2005).

⁵⁵⁹ Catalán, Miranda y Ramon (2011).

⁵⁶⁰ Así, por ejemplo, la teoría de la base exportadora de North apoyaba el trabajo de Núñez (1985) sobre el comercio exterior en el desarrollo económico andaluz y, en combinación con otros enfoques, por Maluquer (1998) para el caso catalán; la dicotomía montaña-valle ha sido empleada por autores como Moreno Fernández (2001), a quien se debe una interesante reflexión sobre las regiones económicas

4.1.2. Localización de la actividad mercantil en Andalucía

La mayoría de los investigadores que han recurrido a los libros de sociedades del Registro Mercantil para hacer análisis provinciales o regionales han prestado atención a la localización de las empresas, pero en este sentido las aportaciones más destacadas han sido la de Miranda en su búsqueda de los distritos industriales alicantinos⁵⁶¹; la comarcalización de la actividad industrial extremeña realizada por Pedraja⁵⁶²; y la propuesta de Hernández, Garrués y Martín, que es el precedente más inmediato del presente trabajo, dado que se refiere a Andalucía⁵⁶³.

Hernández, Garrués y Martín justificaban el ejercicio de localización de la actividad empresarial con objeto de explicar la conformación de los espacios económicos en una región que, en la actualidad, presenta un nivel considerable de concentración. González de Molina y Parejo coincidían con ellos al estimar necesario el conocimiento de los procesos de articulación de las principales zonas económicas andaluzas⁵⁶⁴. Parejo planteaba utilizar la variable *territorio* para identificar las diferentes áreas económicas y, sólo partiendo de ellas, construir una síntesis regional de la historia económica de Andalucía⁵⁶⁵.

Recientemente, esta preocupación por el territorio se vio reflejada en la división de Andalucía en dos grandes zonas o *ejes de desarrollo* en un monográfico sobre regiones económicas de España, en la que se distinguía la Andalucía bética o del Guadalquivir de la Andalucía mediterránea o del sureste⁵⁶⁶.

En el capítulo 2 se han evidenciado las diferencias que se dieron entre la evolución de los indicadores de actividad mercantil de Andalucía, los de otras regiones españolas y los del conjunto del país. En las páginas siguientes se trata de responder a la pregunta de si existieron territorios de progreso en los que esas diferencias fueron menores y si, en ese caso, pudieron consolidar un desarrollo empresarial distinto al de la

(Moreno Fernández, 2004). Collantes (2004a y 2005), por su parte, se ha centrado en la evolución económica de las áreas de montaña.

⁵⁶¹ Miranda (2003).

⁵⁶² Pedraja (2003).

⁵⁶³ Hernández, Garrués y Martín (2003).

⁵⁶⁴ González de Molina y Parejo (2004), p. 33.

⁵⁶⁵ Parejo (2009), p. 12.

⁵⁶⁶ La primera era estudiada por Parejo (2011) y la segunda, que incluía la región de Murcia, por Sánchez Picón (2011). Este último, en la p. 265, advertía que “sólo desde una perspectiva muy laxa cabría considerar el territorio del sureste y la Andalucía mediterránea como un eje de desarrollo económico”, tanto en su condición axial como por la existencia de un ámbito de desarrollo común.

tónica general de la región, con predominio de sectores económicos de mayor productividad que las especializaciones tradicionales. La expresión “territorios de progreso” fue utilizada por Parejo para caracterizar aquellos espacios que asimilaron las pautas de crecimiento de las regiones europeas tempranamente industrializadas⁵⁶⁷, aunque aquí se aplica de modo más amplio, no tan estrechamente ligado a la industrialización sino a la persistencia de un cierto nivel de actividad empresarial a lo largo del tiempo. La localización de la actividad mercantil se ha realizado a partir de los indicadores de creación de empresas e inversión societaria, ambos ponderados por la población de los términos municipales.

Creación de nuevas empresas e inversión societaria neta

La constitución de sociedades por habitante es un indicador habitualmente utilizado para medir la empresarialidad de un territorio. El mapa 4.1 representa su distribución en Andalucía –en valores anuales– para el periodo 2003-2011⁵⁶⁸, en el que los tonos más oscuros representan una mayor intensidad en la creación de empresas. A simple vista se aprecian dos ejes: el primero, en la costa mediterránea, desde el límite con la región de Murcia hasta el Campo de Gibraltar; el segundo, más difuso, la prolongación del anterior por la costa atlántica, que presenta los valores más elevados en la provincia de Huelva, especialmente en los municipios limítrofes con la frontera portuguesa. Además de estos dos ejes, destacan las aglomeraciones urbanas en torno a Sevilla y Granada, así como el término municipal de Córdoba. El espacio que une la capital cordobesa con la capital de la región, con un nivel de empresarialidad inferior, remite al eje económico histórico del valle del Guadalquivir; al sur de Córdoba, en el centro geográfico de Andalucía, también se percibe cierta continuidad norte-sur hasta la capital malagueña. Junto a los grandes ejes y las aglomeraciones urbanas se aprecian puntos aislados –al norte de Huelva o Sevilla, por ejemplo– que presentan tasas de empresarialidad por encima de la media. Por último, la representación gráfica constata la existencia de grandes espacios en los que los valores del indicador son reducidos, como el área nororiental de la región, incluyendo la práctica totalidad de la provincia de

⁵⁶⁷ Parejo (2011), p. 155.

⁵⁶⁸ Para construir el indicador, se ha sumado el número de sociedades creadas por municipio en cada uno de los años, y se ha dividido por la población del mismo en un año concreto, en este caso 2007. Los datos de creación de sociedades se han obtenido del Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IEA) y los de población de INE.

Jaén, en la que únicamente tres municipios crearon más de 20 sociedades al año por cada diez mil habitantes.

Las razones que explican la distribución de las nuevas iniciativas empresariales en el periodo 2003-2011 –condicionado por la grave crisis financiera que comenzó en 2008– son variadas y complejas, por lo que requerirían un análisis profundo, aunque pueden sintetizarse en algunas claves. En la conformación del eje litoral confluyen distintos factores, como el desplazamiento de la población a la costa, en perjuicio del interior, en un proceso que se está produciendo a escala planetaria; la consolidación del sector turístico como una de las principales actividades económicas de la región; y, ligado a los dos factores anteriores, el desarrollo de los servicios y de la construcción, así como otras implicaciones de las economías de urbanización y aglomeración. En el caso de áreas concretas, como en la costa almeriense y granadina hay que añadir la dimensión alcanzada por actividades específicas, como la agricultura de invernadero⁵⁶⁹.

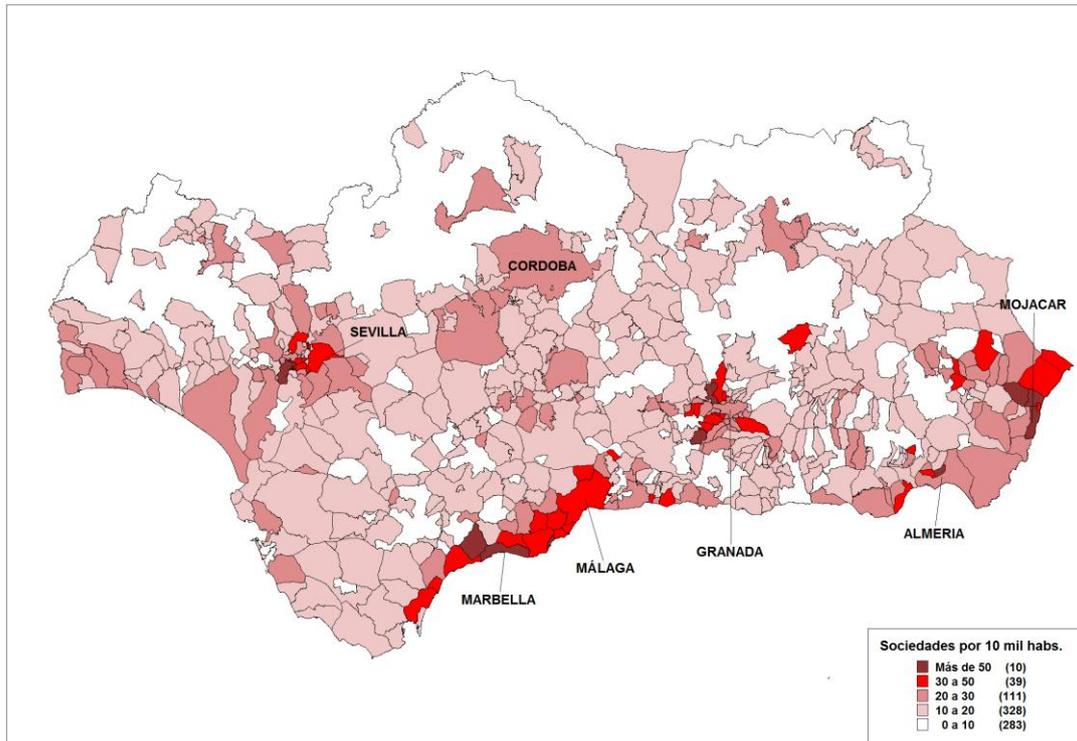
Las economías de aglomeración desempeñan un papel importante en la concentración de la actividad empresarial en torno a los núcleos urbanos de Sevilla, Granada y Córdoba. En los dos primeros el fenómeno es más visible, al contar con términos municipales relativamente pequeños y difundir parte de sus efectos económicos hacia los municipios limítrofes. Además, las capitales provinciales se benefician de una importante presencia de la administración pública y se ven favorecidas por el sistema de comunicaciones.

Los grupos de municipios o municipios aislados que presentan mayor intensidad en medio de comarcas con niveles de creación de sociedades más modestos y sin aparente relación directa con los principales ejes o áreas de aglomeración se explican por circunstancias muy específicas. Así, en Espiel, municipio con tradición minera al norte de la capital cordobesa, más del 50% de las 65 sociedades se enmarcan en el sector energético. Otro ejemplo es Aracena, en las sierras septentrionales de la provincia de Huelva, principal localidad de una comarca vinculada a la ganadería y a la industria agroalimentaria.

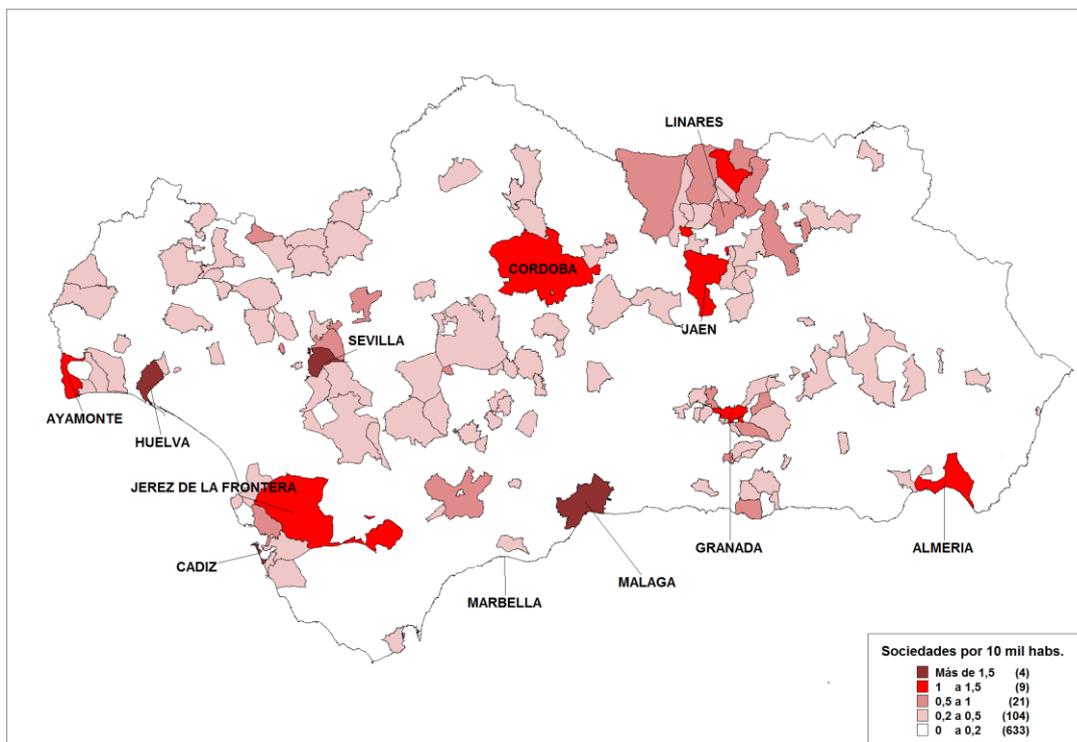
Ahora bien, ¿guarda similitud esta distribución de la actividad empresarial con la del periodo 1886-1959 o, por el contrario, existen claras divergencias? ¿Se encuentran en la trayectoria histórica de los años anteriores a 1960 explicaciones a la situación actual?

⁵⁶⁹ La configuración de un sistema productivo local en torno a la agricultura intensiva almeriense, en Aznar y Sánchez Picón (2010).

Mapa 4.1. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 2003-11

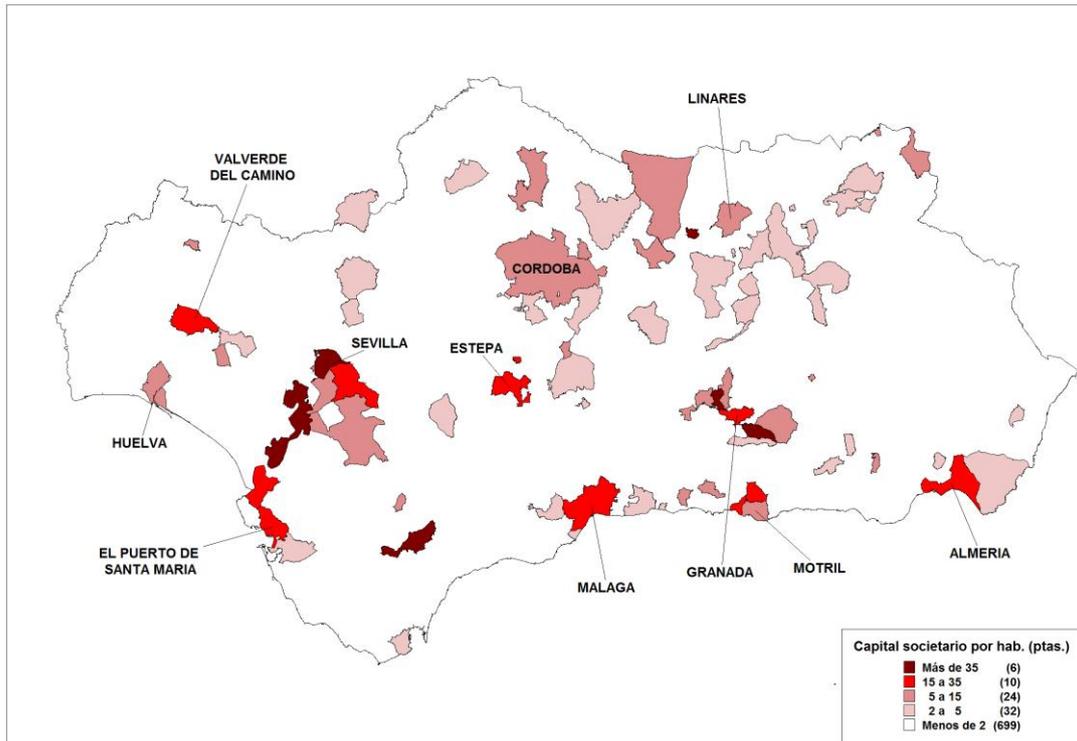


Mapa 4.2. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 1886-1913

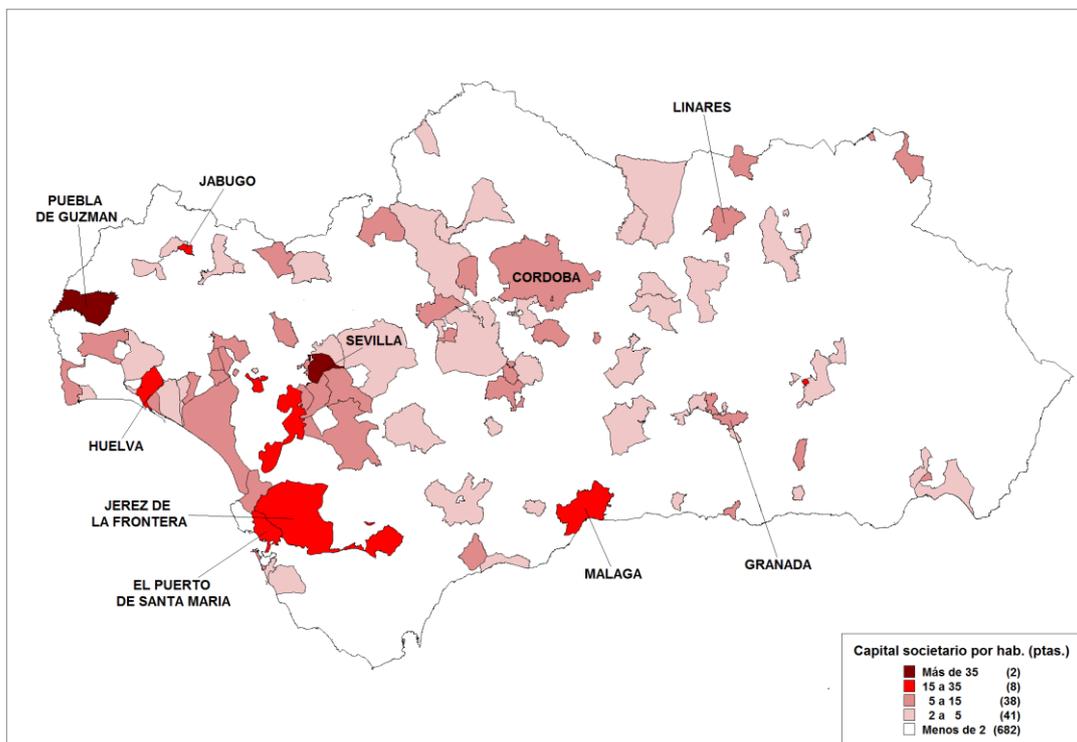


Fuente: elaboración propia, véase texto.

Mapa 4.3. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 1914-35



Mapa 4.4. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 1936-59



Fuente: elaboración propia, véase texto.

El mapa 4.2 muestra el mismo indicador –sociedades creadas al año por cada diez mil habitantes– para el periodo 1886-1913. Comparando ambos mapas, se aprecian semejanzas y diferencias. El eje mediterráneo, tan perceptible en la actualidad, aún no se había conformado en el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial. Es cierto que algunos núcleos, como Málaga, Almería o Motril presentaban una empresarialidad elevada, pero no existía la continuidad que en las últimas décadas posibilita el sistema de comunicaciones. Por otra parte, la naturaleza de la actividad mercantil no era la misma: Málaga y Almería eran centros exportadores de materias primas, y Motril era la cabecera de una comarca vinculada al cultivo de la caña y la fabricación de azúcar.

El eje atlántico mostró una interesante vitalidad, en torno a dos áreas: la primera, formada por los municipios del Marco de Jerez y la capital gaditana, con predominio de la elaboración y comercialización de vino, y algunas otras actividades industriales; la segunda, desde Huelva a Ayamonte, con actividades comerciales propias de un puerto exportador de materias primas e industria agroalimentaria.

Más claramente que en la actualidad, en el mapa de 1886-1913 se perfila el eje del valle del Guadalquivir, desde las comarcas orientales de Úbeda y Baeza, en Jaén, hasta Sevilla, la principal economía urbana de la región. En esta zona se encontraba la mayor parte de las tierras de cereal y olivar de la región, orientado el primero al consumo nacional y el segundo a la exportación, en un momento crítico en el que se probaban innovaciones para superar la crisis finisecular. Además, en estos años estaban finalizadas las redes ferroviarias que comunicaban los principales municipios entre sí y alcanzaban los puertos de Sevilla y Málaga, favoreciendo el desarrollo del sector agroindustrial. En el eje del valle del Guadalquivir se situaban tres capitales provinciales, Jaén, Córdoba y Sevilla; las dos últimas eran ciudades con una estructura empresarial notablemente más diversificadas que el resto del eje, y en ambas, casi un tercio de las sociedades constituidas pertenecían a sectores industriales distintos del agroalimentario⁵⁷⁰. Sevilla, que en el año 1900 contaba con una población de derecho cercana a 150 mil habitantes⁵⁷¹, desarrolló sectores económicos ligados a la expansión urbana, como servicios urbanos –electricidad, gas, agua, transporte– y construcción. Y,

⁵⁷⁰ La industria agroalimentaria representaba el 4 y el 6% del número de sociedades constituidas entre 1886 y 1913 en Córdoba y Sevilla, respectivamente.

⁵⁷¹ Para tener una referencia, en la misma fecha, la población de Córdoba y Jaén era, respectivamente, de 56 mil y 25 mil habitantes.

al mismo tiempo, ejercía la función de centro redistribuidor de la producción agraria y agroindustrial.

El eje del valle del Guadalquivir también enlazaba con el puerto de Málaga, mediante la línea de ferrocarril que atravesaba la zona sur de la provincia de Córdoba, con localidades como Montilla, Cabra, Lucena o Rute, donde destacó la creación de sociedades vinícolas y aceiteras⁵⁷².

Al margen de los principales ejes, la concentración de la actividad empresarial en torno a Granada fue significativa. Tras un periodo de decadencia, el desarrollo de la industria azucarera supuso una revitalización económica de la ciudad y de los pueblos de su vega.

Además de la discontinuidad en el eje mediterráneo, la mayor diferencia entre el mapa de empresarialidad anterior a 1914 y el de los inicios del siglo XXI es la presencia, en el primero, de un área con una intensidad elevada del indicador, al norte de la provincia de Jaén, que se corresponde con el distrito minero de Linares-La Carolina. La aparición destacada de esta zona remite a la importancia de la minería en región con anterioridad a la Primera Guerra Mundial, una de las claves para explicar la trayectoria económica y empresarial de la Andalucía contemporánea.

Los periodos posteriores, 1914-1935 y 1936-1959, se han representado en los mapas 4.3 y 4.4. Con respecto a los años 1886-1913, en 1914-1935 se redujo la creación de sociedades (110 frente a 130 nuevas firmas al año). En cuanto a la distribución territorial, presentó algunas diferencias: se incrementó la concentración de la actividad empresarial en torno a Sevilla, y aumentó la intensidad de Córdoba; el eje mediterráneo se perfiló más claramente, y se dio una mayor continuidad en la línea costera entre Almería y Málaga; las comarcas meridionales de la provincia de Córdoba también ganaron intensidad aunque, en cambio, disminuyó la de los principales núcleos sevillanos del valle del Guadalquivir y, aunque no se aprecie bien en el mapa, hubo una caída importante del indicador en Jerez de la Frontera; por último, se dio una ligera pérdida de empresarialidad en el distrito minero del norte de Jaén, si bien la actividad se concentró en Linares, su población principal.

⁵⁷² La línea ferroviaria que unía Córdoba y Málaga se terminó en 1865. La expectativa original de los promotores malagueños era alcanzar los carbones cordobeses para abastecer las ferrerías, pero llegaba tarde. En cambio, el ferrocarril sirvió para dar salida a vino, aceite y minerales de las provincias del interior. Los distintos proyectos que se barajaron, en Morilla (1978a).

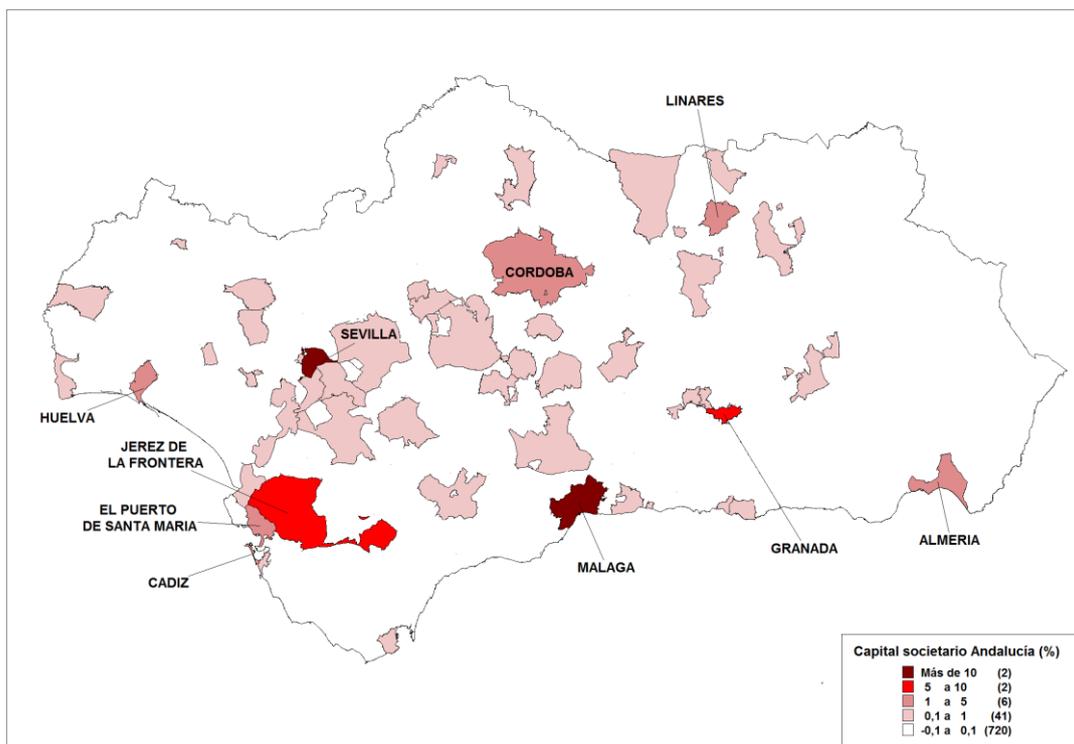
En 1936-1959 se recuperó la creación de sociedades, registrándose diez nuevas empresas al año más que en la etapa precedente. Desde el punto de vista espacial, las variaciones más destacadas fueron, por un lado, una notable reducción de la actividad empresarial en la mitad oriental de la región, que prácticamente se redujo a las capitales de provincia; pero ni Almería ni Granada presentaron un entorno tan dinámico como el de la etapa anterior, y Jaén perdió intensidad, al igual que Linares; el eje litoral entre Almería y Málaga volvió a desdibujarse, y sólo en la capital malagueña se incrementó sustancialmente la creación de sociedades. Por otro lado, continuó el proceso de concentración de la actividad empresarial de mitad occidental en torno a Sevilla⁵⁷³, mientras que en la costa se reforzaba la posición de la capital onubense y de Jerez de la Frontera. También hay que señalar la aparición y consolidación, en los dos últimos cortes, de Algeciras, que vio cómo su empresarialidad era estimulada por la reforma de su puerto, que con el tiempo se convertiría en uno de los más importantes del país.

¿Cambia la imagen si, en lugar de recurrir a la creación de compañías mercantiles, se utiliza el capital societario? El mapa 4.5 muestra el tanto por ciento de la inversión empresarial registrada en Andalucía que correspondió a cada municipio entre los años 1886 y 1959. Dos ciudades superaron el 10%, Sevilla (41%) y Málaga (12%), lo que implica un alto grado de concentración desde el punto de vista territorial. Por detrás de ellas, Granada (5,3%) y Jerez de la Frontera (5,2%), Linares (4,8%), Almería (4,6%), Cádiz (3%), Córdoba (3%), Huelva (1,7%) y El Puerto de Santa María (1,2%)⁵⁷⁴. En total, las diez localidades citadas se repartieron casi el 85% del capital societario neto invertido en la región (cuadro A.4.1 del apéndice). En el mapa se aprecia el mayor peso relativo de la mitad occidental de la región, desde el eje Córdoba-Málaga hasta Huelva, en el que, además de las capitales sevillana y malagueña, destacan las concentraciones del valle del Guadalquivir, el Marco de Jerez y Cádiz, y la zona de Lucena, Montilla y Puente Genil, al sur de la provincia de Córdoba. En la mitad oriental, en cambio, sólo sobresalieron Granada, Almería y Linares.

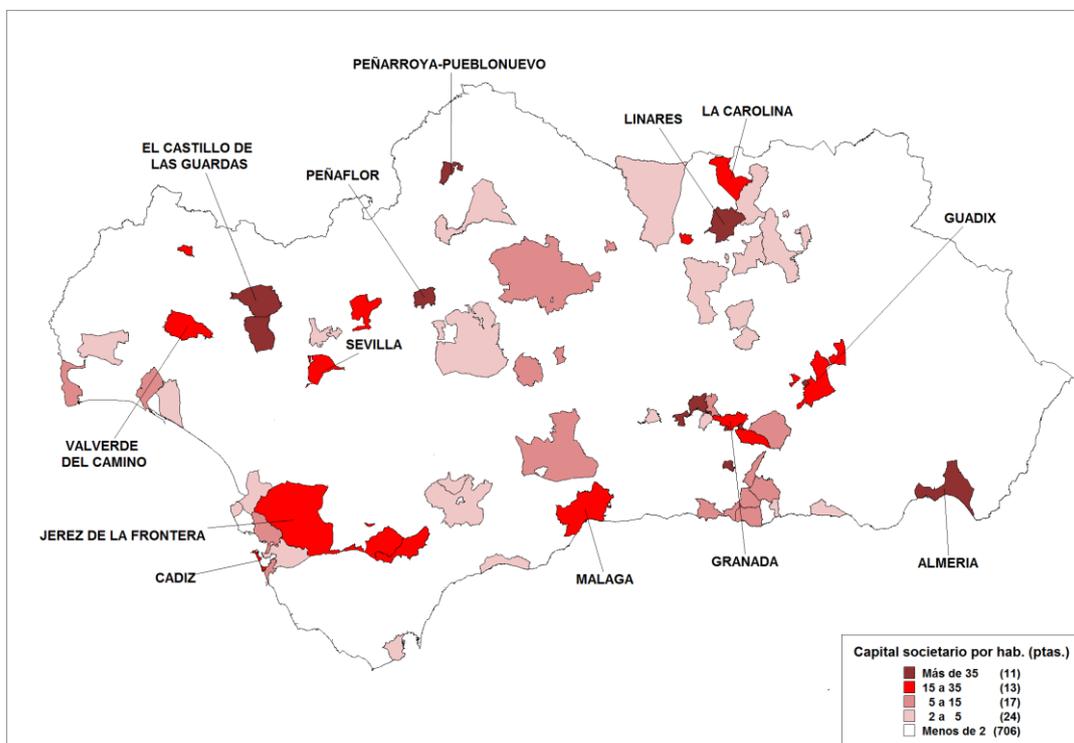
⁵⁷³ Reflejo de los que se ha llamado “sevillanización” de la economía andaluza. La aglomeración de la capital sevillana también provocó efectos difusores, visibles en localidades adyacentes como Camas o Dos Hermanas.

⁵⁷⁴ Debe recordarse que este análisis se hace a partir de la información contenida en SERMA. Quedan fuera, por lo tanto, las sociedades que no se registraron en Andalucía, fundamentalmente mineras de origen foráneo, como *Río Tinto* o *Tharsis*, que dispararían el indicador en los municipios donde operaban.

Mapa 4.5. Distribución del capital societario neto por municipios (%), 1886-1959

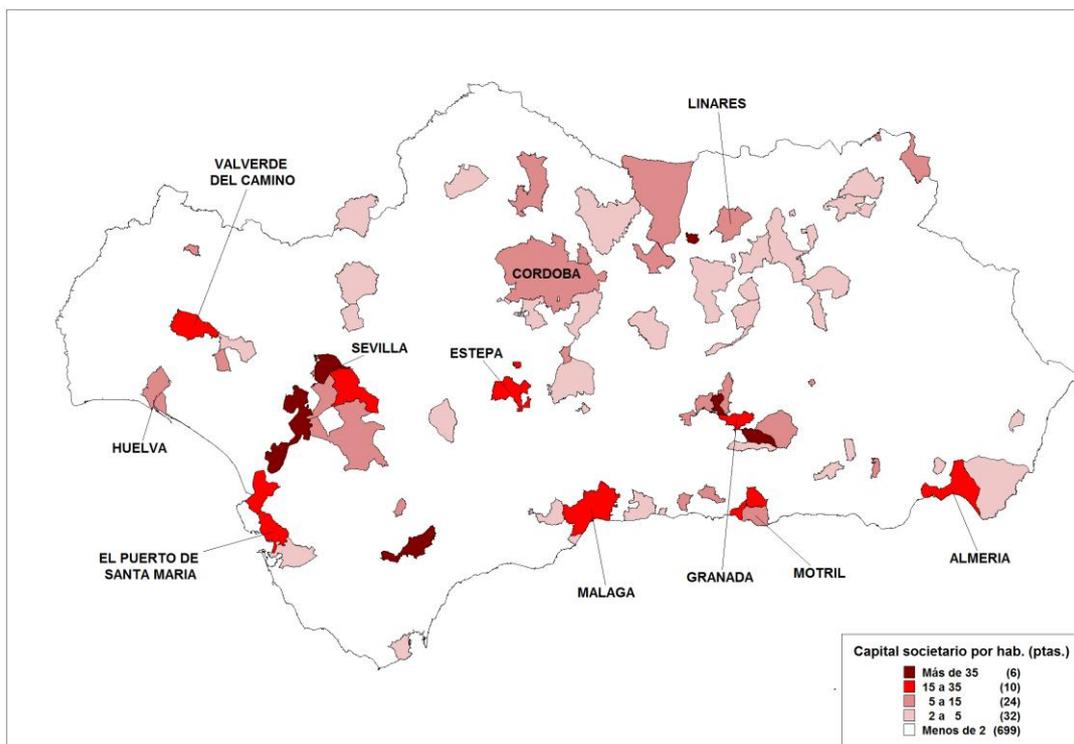


Mapa 4.6. Capital neto anual por habitante (pesetas de 1913), Andalucía 1886-1913

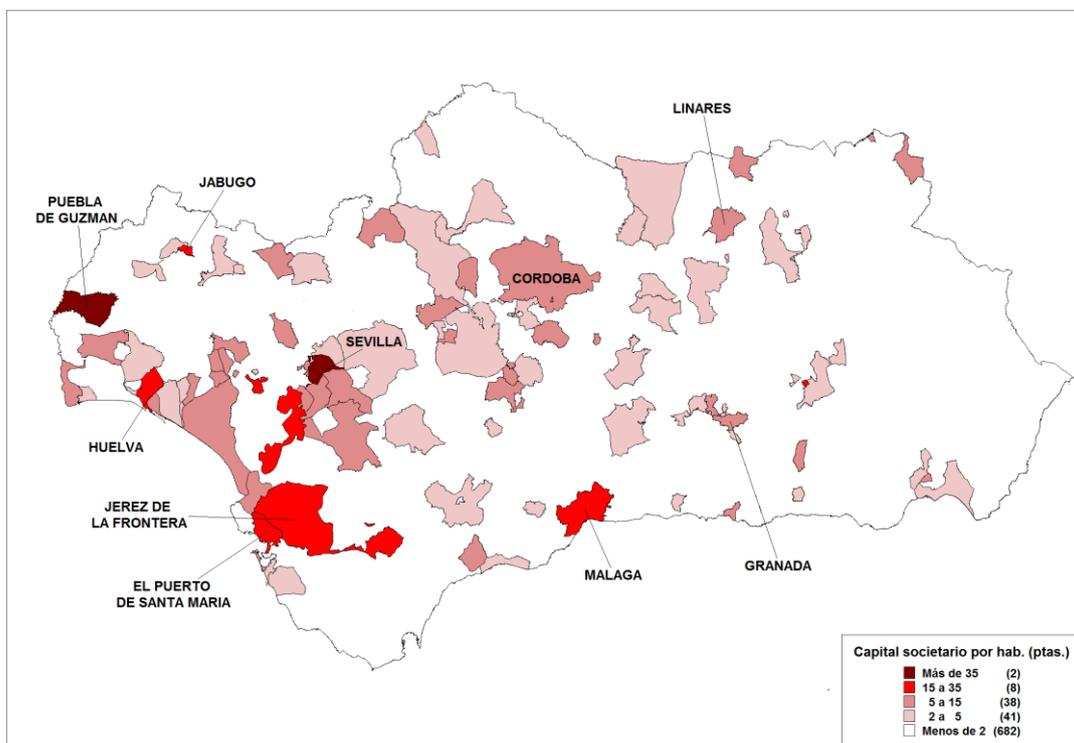


Fuente: elaboración propia, véase texto.

Mapa 4.7. Capital neto anual por habitante (pesetas de 1913), Andalucía 1914-35



Mapa 4.8. Capital neto anual por habitante (pesetas de 1913), Andalucía 1936-59



Fuente: elaboración propia, véase texto.

Los mapas 4.6-4.8 muestran la evolución del capital societario neto anual per cápita, en los tres cortes temporales habituales. La distribución de la actividad empresarial es muy similar a la obtenida a partir de la creación de sociedades, y sólo se aprecian ligeras diferencias: por ejemplo, en los años 1886-1913, el capital per cápita concede un mayor protagonismo a los núcleos minero-metalúrgicos; en la etapa 1914-1935 se percibe mejor el estancamiento de Jerez de la Frontera y Cádiz, o de Ayamonte, así como la concentración de la actividad del distrito de Linares-La Carolina en el núcleo de Linares; y en 1936-1959 ambos indicadores reflejan, de un modo casi idéntico, la pérdida de intensidad empresarial de Andalucía Oriental y la consolidación de los principales núcleos de Andalucía Occidental.

4.1.2. Sistemas empresariales locales

Combinando el análisis de los dos indicadores explicados en el apartado anterior –creación de compañías y capital societario, ambos en términos per cápita– se han identificado los principales sistemas empresariales locales de la región, entendiendo por sistema empresarial local un conjunto de municipios próximos entre sí que comparten una misma especialización empresarial y que interactúan entre sí⁵⁷⁵. Esta especialización no significa el dominio absoluto de una única actividad empresarial sobre las demás, sino el predominio de una función principal, en un modelo en el que tiene cabida la superposición de otras actividades importantes. De acuerdo con esto, se han clasificado los sistemas empresariales en cuatro categorías:

1) Sistemas empresariales redistribuidores, definidos por su relación con la exportación de materias primas y productos elaborados, aunque no necesariamente en su propio territorio; aquí se incluyen los sistemas de Sevilla, Málaga, Almería y Huelva.

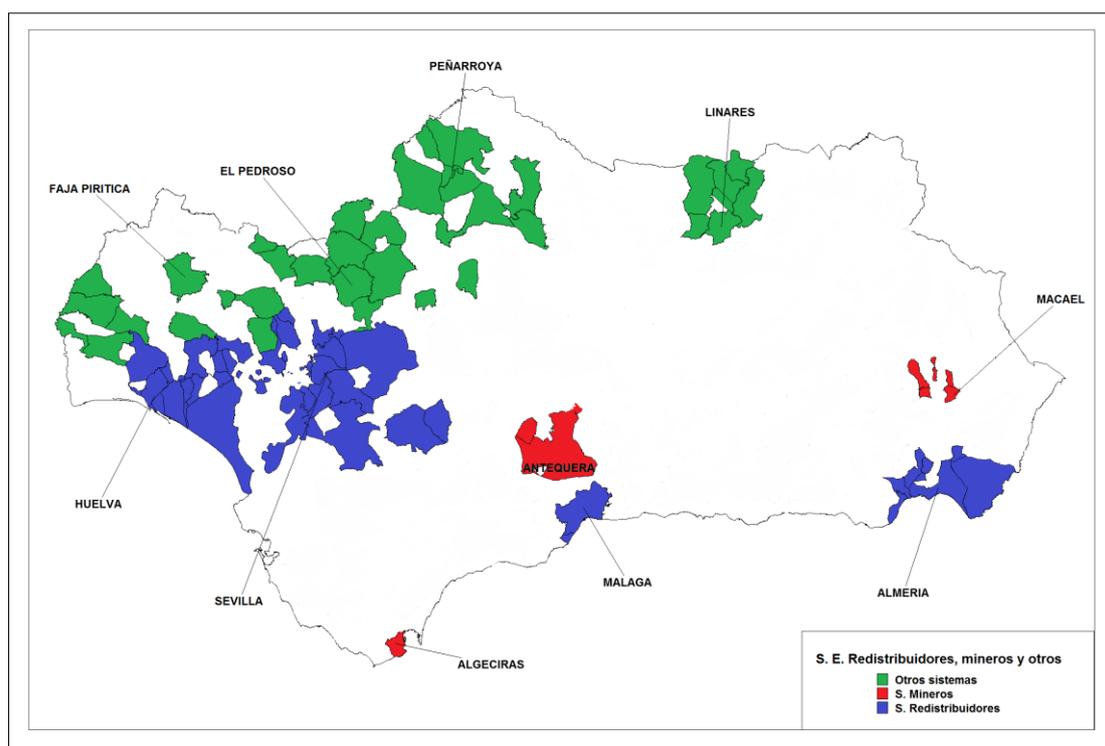
2) Sistemas empresariales agroalimentarios, aquellos que basaron su crecimiento en esta actividad industrial, como en el caso de Cádiz-Jerez –que además exportaba directamente su principal producto, el vino– o Granada –que articuló su crecimiento en torno al azúcar de remolacha–. También se incluye aquí el sistema de Córdoba, que experimentó un desarrollo industrial más diversificado.

⁵⁷⁵ No debe identificarse “sistema empresarial local” con el sistema productivo definido por Garófoli (1981 y 1994) en el que domina un único sector fabril, sino más bien con el concepto de “área-sistema” del mismo autor, que supone una cierta diversificación de la producción.

3) Sistemas empresariales mineros, que tuvieron en las décadas interseculares una etapa propicia para su desarrollo, y entre los que se incluyen Linares-La Carolina, Peñarroya, El Pedroso o la Faja Pirítica.

4) Otros sistemas empresariales que no se ajustan exactamente a ninguno de los anteriores y que en el momento estudiado o bien daban síntomas de agotamiento de sus especializaciones tradicionales –Antequera– o anunciaban las que desarrollarían en los años posteriores –Algeciras o Macael–.

Mapa 4.9. Sistemas empresariales redistribuidores, mineros y otros



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA e INE

A continuación se analizan los principales sistemas empresariales y se plantea si llegaron a constituirse en “territorios de progreso”, alcanzando una relativa modernización económica.

1) Sistemas empresariales redistribuidores

Se caracterizaron por su función como intermediarios entre los productos de la región y los mercados exteriores, extranjeros o nacionales. No se trata de que en los principales núcleos de los sistemas primaran las empresas y las inversiones vinculadas

directamente al comercio de estos productos, sino de que en ellos sea perceptible el estímulo de la actividad comercial. Por ejemplo, en Málaga se dio una importante concentración de sociedades dedicadas al refinado de aceite de oliva, beneficiándose de su posición como puerto exportador. Los sistemas que lograron alcanzar unos niveles mínimos de aglomeración durante el tiempo que se mantuvo su vínculo con los mercados exteriores posteriormente pudieron diversificar su tejido empresarial, como ocurrió con Málaga o Huelva. Otros, como fue el caso del sistema de Almería, cuando acabaron sus ciclos exportadores –de productos agrarios o de minerales– se estancaron.

Los sistemas empresariales redistribuidores fueron cuatro: Sevilla, Málaga, Almería y Huelva (mapa 4.9). El primero en importancia fue el de Sevilla, que recibió más del 44% de la inversión societaria de la región y en el que se constituyó una cuarta parte de las empresas⁵⁷⁶. En él se distinguieron dos espacios diferenciados, la capital, el núcleo urbano más poblado de Andalucía, con una importante tradición de comercio colonial; y los municipios agrarios de su entorno⁵⁷⁷. Con todo, hay que señalar que el 90% de las empresas y casi el 95% del capital registrado en este sistema se concentraban en Sevilla, y que únicamente en la etapa 1936-1959 se produjo una disminución de esos porcentajes, muy leve.

Aunque existe una amplia bibliografía sobre aspectos parciales de la historia económica de Sevilla, la visión de conjunto más sugerente para una parte del periodo que aquí se analiza se debe al profesor Arenas, que estudia la formación del capitalismo en el área sevillana entre los años 1892 y 1923, para concluir que en este periodo y

⁵⁷⁶ Para el análisis se han elaborado los cuadros auxiliares A.4.2-A.4.5, que se encuentran en el apéndice del capítulo y que muestran la inversión neta, la creación de sociedades, la población y la estructura sectorial de cada sistema.

⁵⁷⁷ Se trata de Albaida del Aljarafe, Alcalá de Guadaíra, Alcalá del Río, Brenes, Camas, Carmona, Coria del Río, Dos Hermanas, El Garrobo, Gerena, Gines, Morón de la Frontera, Pilas, La Puebla de Cazalla, La Puebla del Río, La Rinconada, San Juan de Aznalfarache, Sanlúcar la Mayor y Utrera. La población del sistema entre 1900 y 1950 pasó de 246 mil a 606 mil habitantes (cuadro A.4.2 del apéndice). Aunque podían haberse tratado como dos áreas diferenciadas, asignando a la ciudad de Sevilla el papel de capital-exportadora, y al segundo territorio la calificación de sistema agroindustrial, se ha optado por mantenerlas unidas, por los fuertes lazos económicos y empresariales entre las dos: a la complementariedad de las actividades agrarias y agroindustriales con las comercializadoras, se sumaban fuertes lazos empresariales, que se reflejan en la constitución en la capital de sociedades que desempeñaban su función en los municipios próximos; en la interacción de empresarios e inversores de los dos ámbitos en las mismas empresas y, en el hecho de que en la capital sevillana residieran buena parte de los principales actores económicos del área, con independencia de que sus compañías mercantiles estuvieran localizadas en los restantes municipios. Además, en la ciudad de Sevilla residía la mayor parte de los grandes propietarios rurales de la provincia. Sus conexiones con el mundo empresarial durante la Restauración se aprecian en Sierra Alonso (1992), y Arenas (1995); y, especialmente, en Florencio (1994).

como consecuencia del “viraje nacionalista” de la política española, la capital andaluza –y por extensión, toda la región– renuncia al desarrollo industrial para convertirse en exportadora de materias primas y productos agrarios; el principio del fin de la industria sevillana se produjo, según este autor, al acabar la Primera Guerra Mundial⁵⁷⁸.

Cuando se analizan los indicadores mercantiles en un periodo de tiempo más amplio la imagen no es tan pesimista⁵⁷⁹: en 1886-1913, tanto la creación anual de empresas como la inversión societaria anual fueron notablemente inferiores a las del periodo posterior (25 sociedades al año frente a 30, y 3,2 millones de pesetas de 1913⁵⁸⁰, por 11,3 millones, véase cuadro A.4.2 del apéndice). En 1936-1959, ambos indicadores aumentaron aún más, lo que se explica por la conjunción de diversos factores, pero sobre todo porque el principal núcleo de población del sistema, Sevilla, había alcanzado un tamaño crítico suficiente como para desencadenar economías de aglomeración, y aumentado su capacidad para absorber iniciativas empresariales e inversiones⁵⁸¹. En este sentido, debe señalarse que el sevillano fue prácticamente el único de los sistemas andaluces en el que la constitución de firmas y la inversión empresarial siguieron una trayectoria ascendente en los tres periodos⁵⁸².

Los sectores más destacados del sistema sevillano fueron los servicios, la industria agroalimentaria y la electricidad, aunque los demás –y, especialmente algunos sectores industriales como el textil, la fabricación de maquinaria, de material de transporte o la metalurgia, también mostraron un desarrollo relativamente importante. Además, Sevilla acaparó la mayor parte de la inversión empresarial registrada en la región en casi todas las ramas de actividad, con excepción de la minería y los tranvías (cuadro A.4.4 del apéndice).

En términos de capital neto el predominio fue del sector electricidad y agua (más de 350 millones de pesetas constantes). Con respecto al eléctrico, estuvo condicionado

⁵⁷⁸ Arenas (1995), p. 314. La vuelta a la normalidad de los productores europeos hizo que la industria española se replegara al mercado nacional, aumentando la competencia con las regiones más industrializadas.

⁵⁷⁹ El profesor Arenas estudia la formación de capital y los distintos sectores empresariales utilizando indicadores similares a los de este trabajo, elaborados a partir del Registro Mercantil de Sevilla. Aunque, a la hora de hacer comparaciones, debe tenerse en cuenta que aquí se analiza el “sistema empresarial local” sevillano.

⁵⁸⁰ Como en los capítulos anteriores, mientras que no se diga lo contrario se habla de pesetas constantes de 1913.

⁵⁸¹ Recuérdese que desde los años veinte se estaba produciendo lo que se ha dado a llamar “sevillanización” de la economía andaluza.

⁵⁸² El único caso más en el que se dio una subida de ambos indicadores con respecto a los periodos anteriores fue el de Algeciras.

por el crecimiento de la mayor empresa, *Sevillana*, creada en 1894 y que fue absorbiendo al resto de firmas de la zona, y posteriormente, de la región⁵⁸³; en cuanto al abastecimiento de agua, la principal iniciativa, a principios del siglo XX, fue de origen británico⁵⁸⁴.

Los servicios fueron la primera actividad en número de nuevas empresas (casi 1.200) y segunda en capital neto (175 millones de pesetas). Dentro del sector servicios, el mayor peso correspondió al comercio, donde junto a un buen número de pequeñas sociedades dedicadas a la venta minorista de todo tipo de bienes de consumo sobresalieron un grupo de grandes firmas entre las que había almacenes de tejidos, compañías que traficaban al por mayor con coloniales, importadores de maquinaria agrícola y automóviles, y exportadores de productos agroalimentarios, fundamentalmente aceite de oliva⁵⁸⁵.

La segunda actividad en importancia del sector servicios fue el transporte (41 millones). Entre 1860 y 1900 el puerto sevillano se convirtió en el tercero del país, clave en la navegación de cabotaje⁵⁸⁶. Hasta la Primera Guerra Mundial el naviero fue un negocio dinámico; con posterioridad, dominaron las empresas dedicadas al transporte de mercancías o pasajeros por carretera, que se desarrollaron especialmente tras la Guerra Civil.

A pesar de la especialización comercial, en Sevilla no se pudo crear un banco moderno que pudiera competir con los madrileños o vascos que, a principios del siglo XX, estaban estableciendo sus redes de sucursales por el territorio español⁵⁸⁷. Entre 1886 y 1959 se constituyeron una veintena de sociedades relacionadas con el crédito,

⁵⁸³ La mayoría de las sociedades eléctricas fueron absorbidas por *Sevillana*, que acabó monopolizando el sector en la región. Este es uno de los casos en el que el capital de la empresa se adjudica a un sistema concreto, aún sabiendo que tenía activos en muchos otros. Sobre *Sevillana* y el sector eléctrico andaluz, Núñez Romero-Balmás (1993), Bernal (1994a) y Garrués (1999).

⁵⁸⁴ Como en otras ciudades españolas, los servicios públicos fueron vistos como posibles negocios por grupos empresariales foráneos: *Sevillana* fue iniciativa de empresarios centroeuropeos; *The Seville Waterworks*, la empresa de aguas, se constituyó en Londres (1900), y una iniciativa anterior, *Compañía de Servicios de Agua* (1893), lo hizo en Bruselas.

⁵⁸⁵ Entre estas últimas, 25 sociedades se registraron con capitales iniciales importantes, con una media de 1 millón de pesetas de 1913; el resto se lo hizo con un capital social más modesto, en torno a las 60 mil pesetas. De las primeras, todas se constituyeron en la ciudad de Sevilla, salvo *Compañía Exportadora*, que comerciaba con aceite de oliva, y se constituyó en Barcelona en 1933.

⁵⁸⁶ Véase Valdalisó (1999a y 2000). La empresa más destacada era *Ybarra y Cía.*, que explotaba la línea Marsella-Bilbao.

⁵⁸⁷ Se dieron dos intentos de crear un gran banco en Sevilla, después de la desaparición del *Banco de Sevilla*, absorbido por el *Banco de España* en 1874. Ambos se denominaron *Banco de Andalucía*. Véase el comentario del sector en la adenda.

pero, salvo excepciones, no tuvieron gran trascendencia⁵⁸⁸. En cambio, tuvo un mayor desarrollo el sector de los seguros, especialmente en los años que siguieron a 1914 y en el ramo de los seguros agropecuarios⁵⁸⁹.

La primera actividad industrial fue la agroalimentaria⁵⁹⁰, en la que el sistema sevillano representó casi un tercio de la inversión andaluza del sector. En la etapa 1886-1913 el capital neto supuso el 11% de la de todo el sistema, concentrado en tres especialidades, aceite, molinería y cerveza. En la etapa siguiente, la inversión agroalimentaria se multiplicó por 2,5, pero la evolución del indicador es engañosa, dado que disminuyó en todos los subsectores, con las excepciones de las conservas vegetales –aderezo de aceitunas– y, fundamentalmente, de la industria azucarera. En 1936-1959 el capital societario aumentó en términos absolutos, y su contribución al sistema fue del 13%⁵⁹¹.

La industria sevillana no se limitó a la especialización agroalimentaria. En Sevilla se concentró el 65% del capital de la industria textil andaluza entre 1886 y 1959. En términos absolutos, en el periodo 1914-1935 creció con respecto a la etapa anterior; pero el salto cuantitativo y cualitativo tuvo lugar en 1936-1959, con la creación de la gran empresa textil andaluza posterior a la Guerra Civil, *Hilaturas y Tejidos Andaluces, Hytasa*⁵⁹².

La industria metalúrgica, uno de los ejemplos utilizados por Arenas para basar su argumentación, se estancó relativamente en los años 1914-1935 con respecto a la etapa anterior. En cambio, a partir de 1936 resurgió en todos los ramos, construcción de maquinaria, maquinaria y material eléctrico y material de transporte⁵⁹³.

A los sectores industriales citados habría que añadir el desarrollo de la industria corchera en las décadas de 1910 y 1920, cuando actuaron en la capital hispalense algunas de las principales sociedades del sector, como la filial de *Armstrong Cork Company*; y de la industria de cemento y materiales de construcción, que despegó en el periodo 1914-1935.

⁵⁸⁸ Véase Piñar (1984a) y Titos (2003).

⁵⁸⁹ Las principales sociedades, en Pons Pons (2003).

⁵⁹⁰ La industria agroalimentaria ocupó la tercera posición en capital societario (126 millones de pesetas) y el segundo en número de empresas (209).

⁵⁹¹ Todos los subsectores, salvo el azucarero, crecieron en términos absolutos y, en términos relativos, la cerveza (30%), las conservas vegetales (28%), el aceite (20%) y el vino (10%) fueron los más destacados.

⁵⁹² Fernández Roca (1998a).

⁵⁹³ Con respecto a este último hay que señalar la constitución, en 1938, de *Industrias Subsidiarias de Aviación*.

El análisis anterior muestra que la actividad empresarial en el sistema sevillano no decayó tras la Primera Guerra Mundial, y que incluso profundizó en la diversificación de su tejido societario; del mismo modo, entre 1886 y 1959 concentró una parte muy importante de la inversión mercantil de la región, prácticamente en todos los sectores. Ahora bien, falta la comparación a nivel nacional: en el capítulo 2 se ha presentado un indicador de formación de capital societario per cápita para contrastar la trayectoria de las provincias andaluzas con la de otras provincias españolas. A través de este indicador se apreciaba: 1) que después de 1914 la provincia de Sevilla, al contrario que el resto de las andaluzas, no perdía terreno con respecto al grupo de provincias que formaban un segundo nivel en la economía nacional –el primero eran las de Vizcaya, Guipúzcoa, Barcelona y Madrid– y que incluso recortaba distancias con las líderes a partir de la crisis de 1929; y 2) que, en cambio, en los años que siguieron a la Guerra Civil, Sevilla fue sobrepasada claramente por provincias como Navarra, Valencia o Zaragoza, al tiempo que se alejaba de las provincias líderes.

Ahora sí se puede plantear la pregunta de si constituyó el sistema sevillano un territorio de progreso, y la respuesta es positiva, dado que no se puede negar su dinamismo con respecto al resto de la región; pero matizando que sus posibilidades de crecimiento se vieron muy limitadas a partir de la Guerra Civil y en un contexto de aislamiento y autarquía que lo alejaron de los mercados exteriores⁵⁹⁴; así como que, su estructura empresarial siguió dominada por sectores tradicionales.

El segundo sistema redistribuidor fue el de Málaga⁵⁹⁵; al igual que en el caso de Sevilla, a la altura de 1866 el puerto malagueño contaba con una trayectoria previa como intermediario entre productos andaluces –agrarios, como vinos, pasas y aceite, y minerales– y mercados exteriores⁵⁹⁶. Pese a sus reducidas dimensiones espaciales, registró el 12% de las nuevas empresas y del capital neto societario invertido en la región entre 1886 y 1959⁵⁹⁷.

Más de la mitad de las 1.110 firmas creadas en Málaga se dedicaban al sector comercial (representaban el 15% de las empresas comerciales andaluzas, y el 20% del

⁵⁹⁴ La misma conclusión obtiene Parejo (2009), p. 130.

⁵⁹⁵ Incluyó el municipio de Torremolinos, que entre 1930 y 1991 fue una pedanía de Málaga. La población del sistema creció de 134 a 280 mil habitantes, entre 1900 y 1950.

⁵⁹⁶ El comercio internacional en la Málaga anterior a 1830, en Gámez Amián (1992).

⁵⁹⁷ Sólo fue superado por Sevilla en términos de capital, y pos Sevilla y Cádiz-Jerez en cuanto al número de constituciones.

capital neto), que experimentó una época de bonanza notable en el primero de los periodos analizados, el anterior a 1914, al menos en lo que respecta a la incorporación de nuevas sociedades. El segundo sector, en número de empresas, fue la industria agroalimentaria (10% del capital neto andaluz del ramo); la inversión y el número de constituciones apuntan a un periodo de auge en la primera etapa, coincidiendo con la superación de la crisis agraria finisecular, encabezado por el aceite, el vino y, en menor medida, la industria harinera. Los dos primeros productos estaban destinados a los mercados exteriores y, en el caso del aceite, las sociedades exportadoras afincadas en Málaga instalaron en la ciudad refinerías en las que se terminaba de elaborar materia prima obtenida en las provincias del interior. En 1914-1935 los indicadores disminuyeron ostensiblemente, aunque este descenso está en parte relacionado con la ausencia de datos para algunos años⁵⁹⁸.

La misma caída se aprecia en otros dos sectores fabriles destacados del sistema, el metalúrgico y el textil –emblemas de los intentos modernizadores andaluces en la primera revolución industrial– que sólo aumentaron en los años previos a la Primera Guerra Mundial, cuando se beneficiaron brevemente de la escasez de productos en el mercado interior hasta que, finalizado el conflicto, volvieron a competir en desventaja con otras regiones españolas. La industria textil aún recuperó cierta importancia tras la Guerra Civil, con la pervivencia de *Industria Malagueña*, creada por los Larios en 1847⁵⁹⁹.

Como en el sistema sevillano, la actividad predominante en términos de capital neto fue la electricidad, con la presencia de *Hidroeléctrica del Chorro*⁶⁰⁰, que protagonizó un proceso de integración sectorial similar al de *Sevillana* en su respectiva área de influencia.

El crecimiento demográfico de Málaga, que pasó de 135 mil a 280 mil habitantes de derecho entre 1900 y 1950, estimuló el desarrollo de sectores ligados a la urbanización, como el de los tranvías y la construcción. Después de 1936 la inversión societaria neta superó los 5 millones de pesetas anuales, muy por encima de los periodos previos, siendo los sectores más importantes el eléctrico, los servicios, la construcción y las industrias agroalimentaria, química y textil. La política autárquica cerró los

⁵⁹⁸ Véase Apéndice 1. La ausencia de datos afecta especialmente al número de sociedades, y en menor medida al capital.

⁵⁹⁹ Sobre esta empresa, véase Parejo (1990), pp. 51 y ss., y Parejo (1999).

⁶⁰⁰ Chorro, promovida por empresarios malagueños y sevillanos, se registró en Madrid en 1903, y posteriormente trasladó su domicilio a Málaga. Sobre esta compañía, Bernal (1994a), pp. 230 y ss.

mercados exteriores a los principales productos que salían por el puerto malagueño, aunque la ciudad había alcanzado un tamaño suficiente para generar economías de aglomeración, que permitieron una mayor diversificación del tejido industrial. La provincia de Málaga, en la que este sistema era el principal núcleo económico, iba a superar a partir de los años sesenta a la de Sevilla en términos de capital societario per cápita, sumando un nuevo sector de peso a su estructura empresarial, el turismo.

El tercer sistema empresarial redistribuidor que se ha considerado es el de Almería, cuya función exportadora era más reciente que en los casos de Sevilla y Málaga, y se originó en las últimas décadas del siglo XVIII, con la barrilla. Sánchez Picón ha estudiado los distintos ciclos que se sucedieron en la economía provincial, vinculados a la demanda exterior y caracterizados por el predominio de un único producto que suponía el 70% de lo exportado: comenzaron con el ciclo del plomo, que tuvo su fase expansiva entre 1820 y 1860, y una recuperación posterior hasta la caída del precio del mineral en 1878; continuaron con el alza del esparto (1861-1870) y el aumento de la exportación de la uva de embarque (1861-1885), preludio de la gran época uvera, entre 1900 y 1914; y entre ellos se intercaló el ciclo expansivo de la minería del hierro, entre los años 1896 y 1914⁶⁰¹. Estos ciclos no se desarrollaron exclusivamente en el sistema empresarial de Almería⁶⁰², sino que abarcaron distintas zonas de la provincia, como Adra y Berja –minería– o las comarcas del Levante almeriense –minería y uva–. Pero paulatinamente los empresarios y las empresas se fueron concentrando en torno a la capital, que se afianzó como principal puerto exportador⁶⁰³.

Sánchez Picón concluía su análisis afirmando que el sector exterior no produjo en Almería los efectos positivos que le atribuyen las teorías del comercio internacional⁶⁰⁴. Poca relación tienen los ciclos exportadores comentados con la actual situación del litoral almeriense –con importantes niveles de creación de empresas, como

⁶⁰¹ Sánchez Picón (1992). Además del trabajo citado y de una primera aproximación al tema en Sánchez Picón y Méndez (1982), otros autores han estudiado por separado los ciclos de la economía almeriense: la minería en Nadal (1981 y 1983), Sánchez Picón (1983 y 2005), Pérez de Perceval (1985 y 1989) y Núñez Romero-Balmas (1985); el esparto en Núñez (1984 y 1985) y Gómez Díaz (1985); y la uva en Méndez (1980a y 1980b), Jiménez Blanco (1986) y Morilla (1989).

⁶⁰² Incluye a la capital, y a los municipios de Benhadux, Enix, Gádor, Níjar, Rioja, Roquetas de Mar y Turrillas. Su población osciló entre 71 mil habitantes (1900) y 98 mil (1950).

⁶⁰³ La historia económica del puerto de Almería en Sánchez Picón y Cuéllar (2010b).

⁶⁰⁴ Sánchez Picón (1992), pp. 521-522.

mostraba el mapa 4.1– en el que ha surgido una nueva actividad exportadora, la agricultura intensiva⁶⁰⁵, capaz de desencadenar economías de aglomeración⁶⁰⁶.

En el sistema almeriense se constituyeron el 4% de las compañías mercantiles registradas en Andalucía entre 1886 y 1959, y se inscribió una inversión societaria neta ligeramente inferior al 5% del total de la región. El comercio y la minería fueron las actividades más comunes entre las nuevas firmas y, en función del capital, predominó la minería, responsable de un tercio de la inversión en el sistema⁶⁰⁷, seguida de la electricidad (18%), del comercio (8%) y de la industria de la madera (6%).

Los años más dinámicos del sistema se correspondieron con la etapa anterior a 1914: el capital neto invertido al año entre 1886 y 1913 fue de 2,5 millones de pesetas constantes, superior al de la etapa siguiente y muy lejos del periodo 1936-1959. El auge de la etapa inicial se explica por la confluencia de los ciclos minero –hierro, sobre todo– y de la uva, a los que la Gran Guerra puso fin; esto se refleja en el peso de la minería (más del 90% del capital minero se invirtió en estos años); en el del sector servicios, donde primaron las sociedades comerciales⁶⁰⁸, y en el de la industria maderera, que registró hasta 12 iniciativas relacionadas con la construcción de toneles o envases para la exportación de uva.

Entre 1914-1935 el sector más destacado fue el comercial, aún con importante presencia de sociedades vinculadas a la exportación (un tercio de las 100 firmas dedicadas a los servicios) y, en términos de capital, el eléctrico.

En el último periodo, entre 1936 y 1939, sólo se salvó del declive la industria metalúrgica, por la aportación de una única empresa, *Francisco Oliveros*, creada a principios de siglo pero que, una vez reconvertida en sociedad anónima, realizó varias ampliaciones de capital en los años cincuenta.

Entre 1886 y 1959, por tanto, el sistema almeriense fue incapaz de convertirse en territorio de progreso a partir de la exportación de minerales y productos agrarios, una

⁶⁰⁵ La expansión de este nuevo sector, en Aznar y Sánchez Picón (2010).

⁶⁰⁶ Sánchez Picón (2011), p. 301. Señala que, sin embargo, aún no se ha completado una “robusta integración económica” con otras áreas de la costa andaluza y murciana, apuntando a elementos similares a los que justificaron el juicio negativo de los efectos del comercio exterior antes de la Guerra Civil, como carencias en la infraestructura de transportes.

⁶⁰⁷ Véase el sector minería en la adenda, y las precauciones sobre el uso de los registros mercantiles para estudiar sus empresas y capitales.

⁶⁰⁸ También se registró la que debía ser una importante iniciativa financiera, el frustrado *Banco Agrícola del Levante de Andalucía*. Véase adenda.

conclusión en consonancia con la tesis de Sánchez Picón para el conjunto de la provincia⁶⁰⁹.

El cuarto y último sistema empresarial redistribuidor fue el de Huelva⁶¹⁰, un espacio complejo en el que confluían distintas facetas económicas y que se articuló por la interacción con los sistemas empresariales más próximos. Como prolongación del eje del Guadalquivir, desarrolló la industria vitivinícola y harinera; y completó la especialización agroalimentaria con la pesca y la industria conservera, que compartía con el sistema empresarial colindante, el de Ayamonte. Pero la influencia más notable fue la derivada de la relación con el sistema minero de la Faja Pirítica, que exportaba la mayor parte de su producción por el puerto de Huelva⁶¹¹, en torno al cual se generó una importante actividad comercial e industrial⁶¹².

El periodo de mayor intensidad en la creación de sociedades fue el de 1914-1935, con siete nuevas empresas al año, pero en términos de capital se correspondió con los años posteriores a 1936, cuando la inversión neta anual superó 1,4 millones de pesetas constantes.

El sector que movilizó el mayor volumen de inversión societaria fue el de los servicios, inversión localizada mayoritariamente en 1936-1959. Tres cuartas partes de esta inversión correspondieron al comercio, especialidad en la que se constituyeron casi 190 sociedades, que atendían necesidades de consumo locales, como tejidos, quincallería o coloniales, pero entre las que también se encontraban compañías exportadoras. La segunda actividad del sector servicios fue el transporte, en el que la creación de empresas se concentró en los años que siguieron a 1942 y estuvieron relacionadas con la carga y descarga de mercancías en el puerto o con el transporte de viajeros por carretera.

⁶⁰⁹ Sánchez Picón (1992).

⁶¹⁰ Estuvo formado por los municipios de Huelva, Almonte, Bollullos Par del Condado, Bonares, Gibraleón, Lucena del Puerto, Moguer, Niebla, La Palma del Condado, Paterna del Campo, San Juan del Puerto, Villalba del Alcor y Carrión de los Céspedes. En total, una población de 77 mil habitantes en 1900, y de casi 135 mil en 1950.

⁶¹¹ Las dos grandes empresas mineras asentadas en la provincia onubense, *Rio Tinto* y *Tharsis*, contaban con sus propios muelles. La relación entre el puerto de Huelva y la minería, en Mojarro (2007) y Mojarro y Romero Macías (2012).

⁶¹² La evolución de las empresas y empresarios onubenses entre 1886 y 1936, ha sido estudiada por Miró (1994 y 1997). En Ferrero y Miró (1996) se analizan las sociedades mercantiles domiciliadas en la ciudad de Huelva y las mineras de la provincia.

Después de los servicios, la industria agroalimentaria fue responsable de una cuarta parte de la inversión societaria, y llegó a un tercio en la etapa más positiva del sistema, 1936-1959. En el periodo 1914-1935 ya se apreciaba el potencial de la industria harinera y vinícola; aunque ambas actividades perdieron peso en términos relativos en la etapa siguiente, en valores absolutos aumentaron considerablemente⁶¹³. Además de estos, a partir de 1936 se desarrollaron otras dos ramas agroalimentarias, la del aceite de oliva y la industria de conservas de pescado. El análisis de la industria conservera debe hacerse de forma conjunta con el del sector pesquero. Este, desde el punto de vista de la creación de sociedades había tenido una etapa positiva a partir de 1910⁶¹⁴, a la que puso fin la crisis de los años treinta; pero se reactivó a partir de 1941, registrándose nuevas sociedades pesqueras y conserveras⁶¹⁵.

Tras los servicios y la industria agroalimentaria, ocupó una posición prominente la minería. El Registro Mercantil no capta bien la realidad del sector extractivo en el sistema onubense, ya que la mayoría de las firmas tenían su actividad principal en el interior de la provincia –en el sistema de la Faja Pirítica– pero también contaban con líneas férreas, muelles, almacenes, oficinas y talleres en Huelva o en otras poblaciones cercanas. Sin embargo, la influencia de la minería fue decisiva en la posterior especialización industrial de la zona, la química. En 1905 se había registrado la sociedad *Productos Químicos de Huelva*, filial de *Rio Tinto*, que aprovechaba el ácido sulfúrico extraído por esta para fabricar abonos, a la que se unirían nuevas firmas. Posteriormente, en los años sesenta se creó el Polo de Promoción Industrial de Huelva, uno de los instrumentos con los que el régimen franquista trataba de potenciar el desarrollo fabril del país, que estimuló la instalación de nuevas empresas químicas⁶¹⁶.

⁶¹³ La harinera movilizó un capital de 3,4 millones de pesetas y registró cinco nuevas sociedades; con el propósito de elaborar vinos, vinagres y aguardientes se constituyeron 10 firmas, y 3,5 millones de pesetas de capital neto sirvieron para reactivar un sector que se extendió por la mayoría de los municipios del sistema, pero sobre todo en La Palma del Condado y Bollullos Par del Condado. Los vinos de esta comarca, en Forneau (1975) y Márquez y Moreno (2000).

⁶¹⁴ Cuando, debido a la crisis del litoral gallego, se establecieron salazoneros de esa procedencia en la zona, aumentando la demanda de pescado (véase Ríos, 2002). Entre 1914 y 1925 la modernización de la pesca andaluza –que había comenzado en las almadrabas– alcanzó a puertos como el de Huelva, según Ríos (2006), p.146.

⁶¹⁵ En concreto, siete y ocho, nuevas firmas, respectivamente. Ríos (2006), p. 148, ha señalado que el crecimiento del sector en los primeros veinte años del franquismo fue extensivo, y no supuso una renovación de las bases tecnológicas.

⁶¹⁶ Fue aprobado mediante Decreto 153/1964 de 30 de enero; una Orden posterior, de 1 de febrero de 1964, fijaba su delimitación territorial, que incluía el municipio de Huelva, y parte de los términos de Palos de la Frontera y San Juan del Puerto. La política de desarrollo regional franquista, aplicada a Andalucía, en Sánchez Domínguez (1999 y 2001).

Aunque esta especialización se mantiene actualmente y es continuación de la actividad empresarial del sistema⁶¹⁷, De la Torre y García Zúñiga han medido el impacto económico de los distintos polos de desarrollo creados en España en este periodo para concluir que, en el caso de Huelva –así como en el de Sevilla– sus efectos fueron inferiores a los del resto de los polos, y no estimularon la industrialización de la zona⁶¹⁸.

Los cuatro sistemas redistribuidores andaluces se articularon a partir de rentas de situación, como puertos próximos a zonas productoras de materias primas. Los de Sevilla y Málaga, que contaban con una trayectoria previa vinculada al comercio internacional y un tamaño demográfico importante desde siglos atrás –aunque la desigual distribución de la renta lastraba el crecimiento de la demanda interna– pudieron alcanzar economías de aglomeración. Aquellos en los que su núcleo principal y su tradición mercantil eran más reducidos encontraron mayores limitaciones para constituirse en territorios de progreso: en el caso de Huelva, el impacto del sistema minero cercano, sumado a elementos institucionales, permitió la consolidación de un área industrial en el periodo posterior. El sistema almeriense, en cambio, declinó cuando lo hicieron sus ciclos exportadores de materias primas; declinar en el que influyeron elementos geográficos, como el aislamiento con respecto al interior de la región y condicionamientos climatológicos, que no favorecieron el desarrollo de un sector agroalimentario similar al de los otros tres sistemas⁶¹⁹.

2) *Sistemas empresariales agroalimentarios*

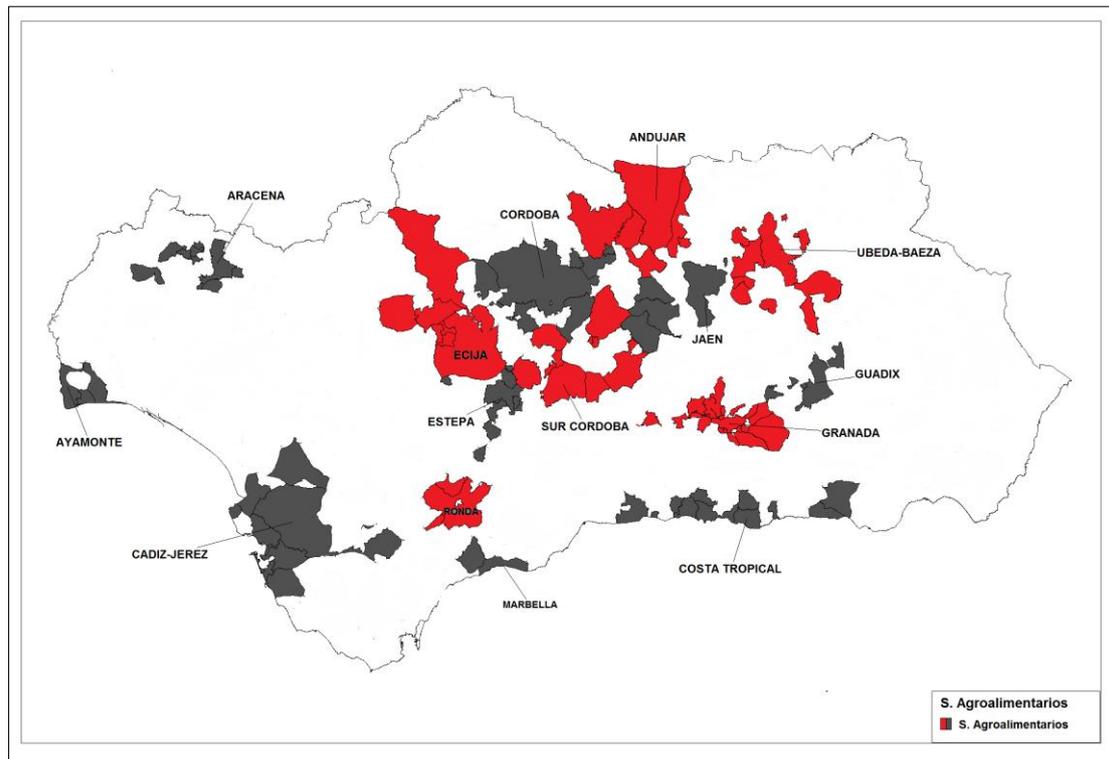
Estos sistemas empresariales locales se articularon en torno a la industria agroalimentaria, la especialización tradicional de la región; fueron los más numerosos y, en algunos casos, sirvieron de punto de partida para el desarrollo de otros sectores (mapa 4.10).

⁶¹⁷ En la legislación que ponía en marcha el Polo, se enunciaban las ventajas que ofrecía su localización, entre ellas la producción de piritas, reservas de manganeso y sal común; pero también la producción pesquera, ganadera, vitivinícola, de aceite de oliva y orujo.

⁶¹⁸ De la Torre y García Zúñiga (2013b). En la p. 50 señalan que “El polo petroquímico de Huelva es paradigmático de cómo las grandes empresas fueron incapaces de generar un efecto propulsor de desarrollo industrial sostenido ni en términos de empleo ni de valor; al contrario, su coste medioambiental ha sido muy elevado y su continuidad responde al carácter estratégico en el abastecimiento y procesado de derivados del petróleo que precisa la economía española”.

⁶¹⁹ El aislamiento con respecto a los mercados interiores hizo que mantuviera una especialización agraria tradicional y ligada al autoconsumo, de baja productividad.

Mapa 4.10. Sistemas empresariales agroalimentarios



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

El primero de los sistemas agroalimentarios se ha denominado Cádiz-Jerez de la Frontera⁶²⁰, y ha constituido uno de los principales focos económicos de Andalucía. En los siglos previos a la segunda revolución tecnológica Cádiz había participado como protagonista en el comercio colonial –sustituyendo a Sevilla como cabeza de la Carrera de Indias en 1717– pero a lo largo del siglo XIX su posición se fue debilitando⁶²¹. El declive comercial de Cádiz fue progresivo y, como ha subrayado Tedde, después de

⁶²⁰ Incluyó, además de los municipios que le dan nombre, los de Chiclana de la Frontera, Chipiona, El Puerto de Santa María, Puerto Real, San Fernando, Sanlúcar de Barrameda y el sevillano de Lebrija. La población total fue de 280 mil habitantes en 1900 y 361 mil en 1950. Podría haberse dividido en dos sistemas, uno limitado a la ciudad de Cádiz, entendida como centro redistribuidor; y otro limitado al Marco de Jerez, como sistema específicamente productor; pero en un análisis de largo plazo y para el periodo analizado, ambas zonas participaron en una misma dinámica.

⁶²¹ La actividad comercial gaditana en la edad moderna y contemporánea, antes del periodo que se analiza en esta tesis, en García-Baquero (1976, 1978a y 1978b), Bustelo (2005), Cózar (2003 y 2007) y Fernández Pérez (1997). En la bahía gaditana se ensayaron algunos de los primeros experimentos fabriles del país, caso de la industria algodonera, señalada por los profesores Nadal (1984) y Bernal (1999).

1820 la ciudad aún mantuvo una estructura financiera superior al resto de ciudades españolas, salvo Madrid y Barcelona⁶²².

Muy próxima a Cádiz se encuentra la zona de producción de un tipo de vino que desde las primeras décadas del ochocientos aumentó su demanda en el mercado británico, hasta convertirse en uno de los principales productos de exportación de la economía nacional⁶²³. Entre el último tercio el siglo XVIII y mediados del siglo XIX la vitivinicultura jerezana se transformó en una agroindustria moderna, en un proceso que ha explicado Maldonado⁶²⁴; el éxito del jerez se debió, según Simpson, a un cambio de moda en el gusto de los consumidores británicos, que mantuvo el precio al alza hasta 1863; diez años después disminuyeron las exportaciones y el sector se encontraba en franco retroceso⁶²⁵. Para superar esta situación, los empresarios de la zona comenzaron a introducir innovaciones, como la búsqueda de nuevos mercados, la elaboración de brandy o el embotellado en origen⁶²⁶, en un proceso de destrucción creativa que alteró la estructura empresarial del sector antes de propiciar su recuperación en las décadas centrales del siglo XX⁶²⁷.

A mediados del ochocientos, en el momento de máximo esplendor de la industria vitivinícola, Jerez de la Frontera era una ciudad dinámica, en la que se creó un banco de emisión, se sucedieron iniciativas que pretendían modernizar tecnológicamente el campo⁶²⁸ y fue pionera en España en proyectos de construcción de líneas férreas⁶²⁹.

⁶²² Tedde (1981a), p. 351. En 1856, sólo el *Banco de Barcelona* y el *Banco de Cádiz* seguían teniendo la condición de bancos emisores, además del *Banco de España*. Los bancos de emisión de Cádiz en Ruiz Vélez-Frías (1977), Tedde (1981b) y Titos (2003).

⁶²³ Prados (1988), pp. 199-201, afirma que entre 1855 y 1875 contribuyó en un 25% al incremento de las exportaciones. Montañés (2000), pp. 202-203: en el periodo de esplendor, entre 1855 y 1869, el jerez llegó a significar el 19% del valor de todas las exportaciones nacionales; en la etapa siguiente, entre 1870 y 1885, se redujo al 9% del valor de las exportaciones españolas.

⁶²⁴ Maldonado (1988 y 2004).

⁶²⁵ Simpson (1985), p. 174. Entre las razones que explican el fin del auge apunta el elevado coste del vino jerezano, la pérdida de calidad y el cambio del gusto de los consumidores.

⁶²⁶ Simpson (1985), p. 183.

⁶²⁷ Maldonado (2004), p. 196. El sector vitivinícola jerezano cuenta con buenos estudios los citados y los de Cabral (1987), Ramos y Maldonado (1997), Ramos (1999), Montañés (2000a y 2000b) y Jiménez Blanco (2009) que, sin embargo, no traspasan el primer tercio del siglo XX. La principal excepción la constituye Lignon-Darmaillac (2004), que llega hasta los años noventa.

⁶²⁸ Bernal, Florencio y Martínez (2010), pp. 125-127.

⁶²⁹ En 1829 y 1830 empresarios jerezanos obtuvieron sendas concesiones para construir un ferrocarril que uniera la ciudad con los puertos; sin embargo, hubo que esperar hasta 1854 para que entrara en funcionamiento un tramo de la primera línea férrea en Andalucía, entre Jerez y el Puerto de Santa María. Sobre las primeras iniciativas, véase Torrejón (2006) y Cuéllar (2008a).

Los indicadores societarios del sistema Cádiz-Jerez entre 1886 y 1959 hablan de dinamismo en la creación de sociedades (casi 1.200 firmas, número sólo superado por el sistema sevillano). En términos de capital neto ocupó la tercera posición, por detrás de Sevilla y Málaga, y aportó el 11% del total andaluz. La industria agroalimentaria fue la actividad que movilizó el mayor volumen de inversión del sistema, casi el 40% del total, seguida muy de lejos por el comercio (10%)⁶³⁰.

Por periodos, la etapa más positiva desde el punto de vista de la creación de empresas correspondió a los años 1886-1913, con una media de 22 nuevas sociedades al año; para el capital neto, el mejor contexto fue el posterior a 1936, cuando se invirtieron 5,6 millones de pesetas constantes anuales. Entre ambas etapas, los años 1914-1935 supusieron una coyuntura crítica, que se saldó con valores negativos como consecuencia de reducciones de capital y disoluciones de compañías. La explicación a estos vaivenes estuvo en el sector dominante, el agroalimentario y, dentro de este, de la industria vitivinícola: si en 1886-1913 y 1936-1959 su capital neto fue de 25 y 58 millones de pesetas constantes, respectivamente, en 1914-1935 fue de -2,9 millones, registrándose la disolución de 19 sociedades, algunas de ellas compañías con capitales sociales elevados⁶³¹. En el periodo previo a la Primera Guerra Mundial la industria vitivinícola jerezana intentó mejorar la competitividad del producto y conseguir nuevos mercados; pero al conflicto europeo y a las dificultades que siguieron al crack de 1929, se sumaron las propias del sector, en crisis desde los años setenta del siglo XIX. Sólo a partir de 1935 sus ventas comenzaron a aumentar, inaugurándose una nueva etapa positiva, en la que el volumen de exportaciones se duplicó cada diez años entre 1943 y 1963⁶³².

¿Generó esta industria efectos de arrastre? Para la época dorada del jerez, a mediados del siglo XIX, autores como Simpson se han mostrado pesimistas⁶³³. Pero entre 1886 y 1959 los registros mercantiles detectan la presencia de sectores industriales directamente ligados al vino, como la fabricación de botellas y vidrios, la elaboración de toneles y envases de madera, o de tapones de corcho. Además, de las 584 constituciones

⁶³⁰ El capital neto de la industria agroalimentaria y del sector primario de este sistema supusieron el 20 y el 30% de la inversión en los respectivos sectores en la región.

⁶³¹ En cuanto a la creación de sociedades, también se aprecia la caída del indicador en el periodo intermedio: 28 nuevas firmas, por 46 y 50 de las etapas anterior y posterior.

⁶³² Lignon-Darmaillac (2004). En esta última etapa fueron protagonistas grandes compañías que, pese a remontarse en muchos casos a épocas anteriores, habían adoptado forma societaria entre 1886 y 1913, como *Garvey* (1889), *González Byass* (1890), *Osborne* (1890) o *Sánchez Romate* (1909), o incluso antes, como *Pedro Domecq* (1867).

⁶³³ Simpson (1985), p. 188: “La riqueza que el periodo de prosperidad produjo en nada ayudó a la diversificación de la base industrial de Jerez”.

de empresas del sector comercial, en el objeto social de 120 –mayoritariamente creadas antes de 1914– se contempla expresamente la compraventa y exportación de vino⁶³⁴. Aparte, habría que considerar las actividades directamente relacionadas con la industria vitivinícola que se explotaron mediante formas no societarias, así como las que no estaban directamente relacionadas con ella, pero que fueron posibles por la existencia de capitales generados por el sector o como consecuencia de las nuevas oportunidades de negocio que ofrecía un área económica en expansión. En la primera de las etapas estudiadas, el dinamismo de la economía del sistema empresarial se reflejó en la creación de sociedades eléctricas, o en la inversión en distintas ramas industriales, antes de 1914. Después de 1936, la constitución de sociedades y el capital societario se concentraron en la agroindustria y en los servicios, seguidos del sector primario y la construcción, y aumentó la diversificación de la industria⁶³⁵.

Parece claro que, tal y como otros autores han señalado, en la zona de Jerez de la Frontera se configuró un auténtico distrito industrial en torno a la producción de vino y sus destilados⁶³⁶. Aquí el marco de referencia se amplía para incluir a Cádiz en un sistema empresarial que se adapta al modelo teórico de la base exportadora descrito por North y que, en el periodo estudiado, se constituyó como un auténtico territorio de progreso.

El segundo sistema empresarial agroalimentario que, como el anterior, se adapta a la definición de distrito industrial, fue el de Granada, configurado alrededor de la especialización azucarera⁶³⁷. En su análisis de las ciudades industriales españolas el profesor Parejo señalaba a Granada como la primera localidad andaluza en empleo industrial en el año 1787⁶³⁸; esta posición de privilegio se debía a la industria sedera, que en ese momento ya se encontraba en franco retroceso. A lo largo del siglo XIX la

⁶³⁴ La implicación de la ciudad de Cádiz en el comercio de los caldos del Marco viene avalada por el hecho de que casi una cuarta parte de las 120 compañías mencionadas estaban radicadas en ella. El 70% lo estaba en Jerez, y el resto en el Puerto de Santa María y Chiclana.

⁶³⁵ El sistema empresarial no se limitó a la industria del vino. En Cádiz hubo un importante desarrollo de la construcción naval, que fue responsable de cerca de una quinta parte de la inversión neta en el sistema entre los años 1886-1913. Véase adenda.

⁶³⁶ Hernández, Garrués y Martín (2003b), pp. 147-148.

⁶³⁷ El sistema empresarial granadino incluyó, además de Granada, los términos municipales de Albolote, Alfacar, Armilla, Atarfe, Beas de Granada, Cenes de la Vega, Churriana de la Vega, Fuente Vaqueros, Güejar Sierra, Huétor Tajar, Maracena, Monachil, Peligros, Pinos Genil, Pinos Puente, Quéntar, Santa Fe y la Zubia. La población del sistema pasó de 116 mil habitantes en 1900 a 232 mil en 1950.

⁶³⁸ Parejo (2006), p. 92. Granada ocupaba el tercer lugar en la clasificación nacional, por detrás de Barcelona y Valencia.

economía granadina fue empeorando y se agravó con la crisis agraria finisecular⁶³⁹. Pero en la búsqueda de salidas a la crisis se generaron las condiciones para el despegue económico de la ciudad y su entorno. Si en la articulación de Jerez como distrito industrial habían interactuado numerosos actores en un proceso dilatado en el tiempo y ligado a los mercados exteriores, en el de Granada se debió a la acción de un grupo reducido de empresarios en un periodo muy concreto, y se vinculó al mercado nacional. El cultivo de la caña y la producción de azúcar contaban con antecedentes en la costa granadina⁶⁴⁰. Esta experiencia fue útil cuando, a finales de la década de 1870, se hicieron los primeros intentos por cultivar remolacha en la vega granadina y se creó la primera fábrica de azúcar, en 1882⁶⁴¹. En la campaña 1889-1890 estaban operativas diez azucareras y se habían producido importantes transformaciones socioeconómicas en el entorno de Granada⁶⁴². Los libros de sociedades del registro mercantil provincial recogen la constitución de ocho compañías para explotar fábricas azucareras entre 1886 y 1898. Con la independencia de las últimas colonias americanas, de las que procedía la mayor parte del azúcar consumido en el mercado nacional, se elevaron las expectativas de negocio, provocando una oleada de creación de empresas azucareras en distintas partes del país⁶⁴³. El boom azucarero llegó al sistema de Granada donde se registraron seis nuevas firmas entre 1900 y 1904. Pero el exceso de producción obligó a una reestructuración del sector, encabezada por la *Sociedad General Azucarera*, compañía creada en 1903 y que se hizo con el control de la mayoría de las fábricas granadinas para cerrarlas en los siguientes años. Acabaron los años dorados del azúcar en la vega, en una crisis que se agudizó a partir de la Guerra Civil⁶⁴⁴.

En el periodo considerado, el sistema empresarial granadino ocupó el cuarto puesto entre los sistemas andaluces, tanto en términos de compañías constituidas (684) como de capital societario neto (139 millones de pesetas constantes). En 1886-1913,

⁶³⁹ Las condiciones económicas y empresariales en la Granada del siglo XIX, en Titos (1982 y 1998). Un panorama del contexto previo al inicio del boom azucarero, en Martín Rodríguez (1982a).

⁶⁴⁰ Al hablar del sistema empresarial de la costa mediterránea se tratan con más detalle estos antecedentes. La evolución del sector azucarero, con la transición de la caña a la remolacha, en Martín Rodríguez (1994).

⁶⁴¹ Los inicios de la industria del azúcar en la vega granadina han sido descritos por Martín Rodríguez (1982a).

⁶⁴² Martín Rodríguez (1982a, 1982b y 2009).

⁶⁴³ Martín Rodríguez (1987), p. 302: entre 1899 y 1902 se construyeron 31 fábricas azucareras en España, que hicieron que en 1903 la capacidad de producción equivaliera a más del doble de las necesidades del consumo nacional.

⁶⁴⁴ La última fábrica, *San Isidro*, estudiada por Martín Rodríguez (2009), no cerró hasta 1983.

coincidiendo con la mejor época del azúcar, se registraron 285 nuevas firmas y una inversión superior a 46 millones de pesetas; el capital se localizó, principalmente, en la industria agroalimentaria (19 millones de pesetas), seguido por los tranvías (7 millones), la electricidad (6 millones), los servicios (5,6 millones) y la minería (5 millones). El boom azucarero impulsó la creación de un sistema de transporte moderno que comunicara la capital con las fábricas de la vega, y supuso un estímulo decisivo para el desarrollo del sector eléctrico, para los servicios y para la fisonomía de la ciudad. La industria no se limitó al azúcar, ya que se registraron seis empresas que fabricaban alcohol aprovechando los residuos generados por las azucareras⁶⁴⁵, y otras seis que producían abonos o insecticidas; además, se crearon cuatro sociedades dedicadas a la fundición de hierro, especializadas en la construcción o reparación de maquinaria para las azucareras. Y la acumulación de capital facilitó el surgimiento de nuevas iniciativas como las mineras, en las sierras próximas a la antigua capital nazari⁶⁴⁶.

En 1914-1935 se ralentizó la constitución de nuevas sociedades, aunque la inversión neta aumentó en términos absolutos, incremento debido a las empresas de tranvías y eléctricas⁶⁴⁷ y, si bien la industria agroalimentaria redujo sustancialmente su aportación, mejoró la del sector químico –abonos y alcoholeras– y la de los servicios.

Con el paso del tiempo, la actividad empresarial del sistema se fue concentrando en la ciudad de Granada y en los municipios más cercanos a ella. Esto sucedió especialmente en la última etapa, después de 1936, cuando descendió notablemente la inversión societaria (1,4 millones de pesetas anuales, por 2,8 del periodo previo), que se concentró en la construcción, los servicios y la industria agroalimentaria. La composición de esta última es ilustrativa: el sector azucarero perdió peso, y en cambio lo ganó el harinero, la fabricación de aguardientes y la cerveza. Pero, en los años de esplendor del azúcar, el sistema empresarial había alcanzado un tamaño suficiente como para generar economías de aglomeración y urbanización.

Los sistemas agroalimentarios del valle del Guadalquivir formaron un eje económico que atravesó de este a oeste la región andaluza. En ellos podía incluirse el sistema sevillano, que por su condición de centro redistribuidor se ha analizado en otro

⁶⁴⁵ La industria alcoholera granadina, en comparación con otras españolas, en Puig (1993).

⁶⁴⁶ También se ha señalado que el negocio azucarero fomentó la utilización de la financiación bancaria y el espíritu azucarero (Martín Rodríguez, 1982 y 1986).

⁶⁴⁷ Fue un periodo en el que las mayores sociedades de ambos ramos, como *Tranvías Eléctricos de Granada* o la *Compañía General de Electricidad* realizaron numerosas ampliaciones de capital y emisión de obligaciones.

lugar; en cambio, sí se ha incluido el sistema de Córdoba, a pesar de que su estructura empresarial y su tejido industrial presentaron un cierto grado de diversificación.

El sistema cordobés⁶⁴⁸ fue el quinto de la región en número de empresas creadas (552) y el sexto en inversión societaria neta (70 millones de pesetas). Al contrario de lo que sucedió en la mayoría de los sistemas empresariales, no experimentó una caída de los indicadores en el periodo de entreguerras, que crecieron entre la primera y la última etapa. El peso de la industria agroalimentaria en el sistema fue indudable; sin embargo, cuando se contrasta la información de los registros mercantiles andaluces con otras fuentes se observa que los primeros contienen omisiones que varían el análisis de su estructura empresarial⁶⁴⁹. Considerando únicamente el registro cordobés, la industria agroalimentaria representó más de una cuarta parte del capital societario total del sistema. Pero en Córdoba se instalaron dos empresas dedicadas a la construcción de material eléctrico y laminados de cobre que se registraron en Madrid, la *Sociedad Española de Construcciones Electromecánicas (SECEM)*, y la *Constructora Nacional de Maquinaria Eléctrica (CENEMESA)*, creadas en 1917 y 1930, respectivamente⁶⁵⁰. En su ubicación en la capital cordobesa intervinieron rentas de situación –proximidad a la materia prima de la Faja Pirítica y a Peñarroya, de cuya central obtenían la electricidad– y estrategia de los grupos empresariales implicados en su creación. Una vez se añaden sus capitales⁶⁵¹, la estructura del sistema cordobés presenta una notable variación (cuadro 4.1).

Córdoba fue entre los años 1861 y 1960 una de las principales ciudades industriales de Andalucía⁶⁵² y, en buena parte de este periodo, esta circunstancia estuvo

⁶⁴⁸ En él se incluyen Córdoba, Almodóvar del Río, Bujalance, El Carpio, Castro del Río, La Rambla y Villa del Río, con una población que pasó de 96 mil habitantes a 220 mil entre 1900 y 1950.

⁶⁴⁹ El tejido empresarial de Córdoba con anterioridad a 1920, en Romero Atela (1990); la industria, desde ese año hasta 1936, en Sarmiento (1996).

⁶⁵⁰ En la creación de *SECEM* participó la *SMMP*, que hasta 1936 era propietaria de un 8% de su capital – como señala Morell (2003), p. 132– y también *Río Tinto*. Sobre *SECEM*, véase Sarmiento (1992). A su vez, *SECEM* suscribió un tercio de las acciones de *CENEMESA*. Sobre esta última, véase García Prieto (1964a). Las dos empresas estaban también vinculadas a capital vasco, en concreto al Banco de Bilbao.

⁶⁵¹ *SECEM* se constituyó con un capital nominal de 25 millones, mientras que el de *CENEMESA* fue de 12, ambos en pesetas corrientes. Los capitales sociales de las dos compañías estaban suscritos a la altura de 1936. *SECEM* puso en circulación en 1921 12,8 millones de pesetas en obligaciones. Mientras que la mayor parte del capital de esta sociedad estaba invertido en su factoría cordobesa, *CENEMESA* contaba con dos fábricas, una en Reinosa (Cantabria) y otra en Córdoba, a las que correspondían 3,9 y 3,7 millones de pesetas en activos, por lo que sería incorrecto adjudicar todo el capital a la factoría cordobesa.

⁶⁵² Parejo (2006), pp. 92 y ss.

determinada por la presencia de las dos empresas citadas⁶⁵³. La fabricación de material eléctrico y laminados de cobre mediante electrólisis, por tanto, fue una especialización del sistema cordobés⁶⁵⁴.

Cuadro 4.1: Estructura sectorial del sistema empresarial cordobés (1886-1959) y capital neto (en millones de pesetas de 1913) con y sin *SECEM* y *CENEMESA*

Córdoba	Capital neto	Industria (%)	I. Agro. (%)	Mat. Eléct. (%)	Servicios (%)	Comercio (%)	Electr. (%)	Otros (%)
SERMA	70	44,0	26,0	1,4	45,0	28,0	5,0	6,0
Con <i>SECEM</i> y <i>CENEMESA</i>	103	62,0	18,0	33,0	31,0	19,0	3,0	4,0

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA y *Anuarios Financieros*.

En cuanto a la industria agroalimentaria, el 70% de la inversión y una cuarta parte de las sociedades creadas en ella se concentraron en el sector oleícola, en el constituyeron 14 firmas, la mayoría de las cuales integraban producción de aceite de oliva y orujo, y jabones; las más importantes declaraban dedicarse a la exportación⁶⁵⁵. La segunda actividad agroalimentaria del sistema cordobés, en cuanto a capital neto, fue la elaboración de vinos y destilados, que supuso una quinta parte del capital del sector. Como en el caso de Jerez, sufrió una severa caída en el periodo 1914-1935, aunque su mejor etapa fue la posterior a 1936, en la que destacó la elaboración de anisados y aguardientes.

Además de las fábricas de laminados de cobre y material eléctrico, externalidades positivas generadas por los sistemas mineros cercanos, se registraron 31 sociedades metalúrgicas, la mayoría pequeñas fundiciones de hierro y bronce, talleres de maquinaria agrícola y fábricas de envases metálicos.

Junto a estos sectores, el sistema cordobés desarrolló otras actividades industriales, como la química, vinculada a la industria aceitera, ya que la mayoría de las empresas creadas explotaban fábricas de jabones; la industria del cemento y los

⁶⁵³ En 1930 *SECEM* tenía 700 empleados, y en 1960 más de 2.600, como señalan Bernal, Florencio y Martínez (2010), pp. 216 y 293.

⁶⁵⁴ Además de *SECEM* y *CENEMESA*, en Córdoba se registraron otras sociedades de material eléctrico, entre las que sobresalió *Andaluza de Contadores*, constituida en 1950, más tarde absorbida por la guipuzcoana *Industrias Españolas, S.A.*

⁶⁵⁵ Entre ellas destacó *Carbonell*, cuyos inicios fueron estudiados por Castejón (1977b), y que entre 1930 y 1935 era responsable de más del 13% de la exportación andaluza de aceite (Hernández, Rubio y Garrués, 2014).

materiales de construcción, representada por fábricas de ladrillos y losetas hidráulicas, aunque también por *Asland Córdoba*, creada en 1929 para la fabricación de cemento, vinculada a la *Compañía General de Asfaltos y Portland Asland*.

Al igual que otros sistemas empresariales articulados en torno a una ciudad grande⁶⁵⁶, el sector servicios estuvo bien representado en el sistema cordobés y, una vez superado un bajón en el periodo intermedio, continuó creciendo tras la Guerra Civil.

El de Córdoba es un buen ejemplo de cómo se solapan dos realidades en un mismo sistema empresarial: industria agroalimentaria y otras especializaciones industriales, que acabaron generando una economía diversificada con presencia de actividades transformadoras –producción de material eléctrico y de laminados de cobre con procedimientos modernos– propias de la segunda revolución tecnológica.

Al margen de los de Sevilla y Córdoba, los sistemas empresariales agroalimentarios del eje del Guadalquivir fueron, de este a oeste: Úbeda-Baeza, Jaén, Andújar, Sur de Córdoba, Estepa y Écija (cuadro 4.2). El rasgo característico de estos sistemas fue la presencia dominante de una industria agroalimentaria basada en el sector aceitero, harinero, vitivinícola, o en una combinación de los anteriores⁶⁵⁷. Todos ellos tuvieron su mejor etapa, medida en términos de capital neto societario anual, después de 1914. En todos los casos, salvo en el de Andújar, el periodo 1936-1959 fue el de mayor número de empresas creadas y más elevado capital neto en el sector agroalimentario. En todos, con la excepción de Jaén, un porcentaje significativo de la constitución de empresas se concentró en el sector servicios durante la etapa 1886-1913, sin apenas inversión en capital; Jaén, aunque el periodo más prolífico para la creación de firmas de servicios fue el inicial, mantuvo unos niveles similares en los años posteriores, y en 1936-1959 fue acompañado de un porcentaje elevado de capital (el 40% del invertido en el sistema, sólo superado por la industria alimentaria), debido al crecimiento demográfico de su núcleo urbano principal y a su condición de capital de provincia⁶⁵⁸.

⁶⁵⁶ En 1900, Córdoba tenía una población de 56 mil habitantes de derecho; en 1950 alcanzaba los 160 mil habitantes.

⁶⁵⁷ Esto no significa que no existieran diferencias por motivo de tamaño –geográfico o empresarial– o por características específicas como, en el caso de Jaén, la presencia de una capital provincial.

⁶⁵⁸ En 1930 la ciudad de Jaén tenía 33 mil habitantes de derecho, y en 1950 superaba los 60 mil.

Cuadro 4.2: Sistemas empresariales del eje del Guadalquivir⁶⁵⁹

Sistema ⁶⁶⁰ (población 1900-1950)	Capital Neto /10 mil hab. (miles de pesetas 1913)				Socs. I. Agroal.			C. Neto I. Agroal.		
	(1900)	(1950)	Socs. Creadas	A	Capital Neto	A	S	A	S	A
Andújar (43-66)	660	345	98	1,1	13,6	0,6	15,3	1,2	34,3	1,1
Estepa (23-31)	181	775	37	0,3	7,2	0,3	48,0	0,9	22,8	0,4
Écija (43-84)	461	1.038	62	0,7	10,9	0,5	29,0	1,4	36,3	1,0
Jaén (62-127)	565	788	249	2,8	17,1	0,8	17,3	3,3	50,9	2,1
Sur de Córdoba (97-169)	491	723	202	2,3	19,5	0,9	42,1	6,6	68,9	3,2
Úbeda-Baeza (52-76)	514	244	124	1,4	9,0	0,4	26,6	2,6	19,4	0,4

Fuente: elaboración propia, a partir de cuadro A.4.3 del apéndice del capítulo.

Estos sistemas agroalimentarios estuvieron definidos por la importancia, en su estructura empresarial, de la industria aceitera, harinera o vinícola⁶⁶¹. En lo que respecta a la industria del aceite y del vino, la distribución temporal de las inversiones y la creación de empresas es clara. En Andújar, Jaén, el sur de Córdoba y Estepa la actividad empresarial en el sector aceitero se incrementó considerablemente durante el periodo 1914-1935; aunque la etapa de mayor intensidad se produjo en casi todos los sistemas

⁶⁵⁹ A: % sobre total Andalucía; S: % sobre total del propio sistema. Capital neto, en miles de pesetas de 1913. Población, en miles de habitantes

⁶⁶⁰ El sistema de Úbeda-Baeza estaba formado por estos dos municipios, más Belmez de la Moraleda, Iberos, Jimena, Quesada y Torres. El de Jaén incluía la capital de la provincia, más Alcaudete, Martos y Torredonjimeno. El sistema de Andújar, Arjona, Espelúy, Marmolejo, Montoro y Villanueva de la Reina. El sistema Sur de Córdoba comprendía los términos de Baena, Doña Mencía, Lucena, Montilla, Monturque, Moriles, Priego de Córdoba, Puente-Genil y Rute. En el de Estepa estaban esta localidad y las de Almargen, Gilena, Herrera, La Lantejuela, Lora de Estepa y Martín de la Jara. Por último, en el de Écija se incluían Cañada Rosal, Hornachuelos, La Luisiana, Lora del Río y Palma del Río.

⁶⁶¹ Cuando se analiza la inversión neta en el sector agroalimentario se observa que, en el sistema de Andújar, el 90% correspondió a las empresas aceiteras, y el 6% a la fabricación de harina; en Úbeda, ambos subsectores representaron el 70 y el 11%, respectivamente; en Écija, la industria oleícola significó el 46%, la harinera el 22%, y el 17% de la inversión se localizó en conservas vegetales; en Estepa, el 65% y el 18% fueron para la fabricación de aceite y harina, respectivamente, y un 15% para producción de aguardiente. El sistema empresarial de Jaén también tuvo como principal destino de la inversión la industria aceitera (47%), pero la harinera tuvo un menor peso (4%) y, en cambio, lo ganaron otros sectores, como la elaboración de cerveza (30%); el tamaño de la población hizo que, bajo la forma societaria, surgieran otras iniciativas empresariales, como un matadero industrial o una fábrica de bebidas gaseosas. El sistema del sur de Córdoba fue el que presentó un mayor grado de diversificación: el aceite supuso el 31% de la inversión societaria, y la harina el 13%; en cambio, el vino y el aguardiente alcanzaron el 48%, siendo la auténtica especialización de la zona, y la industria de conservas de membrillo, localizada en Puente Genil, significó el 6%.

después de 1936, cuando se sumaron a los anteriores los de Écija y Úbeda. En cuanto a la producción de bebidas alcohólicas, si bien en la industria de aguardientes –tanto en el sistema cordobés como en el de Estepa– no se aprecia una pauta temporal en la creación de sociedades, más allá de que comenzaron a registrarse a partir de 1900, en el caso del vino se percibe que la concentración de las nuevas empresas y, sobre todo, de los capitales invertidos, tuvo lugar en el periodo 1936-1959⁶⁶².

Al margen de la especialización industrial agroalimentaria, en estos sistemas empresariales no destacaban otros sectores fabriles, salvo en algunos casos concretos, como la fabricación de jabón –vinculada al aceite de oliva– en Andújar o, en el caso del sistema sur-cordobés, del textil. Lo que sí fue común a los seis sistemas empresariales fue el peso relativo del sector eléctrico⁶⁶³. Según expresaban en su objeto social, estas compañías solían explotar un salto de agua para proporcionar alumbrado a los núcleos de población o a fábricas de aceite o jabón cercanas; también fueron frecuentes las electro-harineras, que vendían el excedente de la producción eléctrica obtenida.

Además de los sistemas citados, en el interior de la región se localizaron otros tipos de sistemas empresariales agroalimentarios, relativamente aislados de los principales ejes económicos. El más importante de ellos, en términos de inversión neta, fue el de Guadix⁶⁶⁴, en la provincia de Granada, cuyo dinamismo se limitó al periodo anterior a 1914 y estuvo ligado a la industria azucarera y a la minería⁶⁶⁵. El resto de su actividad mercantil tenía por objeto satisfacer las necesidades de la demanda local (harina, electricidad, comercio de tejidos y quincallería...).

El sistema empresarial de Ronda, en el límite de las provincias de Málaga y Cádiz⁶⁶⁶, presentó unos indicadores modestos. Como en otros sistemas agroalimentarios, el periodo 1914-1935 supuso una caída de la actividad empresarial, y

⁶⁶² Coincidiría con la recuperación del vino de Jerez, zona con la que el área vitivinícola cordobesa tenía importantes vínculos comerciales (Maldonado, 2004), aunque también con la consolidación de los caldos de Montilla-Moriles, que se inicia en los años cincuenta del siglo XX (López Alejandro, 1995).

⁶⁶³ Entre todos sumaron 34 nuevas sociedades y 17 millones de pesetas constantes de inversión neta.

⁶⁶⁴ Estuvo formado por Guadix, Benalúa de Guadix y Diezma, con una población de 15 mil habitantes en 1900 y 36 mil en 1950. Sobre la economía de Guadix y su vinculación a la industria azucarera, Lara (1995 y 1999).

⁶⁶⁵ En el Registro Mercantil de Granada figuran tres sociedades mineras de este sistema, entre ellas la británica *La Estrella Copper Mines*. Además, otras empresas de la misma nacionalidad, como *Alquife Mines and Railway* o *Alquife Ore* actuaron en Alquife constituyendo economías de enclave, véase Cohen (1987).

⁶⁶⁶ Además de Ronda, incluyó los pequeños municipios de Setenil de las Bodegas y Benaolán, y su población pasó de 26 mil habitantes en 1900 a 38 mil en 1950.

sólo se crearon tres nuevas sociedades. Constituyó un ejemplo de economía poco abierta al exterior, en el que la mayoría de las iniciativas atendían las propias necesidades de su población⁶⁶⁷; este sería un modelo que, con menor intensidad, se repitió en otras comarcas andaluzas, alejadas de los grandes núcleos de población o situadas en zonas de montaña o difícil acceso.

El último de los sistemas empresariales agroalimentarios del interior que se va a comentar es el de Aracena⁶⁶⁸, en el extremo septentrional de la provincia de Huelva, junto a la cuenca minera de Riotinto. La proximidad a los centros de operaciones mineros –incluso dentro del sistema, términos como Cortegana contaron con una importante presencia de la actividad extractiva– influyó en la evolución de este sistema empresarial. En el primero de los periodos analizados la minería fue el sector dominante; entre 1914 y 1935, sin embargo, no se registraron nuevas sociedades mineras, y la mayor parte de las constituciones y del capital se localizaron en el comercio –tejidos, coloniales, quincalla y ferretería– y en compañías eléctricas que proporcionaron alumbrado a los núcleos de población, respectivamente. La más interesante fue la última etapa, 1936-1959, cuando el Registro Mercantil constata el inicio de la especialización en la industria cárnica –que se mantiene en la actualidad– con la inscripción de cinco empresas que se sumaron a la única que había tomado forma societaria antes de 1936, *Sánchez Romero, Carvajal y Cía.*, ubicada en Jabugo.

Hasta ahora se han analizado cuatro sistemas empresariales ubicados en la costa –Almería, Málaga, Cádiz-Jerez y Huelva– y en todos ellos, en mayor o menor medida, fue importante la especialización agroalimentaria, aunque sólo el de Cádiz-Jerez se ha considerado propiamente agroalimentario. Además del gaditano, otros dos sistemas costeros encajaron en esta categoría: el de la franja litoral mediterránea entre Almería y Málaga, y el de Ayamonte.

El primero se extendió desde Berja, en el este, hasta Vélez-Málaga, en el oeste, ocupando parte de las comarcas de la Costa Tropical, la Axarquía y el Poniente Almeriense⁶⁶⁹; las características geográficas de la zona, un estrecho pasillo entre las

⁶⁶⁷ El sector agroalimentario estuvo representado por tres compañías aceiteras, tres harineras, tres de vinos y aguardientes, y una fábrica de embutidos.

⁶⁶⁸ Agrupaba los municipios de Aracena, Campofrío, Castaño del Robledo, Cortegana, Galaroza, Higuera de la Sierra, Jabugo y Valdelarco. En 1900, sumaban 23 mil habitantes, y en 1950, 26 mil.

⁶⁶⁹ Incluyó los términos municipales de Adra, Berja (provincia de Almería), Rubite, Motril, Vélez de Benaudalla, Salobreña, Almuñécar, Otívar (Granada) Frigiliana, Nerja y Vélez-Málaga (Málaga). Su

montañas costeras y el mar, le otorgaron una cierta homogeneidad que, desde el punto de vista empresarial, se plasmó en el predominio de dos sectores, la elaboración de azúcar de caña y la minería; otro rasgo destacado del sistema fue su interrelación con los sistemas vecinos, principalmente con los de Málaga y Granada.

Entre 1886 y 1959 se constituyeron aquí 120 compañías mercantiles, y se registró un capital neto cercano a 25 millones de pesetas constantes. El periodo más dinámico fue el primero, antes de 1914. A lo largo del siglo XIX, su extremo oriental había participado en el auge de la minería y la metalurgia del plomo⁶⁷⁰; y desde los años centrales del siglo se había iniciado un proceso de renovación de la industria azucarera, que supuso la expansión de la caña, que se cultivaba desde la edad media en la zona⁶⁷¹. En el periodo 1886-1913, el 70% de la inversión societaria correspondió a la industria agroalimentaria, registrándose 13 sociedades que construyeron o compraron fábricas de azúcar. Entre 1915 y 1923 se crearon otras seis empresas azucareras, y en la década de 1950 se sumaron otras dos⁶⁷². Posteriormente este sistema empresarial inició dos nuevas especializaciones, sirviéndose otra vez de sus características geográficas: la zona más occidental participó en el boom del turismo de playa, a partir de los años sesenta; la zona oriental, en las últimas décadas, en la agricultura intensiva.

En la provincia de Huelva, junto a la frontera con Portugal, se ubicó el sistema empresarial de Ayamonte, uno de los de menor tamaño –financiero y demográfico– de la región⁶⁷³. No se ha incluido como parte del sistema de Huelva porque su especialización en la pesca y la conserva de pescado, marcada por la tradición almadrabera, le otorgaban una entidad propia. El 70% del capital invertido en sociedades mercantiles en sus tres municipios entre 1886 y 1959 se destinó a la

población osciló entre 96 mil habitantes (1900) y 120 mil (1950). En los apéndices, este sistema figura como Costa Tropical.

⁶⁷⁰ En Adra, la sociedad malagueña *Rein y Cía.* construyó una fundición en 1822, que posteriormente fue comprada e integrada en un proyecto mayor –*La Fundición San Andrés*– en la que participaban destacados empresarios malagueños, como Heredia y Huelin, y comerciantes especializados en los mercados internacionales del plomo, como Figueroa y Guerrero. La minería y la fundición del plomo en esta zona, en Nadal (1981), Perceval (1985 y 1989), Sánchez Picón (1992) o Pérez de Perceval y Sánchez Picón (2001).

⁶⁷¹ El cultivo de la caña en la costa de Granada, desde época musulmana, en Malpica (1988); para el siglo XIX, véase Jiménez Blanco (1985) y Puente (1985 y 1986).

⁶⁷² La industria azucarera se complementó con la fabricación de aguardientes, a la que se dedicaban tres firmas más. En Vélez-Málaga y en Motril, además, se registraron fábricas de aceite de oliva, orujo y jabones, y sociedades harineras.

⁶⁷³ Estaba formado por Ayamonte, Lepe e Isla Cristina, y en 1900 contaba con una población de 20 mil habitantes, que creció hasta 33 mil en 1950.

actividad pesquera o a la industria conservera. La evolución del complejo almadrabero ha sido ha sido analizada por Ríos, que ha señalado la modernización de su estructura empresarial, el aumento de las exportaciones y de los beneficios entre los años finales del siglo XIX y el fin de la Primera Guerra Mundial⁶⁷⁴. Cuatro de las empresas que explotaban almadrabas de atún en el sistema de Ayamonte se constituyeron como sociedades entre 1888 y el final de la Primera Guerra Mundial; a ellas hay que añadir cinco más, dedicadas a la pesca de sardina y 13 empresas de conservas. Una vez acabada la contienda, se conjugaron una serie de factores que pusieron en dificultades al sector: cayeron las capturas de atún, aumentaron los costes de explotación y los importadores italianos recuperaron la posición de fuerza que tenían antes de 1914⁶⁷⁵; en cuanto a la sardina, la prohibición de pescar en Portugal también significó un duro golpe, que se agravó por la alta cotización de la peseta desde 1917 y la escasez de hojalata en el mercado⁶⁷⁶. A estos problemas hubo que añadir, desde 1929, el contexto de crisis internacional, poco favorable para que se dieran nuevas iniciativas. La situación del subsector del atún se intentó solucionar con la creación de una gran empresa, auspiciada por la dictadura primorriverista, el *Consortio Nacional Almadrabero*, en 1929⁶⁷⁷. Después de la Guerra Civil, se reactivó la iniciativa empresarial y se crearon ocho sociedades pesqueras y seis dedicadas a las conservas, en un momento en el que, a pesar de las restricciones que limitaban la obtención de inputs necesarios, se incrementó la demanda interna de pescado⁶⁷⁸.

Las características del sector dominante –vinculado a la demanda externa pero condicionado por las capturas– no permitieron que se consolidara como un territorio de progreso económico, a pesar de las épocas de bonanza.

La localización de los sistemas empresariales agroindustriales andaluces dependió, además de los condicionamientos propios del medio físico, de distintos factores. En el caso del sistema gaditano-jerezano fue decisiva la acumulación de

⁶⁷⁴ Durante el conflicto bélico aumentó la demanda internacional de conservas de pescado, de lo que se beneficiaron las almadrabas andaluzas. Sobre la pesca y la industria de conservas de pescado en esta zona, véase Ríos (1999, 2002, 2005, 2006 y 2007); las almadrabas onubenses en el siglo XIX, en Miró (2001).

⁶⁷⁵ Ríos (2007), pp. 66-69.

⁶⁷⁶ Ríos (1999), p. 664.

⁶⁷⁷ Agrupó a la práctica totalidad de los empresarios almadraberos en la costa atlántica andaluza y se convirtió en una de las mayores empresas agroalimentarias del país. Su creación, en Ríos (2007).

⁶⁷⁸ Ríos (2006), p. 148.

capacidades organizativas derivadas de una dilatada experiencia comercial en mercados exteriores; la articulación de un entramado de empresas de distinto tamaño que proporcionaba bienes y servicios complementarios a las firmas vitivinícolas generó las externalidades propias de un distrito industrial. También configuró un distrito industrial el boom del azúcar en el sistema de Granada, que alcanzó un cierto grado de diversificación para cuando las economías de escala del sector azucarero limitaron su viabilidad. En Córdoba, la especialización agroalimentaria no fue tan dominante como sugiere la información del Registro Mercantil de la provincia; la estrategia de un importante grupo multinacional presente en el cercano sistema de Peñarroya favoreció la diversificación industrial del sistema empresarial cordobés con el desarrollo de nuevas actividades vinculadas a la metalurgia y a la fabricación de material eléctrico. Otros sistemas del valle del Guadalquivir explotaron sus especializaciones agrarias tradicionales –cereal, vid y olivo – originando un tejido empresarial agroindustrial que se apoyaba en la red ferroviaria para hacer llegar sus productos a los puertos de Málaga o Sevilla. La proximidad al mercado también estimuló la actividad empresarial en algunos sistemas agroindustriales vecinos de los sistemas mineros. Otros territorios del interior, peor conectados con la red de transporte, tuvieron menos posibilidades de crecimiento y continuaron siendo economías autosuficientes en las que la empresarialidad se dirigía a la satisfacción de las necesidades locales. Los sistemas costeros que no se convirtieron en centros redistribuidores dependieron de una única especialización –azúcar, industria conservera– y esta dependencia limitó sus posibilidades de desarrollo antes de 1959.

3) Sistemas empresariales mineros

Entre las últimas décadas del siglo XIX y los años de la Primera Guerra Mundial la minería andaluza vivió un boom espectacular estimulado por la demanda exterior. Las iniciativas más relevantes correspondieron habitualmente a compañías extranjeras, siendo la contribución de empresas españolas, salvo excepciones, relativamente modesta. Desde el punto de vista del territorio, la minería andaluza de estos años desplazó su centro de gravedad desde las provincias de Granada y Almería a las de Jaén, Córdoba, Sevilla y Huelva. En ocasiones, las explotaciones se concentraron en torno a un único núcleo de población; en otras, en cambio, la actividad extractiva articuló una red de relaciones económicas entre municipios más o menos cercanos, dando origen a sistemas empresariales e incluso a distritos industriales.

Los indicadores de creación de empresas e inversión societaria permiten identificar cuatro grandes sistemas empresariales mineros, que fueron, de este a oeste, los de Linares-La Carolina, Peñarroya, El Pedroso y la Faja Pirítica (mapa 4.9). Como se ha repetido a lo largo de este trabajo, la información procedente de los registros mercantiles no permite análisis satisfactorios de la minería; sin embargo, los efectos económicos de la actividad extractiva en el territorio se pueden valorar en función de su capacidad para estimular la creación de compañías y la inversión empresarial en otros sectores.

El sistema de Linares-La Carolina se articuló en torno a la minería y la siderurgia del plomo, dando lugar a uno de los pocos distritos industriales de la región⁶⁷⁹. En su tipología de ciudades fabriles españolas, el profesor Parejo incluyó a Linares entre las seis únicas que había completado con éxito la transición del sistema disperso al industrial entre finales del siglo XVIII y finales del siglo XX⁶⁸⁰. Aunque la zona contaba con tradición minero-metalúrgica⁶⁸¹, en la primera mitad del ochocientos no estuvo en condiciones de competir con la “pequeña minería” almeriense y granadina, cuyos yacimientos estaban más próximos a la superficie y a la costa⁶⁸². La situación se modificó a partir de la década de 1860, con la eliminación de trabas institucionales y la entrada de capital extranjero, en un contexto de alza de precios del plomo en los mercados internacionales⁶⁸³. El capital y la tecnología foránea acabaron con los problemas de desagüe –con la aplicación de máquinas de vapor–, iniciándose la “fase extranjera de la explotación del plomo”⁶⁸⁴. En un primer momento la aparición de grandes firmas foráneas no supuso el fin de las pequeñas sociedades mineras nacionales, que convivieron con aquellas como oferentes de mineral⁶⁸⁵; este llegaría más tarde, con

⁶⁷⁹ Además de las localidades que le dan nombre, incluyó las de Bailén, Baños de la Encina, Carboneros, Santa Elena y Vilches, y una población de derecho que pasó de 63 a 93 mil habitantes entre 1900 y 1950. La industria y la minería de la zona hasta el primer tercio del siglo XX, en Garrido (1993) y Hernández (1999).

⁶⁸⁰ Parejo (2006), p. 76. Las otras cinco fueron Sabadell, Mataró, Tarrasa, Manresa, Alcoy y Elche.

⁶⁸¹ Desde 1749, las minas de Arrayanes eran explotadas directamente por el estado, que no las incluyó en la liberalización parcial del subsuelo promovida por la Ley Minera de 1825. La evolución del sector, hasta 1849, en Muñoz Dueñas (1999b).

⁶⁸² Una comparación entre las tres áreas de la minería del plomo en la región, Almería, Linares-La Carolina, y Córdoba, en Sánchez Picón (1995).

⁶⁸³ Los cambios legislativos se produjeron con la Ley Minera de 1859 y el Decreto de Bases de 1868. Sobre esta cuestión, Pérez de Perceval y López Morell (2006). Sánchez Picón (2005), considera, no obstante, que esta legislación acabó ahogando las posibilidades de desarrollar una metalurgia autóctona.

⁶⁸⁴ Nadal (1983). La importancia de la tecnología en la reactivación de la minería de la zona, en Muñoz Dueñas (1979).

⁶⁸⁵ Sánchez Picón (2005), pp. 30-31.

la caída de los precios del plomo en 1878, que aceleró el proceso de integración vertical –extracción y metalurgia– iniciado por las grandes compañías extranjeras. A finales de la década de 1890, el agotamiento de los filones linarenses hizo que las principales firmas británicas se dirigieran a La Carolina⁶⁸⁶.

Los inicios del siglo XX no fueron halagüeños para el sector del plomo. En los mercados internacionales los precios se mantuvieron a la baja al tiempo que aumentaba la competencia de otros productores, fundamentalmente norteamericanos. La solución pasaba por reducir costes, aumentando la escala, y esto lo consiguió una compañía, la *Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya*, que se extendió por el norte de Córdoba y las zonas limítrofes de las provincias de Badajoz y Ciudad Real, y que en 1900 se hizo con los yacimientos de carbón de Bélmez⁶⁸⁷. A partir de ese momento, *SMMP* comenzó a adquirir establecimientos mineros en el distrito de Linares-La Carolina y en otras provincias españolas, en pocos años controlaba el mercado nacional y en vísperas de la Gran Guerra se había convertido en el primer productor de plomo dulce del planeta⁶⁸⁸.

La base exportadora común que había originado el sistema empresarial linarense fue, por tanto, la del plomo. La información registral muestra que, en términos de capital societario, este sistema fue el quinto de Andalucía, con una inversión neta de 110 millones de pesetas constantes. La etapa más importante para la actividad empresarial fue la anterior a la Primera Guerra Mundial: entre 1886 y 1913 se crearon 87 empresas mineras y se registró una inversión societaria en el sector superior a 71 millones de pesetas; a ellas hay que sumar seis empresas y 5,5 millones de pesetas de capital neto correspondientes al sector metalúrgico. Ambas actividades estimularon el desarrollo de otros sectores: se crearon tres sociedades para construir y explotar tranvías o ferrocarriles de vía estrecha que unían los principales núcleos de población y la red ferroviaria nacional con las minas, y cuatro sociedades que producían o distribuían electricidad. A finales de la primera década del siglo XX las principales firmas mineras iniciaron la electrificación de sus instalaciones, firmando contratos de suministro con la madrileña *Mengemor*, compañía que pronto vinculó su crecimiento al distrito de

⁶⁸⁶ Nadal (1983). Estudios específicos de la minería y empresas mineras del distrito, en Molina (1983 y 1987), Garrido, Molina y Moreno (1999), Gutiérrez Guzmán (1999) y Alvarez, Garrido y Lillo (2003). La trayectoria del plomo linarense, contextualizada en el sector minero andaluz, en Pérez de Perceval y Sánchez Picón (1999) y Sánchez Picón (2004 y 2013b).

⁶⁸⁷ Se trataba de la cuenca hullera en la que, décadas atrás, habían puesto sus esperanzas los empresarios de la siderurgia malagueña, para lo que proyectaron la construcción de una línea férrea (véase Morilla, 1978a y 1984b).

⁶⁸⁸ El nacimiento y la expansión de *SMMP*, vinculada a la Casa Rothschild, en López Morell (2003).

Linares-La Carolina y a la minería del plomo, para convertirse en una de las mayores eléctricas del mercado andaluz⁶⁸⁹.

Al margen de los sectores citados, entre 1886 y 1913 alcanzó cierto desarrollo el terciario: se constituyeron 40 sociedades comerciales, de las que una cuarta parte estaba relacionada con la minería –comisiones, compra-venta de minerales y maderas, herramientas y explosivos– y el resto con la demanda de una población creciente –alimentos, tejidos o quincallería–. Además, se registraron varias sociedades de banca de dimensiones modestas, en unos años en los que los bancos nacionales estaban creando su red de sucursales⁶⁹⁰.

La minería y metalurgia configuraron un distrito industrial que se apoyó en la conexión ferroviaria⁶⁹¹ y en el tejido posterior de una red de tranvías; y la actividad económica aceleró la electrificación de las explotaciones y los núcleos urbanos.

En 1914-1935, el declive de la actividad minera se materializó en una importante caída de la inversión societaria y de la creación de empresas con respecto al periodo anterior. La expansión de *SMMP* significó que el ferrocarril que había acercado el carbón de Bélmez al distrito jienense ahora invirtiera los tráfico para que el mineral de Linares-La Carolina se beneficiara en las fundiciones de la firma de los Rothschild, que aunaban economías de escala y diversificación, intereses financieros y conocimiento de los mercados internacionales, en un contexto difícil para el plomo. Con todo, en el sistema linarense la minería, la metalurgia y los tranvías siguieron siendo los sectores más relevantes de la inversión societaria⁶⁹².

En la última etapa, 1936-1959, la inversión aumentó ligeramente con respecto a la anterior y la minería dejó de ser el sector principal. En cambio, se reforzó el peso de la metalurgia y de los servicios, y aumentó notablemente el de la industria agroalimentaria. En el sector metalúrgico, durante la década de 1950 se reactivó la creación de sociedades; con el propósito de fabricar maquinaria agrícola se constituyó

⁶⁸⁹ Los orígenes y trayectoria de *Mengemor*, en Bernal (1993a y 1994a).

⁶⁹⁰ Véase Piñar (1984b), p. 517, y Titos (2003), p. 120.

⁶⁹¹ En 1865 se conectó Linares con Sevilla, y en 1868 y 1873 con la cuenca hullera del Guadiato. El ferrocarril como elemento positivo para la industrialización de esta zona, en Parejo (2008), p. 75.

⁶⁹² En el caso de la minería, por la constitución de sociedades que aprovecharon el conflicto europeo para hacerse con la propiedad de explotaciones foráneas (véase Roldán, Delgado y Muñoz, 1973); en la metalurgia, las nuevas sociedades eran modestas y se dedicaban a fabricación o reparación de utillaje agrícola; en cuanto a los ferrocarriles, las dos compañías que se crearon lo hicieron para adquirir los activos de las empresas constituidas en el periodo precedente.

en 1955 *Metalúrgica de Santa Ana*⁶⁹³ que, a partir de 1958 comenzó a fabricar automóviles⁶⁹⁴, iniciando una nueva especialización industrial en el distrito, que hizo que en la segunda mitad del siglo XX Linares continuara siendo uno de los principales centros fabriles de la región.

Al norte de la provincia de Córdoba se localizó el sistema empresarial de Peñarroya⁶⁹⁵. A diferencia de los filones de las minas de Linares, aquí no estaban concentrados, y la cuenca minera se extendía por las provincias vecinas de Ciudad Real y Badajoz⁶⁹⁶. En cambio, la zona contaba con los yacimientos de hulla de Bélmez, que a la postre le otorgarían la ventaja definitiva sobre el distrito jienense. La dura competencia iniciada en los años sesenta del siglo XIX por la construcción de líneas ferroviarias que alcanzaran la cuenca hullera de Bélmez y Espiel se saldó a favor de MZA, la compañía auspiciada por la casa de banca de Rothschild, que entre 1878 y 1880 se hizo con importantes intereses mineros en la zona. Por esta razón, en 1881 creó la *Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya*, que adquirió la fundición y las minas de plomo que habían pertenecido a otra sociedad de origen francés, la *Compañía Hullera y Metalúrgica de Bélmez (CHMB)*, y que, una vez bajo control de Rothschild, se dedicó exclusivamente al carbón⁶⁹⁷. Después de una primera etapa de consolidación, la SMMP ejecutó una ambiciosa política de expansión que la llevó a fusionarse con CHMB (1893), a adquirir yacimientos de plomo y carbón y absorber a importantes compañías minero-metalúrgicas de otras cuencas –en 1903 se hizo con los principales activos de los Figueroa en Linares y Cartagena–, creando un poderoso grupo empresarial que pudo sortear los bajos precios del mineral y las dificultades de la Primera Guerra Mundial.

⁶⁹³ En 1956 se crearon otras tres sociedades metalúrgicas, dedicadas a la fabricación de envases para productos agrícolas; además, se mantenían activas dos importantes fundiciones: la Constancia y la de *San Gonzalo, Aluminio y Plomo*, adquiridas posteriormente por la *Sociedad Española de Construcciones Metálicas*.

⁶⁹⁴ *Santa Ana* se registró en Madrid, con un capital inicial de 280 mil pesetas de 1913, que en 1959, merced a sucesivas ampliaciones, rozaba los 3 millones de pesetas constantes. Sobre esta empresa, en cuya localización fueron decisivos factores institucionales, véase Aznar Sampedro (2002).

⁶⁹⁵ Además de Peñarroya-Pueblonuevo, estaba formado por Bélmez, Espiel, Fuente Obejuna, Hinojosa del Duque, Pozoblanco y Valsequillo. Su población de derecho fue de 55 y 95 mil habitantes, en 1900 y 1950, respectivamente.

⁶⁹⁶ De haber incluido en el análisis los registros mercantiles de las provincias mencionadas, los límites del sistema se habrían ampliado incluyendo municipios de las mismas, como Azuaga o Puertollano, en un ejemplo más de cómo las fronteras administrativas no se corresponden con las económicas o empresariales.

⁶⁹⁷ López Morell (2003), p. 100. Sobre SMMP, véase también, Nadal (1978 y 1983); una visión general de los negocios de los Rothschild en España, en López Morell (2005).

En 1930, *SMMP* era la octava compañía de España y la primera de Andalucía por activos netos⁶⁹⁸, aunque en los registros mercantiles andaluces su capital social aparezca infravalorado⁶⁹⁹; tenía explotaciones en distintos países, desde Indochina a Perú o Argentina; y en 1969 iba a convertirse en el primer productor de plomo dulce del mundo⁷⁰⁰. Como parte de su estrategia empresarial, *SMMP* participó en el accionariado de importantes sociedades en actividades distintas a la minería y fundición del plomo o metales relacionados⁷⁰¹; así se hizo con el control de otras firmas que operaban en la región, como la *Sociedad de Piritas de Sevilla*⁷⁰², y estuvo entre los promotores de la *Sociedad Española de Construcciones Electromecánicas* en Córdoba, dedicada a la producción de laminados de cobre, como ya se ha referido.

En 1913 constituyó la *Sociedad Española de Tejidos Industriales (SETI)*, que elaboraba sacos para transportar los productos de *SMMP* en Peñarroya-Pueblonuevo⁷⁰³, en un ejemplo de integración vertical. Además de esta firma, en el sistema que se está analizando *SMMP* creó la *Compañía de los Ferrocarriles de Peñarroya a Puertollano*, que gestionaba la red de líneas ferroviarias propias para conectar sus explotaciones, y de la que se reservó el 100% del capital⁷⁰⁴. No hubo lugar, por lo tanto, para la creación de compañías de ferrocarriles o tranvías independientes de una única empresa minera, como en Linares. En el sector eléctrico tampoco se estimuló la creación de sociedades: las instalaciones de *SMMP* habían sido electrificadas en la temprana fecha de 1892, 12 años antes que las de las fundiciones y minas linarenses⁷⁰⁵; la compañía construyó una

⁶⁹⁸ Carreras y Tafunell (1993), p. 153. En ese año *SMMP* era la primera firma industrial del país.

⁶⁹⁹ Sólo realizó algunas inscripciones en el Registro Mercantil de la provincia de Córdoba, ya que su domicilio en España estaba en Madrid (su domicilio social, en París). Además, desde sus inicios tenía parte de sus activos en otras provincias, como Ciudad Real y Badajoz, y en la década de 1910 adquirió sociedades y minas en el distrito de Linares, en Murcia y en la Mancha, así como en Francia y, posteriormente, en otros países mediterráneos, por lo que sería incorrecto atribuir al sistema empresarial de Peñarroya o a Andalucía la totalidad del capital social de *SMMP*. Siguiendo a López Morell (2003) se puede estimar como capital de la sociedad en Peñarroya –aunque es una valoración al alza– el que registró desde sus inicios hasta 1900, más de 15 millones de francos franceses que, convertidos a pesetas y deflactados en cada año de alteración del capital social equivalieron a 19 millones de pesetas de 1913.

⁷⁰⁰ Nadal (1978).

⁷⁰¹ López Morell (2003), pp. 131 y 132, presenta un listado de 68 sociedades participadas o absorbidas por *SECEM* entre su fundación y 1936.

⁷⁰² Que luego pasó a ser *Compañía Minera Sevillana*. La Casa Rothschild también entró en el accionariado de *Río Tinto* (véase López Morell, 1999, 2005 y 2006).

⁷⁰³ Los sacos los confeccionaban a partir de textilosa. En 1929 fue vendida a la *Papelera Española*, véase Gutiérrez (1996), p. 195.

⁷⁰⁴ López Morell (2003), p. 132. La compañía se constituyó en 1923, con domicilio en Madrid y capital social de 14 millones de pesetas corrientes (8,2 millones de pesetas de 1913).

⁷⁰⁵ López Morell (2003), pp. 125-126.

central térmica en Puertollano y estableció acuerdos de intercambio de energía eléctrica con *Mengemor*, que le garantizaban el suministro de electricidad en sus factorías de Peñarroya y de *SECEM* en Córdoba, así como revender la energía sobrante para iluminación de la capital y municipios de su entorno⁷⁰⁶. Entre *SMMP* y *Mengemor* apenas quedaba espacio para otras iniciativas en el sector, lo que explica que se crearan únicamente tres pequeñas firmas eléctricas, entre 1915 y 1926.

En el sistema de Peñarroya, al margen de los sectores mencionados –minería, metalurgia, tejidos industriales y ferrocarriles–, todos integrados en una única sociedad o en su grupo empresarial, no destacó ningún otro más. A pesar de que la población del sistema era equivalente a la de Linares-La Carolina, donde la actividad comercial mostró un claro dinamismo, en el de Peñarroya no fue especialmente relevante⁷⁰⁷.

En este sistema, la compañía dominante basó su crecimiento en el sector minero-metalúrgico en la absorción de sociedades ya existentes, aumentando el número de instalaciones y empleados; construyó sus propios ferrocarriles de vía estrecha, que explotaba mediante una sociedad filial, y creó otra firma para proveerse de envases para sus productos. Así, constituyó un auténtico complejo industrial que se extendía por un amplio territorio, pero no reunió las características de los distritos marshallianos. En cambio, sí generó efectos positivos en otros sistemas vecinos, principalmente en el de Córdoba, donde participó en la creación de varias firmas industriales importantes⁷⁰⁸.

El tercer gran sistema empresarial minero de la región, junto a Linares-La Carolina y Peñarroya, fue el de la Faja Pirítica⁷⁰⁹. Su identificación a partir de los indicadores utilizados presenta mayores dificultades que los anteriores, debido a sus interrelaciones con otros sistemas –en los que directa o indirectamente generó actividad

⁷⁰⁶ Lope Morell (2003), p. 114. Bernal (1993a), p. 99, sobre el acuerdo firmado con *Mengemor* en 1915, que permitió a la compañía eléctrica prescindir de la generación térmica y continuar con su especialización en la hidroelectricidad.

⁷⁰⁷ Entre 1886 y 1913 se crearon nueve sociedades, dedicadas mayoritariamente a la venta de tejidos; entre el último año y 1935, sólo se registraron dos nuevas firmas comerciales, también de tejidos e hilados; y en 1936-1959 surgieron nueve empresas, esta vez más diversificadas, entre las que había algunas dedicadas al comercio de vino, vinagre y aceite de oliva, ferretería y paquetería. En el sector agroalimentario se constituyeron nueve sociedades, todas a partir de 1915, de las que siete eran harineras.

⁷⁰⁸ Las citadas *SECEM* y *CENEMESA*.

⁷⁰⁹ Estos son los tres mejor conocidos, lo que facilita la comparación. Más adelante se analiza el de El Pedroso. El sistema de la Faja Pirítica incluyó los municipios onubenses de Almonaster la Real, Alosno, El Granada, Nerva, Paymogo, Puebla de Guzmán, Valverde del Camino, Villanueva de los Castillejos, y los sevillanos de Aznalcóllar y El Castillo de las Guardas. En 1900 tenía 43 mil habitantes de derecho; después de superar los 60 mil en 1930, en 1950 su población era de 55 mil habitantes.

empresarial, como en los de Huelva o Sevilla, donde las grandes compañías contaban con instalaciones y por donde exportaban sus productos— y por las limitaciones de la fuente —las mayores sociedades se registraron en Madrid—.

En la Faja Pirítica, un área de 240 kms. de largo por 40 de ancho entre las provincias de Sevilla y Huelva, se concentraban importantes depósitos de piritas de cobre y de hierro⁷¹⁰. En los inicios de la segunda revolución tecnológica esto significaba contar con dos materias de demanda inelástica: cobre, necesario para la industria eléctrica en expansión, y azufre, fundamental para la industria química. A mediados del siglo XIX se materializaron las primeras iniciativas, de origen francés, encaminadas a explotar los yacimientos de la zona; pero extraer las piritas y el cobre exigía importantes inversiones iniciales, pues además de la extracción del mineral había que construir las infraestructuras de transporte para situarlo en la costa. Esto hizo que la compañía francesa que había iniciado los trabajos en las minas de Tharsis y La Zarza⁷¹¹ cediera sus activos a una sociedad británica, *Tharsis Sulphur and Copper*, que construyó un muelle en Huelva y una línea férrea que lo comunicara con las minas, que se pusieron en explotación⁷¹².

El éxito de *Tharsis* en sus primeros años de actividad produjo el efecto llamada para otros intereses empresariales. Once años después, en 1873, el yacimiento de Riotinto, el más rico de la zona y que el Estado español se había reservado en la Ley Minera de 1825⁷¹³, fue vendido a un grupo financiero internacional, que constituyó la sociedad *The Rio Tinto Co. Ltd.* para ponerlo en explotación⁷¹⁴. Al poco tiempo, *Rio Tinto* se convertiría en una de las mayores empresas extranjeras en España⁷¹⁵ y en una de las más importantes sociedades mineras del mundo⁷¹⁶.

⁷¹⁰ Entre 1850 y 1989 se delimitaron casi 4.500 concesiones mineras, de las que el 75% correspondieron a yacimientos de piritas de hierro y calcopiritas, véase Ferrero (1996), p. 68.

⁷¹¹ Los orígenes de las compañías francesas y sus dificultades para explotar los yacimientos, en Checkland (1967), pp. 64-83.

⁷¹² La historia de la compañía, constituida en Edimburgo en 1862 por un grupo de fabricantes de álcali, en Checkland (1967).

⁷¹³ Como el de Arrayanes en Linares o las minas de mercurio de Almadén.

⁷¹⁴ El precio de venta final fue de algo más de 92 millones de pesetas de ese año. Frente a lo habitual, no se trató de una concesión por un periodo de tiempo limitado, sino de la propiedad sobre el suelo y el subsuelo de la mina. El proceso de venta, en Flores (1981 y 2007). A finales de la década de 1880 la casa Rothschild se incorporó como máxima accionista de la compañía (López Morell, 1999, 2005 y 2011); una comparativa de las dos grandes sociedades mineras controladas por los Rothschilds en Andalucía, *SMMP* y *Río Tinto*, en López Morell (2006).

⁷¹⁵ En 1917 era la cuarta empresa del país, por activos netos, sólo superada por las sociedades de ferrocarriles *Caminos de Hierro del Norte de España* y *MZA*, y por el *Banco de España* (Carreras y Tafunell, 1993).

En la época dorada de la minería onubense, entre 1890 y 1914, las dos principales compañías de la zona, *Río Tinto* y *Tharsis*, controlaban el 80% de la producción minera de la Faja Pirítica⁷¹⁷; el resto correspondía a otras sociedades de menor tamaño, aunque también se encontraban entre las mayores firmas de la región⁷¹⁸.

A partir de la Primera Guerra Mundial, el aumento de la competencia en los mercados del cobre y la aparición de nuevos procedimientos químicos que no precisaban de las piritas para obtener ácido sulfúrico significaron el fin de la mejor época de la minería de la Faja Pirítica; luego, la crisis financiera de 1929 y el difícil contexto español de la década de 1930, dejaron en suspenso la leve recuperación que se iniciaba en los años veinte. Acabada la Guerra Civil, la política industrial del nuevo régimen incluyó entre sus prioridades la nacionalización de la producción de fertilizantes y explosivos actuando sobre la minería⁷¹⁹ y, de acuerdo con esta política intentó adquirir los criaderos de *Río Tinto*, que tenían una fuerte carga simbólica –el “Gibraltar económico”– por estar en manos de una compañía extranjera. En 1954 las presiones a *Río Tinto* dieron su fruto, y los activos de la sociedad en el país fueron vendidos a la *Compañía Española de Minas de Río Tinto*, creada ex profeso con la participación de siete importantes bancos nacionales⁷²⁰. En cambio, el origen extranjero no fue obstáculo para que otras importantes compañías, como *Tharsis* o *Pyrites de Huelva* mantuvieran su actividad en la zona⁷²¹.

⁷¹⁶ La literatura sobre la firma *Río Tinto* es amplia, aunque son imprescindibles Avery (1974), una historia *événementielle* de las minas desde época romana; Harvey (1981), centrada en la trayectoria de la sociedad, desde el punto de vista de la teoría de la empresa y la organización; y Arenas (1999), que añade a los anteriores enfoques diferentes, como el tecnológico y el del factor trabajo.

⁷¹⁷ Parejo (1997), p. 63: en 1890, *Río Tinto* y *Tharsis* aportaron el 56 y 22% de la producción de piritas de la cuenca; en 1913, el 66 y 14%, respectivamente.

⁷¹⁸ Entre ellas se encontraban las británicas *The United Alkali*, *The Peña Copper Mines*, *The San Miguel Copper Mines* o *Huelva Copper and Sulphur Mines*, además de las francesas *Société Française des Pyrites de Huelva*, *Mines de Cuivre de San Platon* o *Mines de Cuivre de Campanario*. Salvo esta última, todas las demás figuraban entre las 200 mayores empresas españolas, por activos netos, en el año 1917 (ver Carreras y Tafunell, 1993). Las compañías mineras en la provincia de Huelva, en Coll (1983), Nadal (1983), González Portilla (1985) y Ferrero (1996 y 2000).

⁷¹⁹ Gómez Mendoza (1994b), p. 197.

⁷²⁰ El precio de venta se estableció en casi 11 millones de libras esterlinas, y *Río Tinto* mantuvo un importante paquete accionario de la nueva sociedad. El proceso de venta y la formación de la compañía española, en Gómez Mendoza (1994a) y Flores (2011). *Río Tinto Company* invirtió el capital obtenido en la adquisición de yacimientos de distintos minerales en Rodesia, Australia y Canadá, y dando origen a uno de los grupos empresariales mineros más importantes del mundo, aún activo.

⁷²¹ Entre 1954 y 1966, *Tharsis* alcanzó unos niveles de producción de piritas muy superiores a los de las etapas anteriores, véase Checkland (1967), p. 279.

Los beneficios proporcionados por la minería del cobre y las piritas han sido ampliamente debatidos. A pesar de las visiones positivas, que remiten al coste de oportunidad que habría pagado la economía española en el caso de no haber permitido la explotación por compañías extranjeras⁷²², la realidad fue menos optimista: el valor retenido fue reducido⁷²³; el mineral apenas era tratado en origen, ya que la mayor parte de las piritas y la cáscara de cobre eran exportadas en bruto, para ser refinadas en factorías británicas; y los barcos que transportaban la materia prima eran británicos, como la maquinaria empleada en las explotaciones. Así que los beneficios se transmitieron vía salarios, impuestos y consumo de lingote de hierro vizcaíno⁷²⁴.

¿Qué incidencia tuvo la actividad minera en la propia Faja Pirítica? Los efectos socioeconómicos de la actividad extractiva en un territorio eminentemente agrario fueron muy importantes⁷²⁵. En cuanto a la faceta empresarial, las principales sociedades tejieron redes ferroviarias en el interior de sus dominios, para comunicar sus distintas explotaciones, y en el exterior de estos, enlazando con los puertos más próximos⁷²⁶; construyeron presas para asegurarse el suministro de agua; establecieron oficinas, almacenes o talleres en otros puntos de la región, sobre todo en Huelva y Sevilla; y, en ocasiones, instalaron fábricas que complementaran su actividad. Pero, ¿el boom de la minería en la Faja Pirítica fue acompañado por el despegue del resto de la actividad empresarial de la zona, o las grandes sociedades sólo actuaron como “enclaves” de

⁷²² Entre las visiones positivas sobre la aportación del sector del cobre y las piritas de Riotinto al desarrollo del país, Harvey y Taylor (1987); una visión negativa, en González Portilla (1985).

⁷²³ Entre el 30 y el 20%, según las estimaciones de Harvey (1981) y Broder (1981), porcentaje que Escudero (2006), p. 169, califica de “colonial”.

⁷²⁴ González Portilla (1985), p. 139. Aunque los salarios en las empresas extranjeras no eran tan elevados como podía preverse, por la oferta de mano de obra (sobre esta cuestión, véase Arenas, 1999) y se produjeron fraudes en el pago de impuestos, al menos en el caso de *Río Tinto*.

⁷²⁵ Las cuencas mineras recibieron una llegada masiva de trabajadores procedentes de los pueblos vecinos, así como de otras comarcas de Andalucía, de España y de Portugal (Gil, 1984), y que alteraron las relaciones sociales y laborales en la zona (véase Galán, 1996; y Arenas, 1999); la actividad extractiva tuvo su impacto en los niveles biológicos de los trabajadores (Martínez Carrión, Pérez de Perceval y Martínez-Soto, 2014); además, las explotaciones al aire libre supusieron profundas transformaciones en el paisaje, visibles en la actualidad, y a las que hay que sumar la contaminación atmosférica por el uso de las teleras –el método de oxidación de las piritas empleado hasta 1908–, analizada por Pérez Cebada (1999 y 2006).

⁷²⁶ *Río Tinto* y *Tharsis* construyeron sus propios muelles en Huelva, y la *Compañía Anónima de Buitrón* en San Juan del Puerto. También se creó un puerto fluvial en el Guadiana, el de La Laja, en el municipio de El Granada, que enlazaba con las minas de Herrerías. La relación minería-ferrocarriles en la zona, en Romero Macías (2007); una visión global de los ferrocarriles mineros, en Sánchez Picón (2008).

economías desarrolladas en entornos atrasados⁷²⁷, sin generar directa o indirectamente otras iniciativas en los municipios próximos?

Los indicadores de creación de sociedades y de capital invertido por las empresas elaborados a partir de los registros andaluces minusvaloran, hay que reiterarlo, al sistema empresarial de la Faja Pirítica⁷²⁸. A pesar de no contar con las principales compañías mineras, más del 90% del capital societario registrado entre 1886 y 1959 perteneció al sector extractivo, cifra que se elevó hasta el 98% en el primer periodo analizado, antes de la Primera Guerra Mundial. En esta etapa, los registros mercantiles andaluces contemplaron la creación de 16 sociedades mineras; en 1914-1935, sólo tres; y después de 1936, dos. Al margen de la minería, el resto de actividades empresariales tuvo una importancia mínima. No se crearon sociedades para explotar líneas ferroviarias dado que, como se ha dicho, las compañías más importantes construyeron las suyas propias⁷²⁹; el sector eléctrico tampoco manifestó demasiada vitalidad⁷³⁰; y tanto la industria agroalimentaria como el sector servicios tuvieron un desarrollo muy limitado⁷³¹. La industria metalúrgica, que pudo aprovechar la capacitación del personal empleado en tareas relacionadas en las minas, apenas tuvo presencia, fuera de los talleres de las grandes compañías mineras⁷³².

En conjunto, no parece que el resto de la actividad empresarial se viera muy estimulada por la importancia del fenómeno minero. El profesor Arenas encuentra la explicación, en el caso de *Río Tinto*, en el conjunto de prestaciones –almacenes, farmacia, vivienda y servicios médicos–que la empresa ofrecía a sus trabajadores⁷³³. La

⁷²⁷ González Portilla (1985), p. 139.

⁷²⁸ Las dificultades para conocer el total de las sociedades que actuaron en Huelva, en Ferrero (2000). A las sociedades registradas en la provincia esta autora añade ocho sociedades registradas en otras provincias españolas antes de 1919 y 22 más entre esa fecha y 1995; además, entre mediados del siglo XIX y 1995 detecta concesiones a nombre de 57 compañías extranjeras, 15 creadas antes de 1924.

⁷²⁹ Aunque el objetivo no era unir poblaciones entre sí, sino las explotaciones y los puertos de embarque, las principales líneas férreas se aprovecharon para el transporte de personas y mercancías ajenas a las compañías mineras.

⁷³⁰ Las grandes sociedades, como *Río Tinto*, generaban su propia energía eléctrica; además, en los años veinte *Sevillana* comenzó su implantación en la zona. Sólo se registraron tres firmas, dos de las cuales eran electroharineras.

⁷³¹ Contando las electroharineras, fueron cinco las sociedades que se formalizaron para explotar fábricas de harina, a las que se sumaron dos panificadoras y una fábrica de aceite. En el sector servicios se registraron 19 compañías, entre las que se encontraba una pequeña casa de banca, y 11 sociedades comerciales que vendían comestibles y productos de quincallería.

⁷³² Aparte de la minería y la industria agroalimentaria, sólo Valverde del Camino registró otra especialización productiva, su tradicional industria del cuero y del calzado.

⁷³³ Arenas (1999), p. 231. Esto “impidió o desalentó iniciativas empresariales en la comarca y refirmó el carácter de enclave aislado que la Compañía impuso a la sociedad minera”. En los almacenes, que

explicación parece acertada, pero habría que considerar también que parte de los estímulos generados por la minería fueron recibidos por los sistemas empresariales más cercanos, como los de Sevilla y Huelva, o el agroalimentario de Aracena. Las principales compañías poseían almacenes junto a los puertos, y se ocupaban de la carga y descarga de los barcos; establecieron sedes administrativas o de representación en Huelva y Sevilla; y talleres para reparación de maquinaria. Fuera de la estructura interna de la empresa, en 1905 *Río Tinto* creó en Huelva una sociedad filial, *Productos Químicos de Huelva*, para producir abonos artificiales aprovechando el ácido sulfúrico que obtenía en sus minas. Del mismo modo, participó, junto con *SMMP*, en la constitución de la *Sociedad Española de Construcciones Electromecánicas*, en Córdoba⁷³⁴. E, indirectamente, el estímulo a la actividad empresarial en los sistemas onubense y sevillano, aunque de difícil cuantificación, debió ser importante⁷³⁵.

En el cuadro 4.3 se muestra la estructura sectorial de los tres sistemas considerados, sin contabilizar la minería, que permite contrastar la capacidad de esta para incentivar la creación de sociedades y la inversión. La comparación entre los tres principales sistemas mineros y metalúrgicos de la región permite establecer tres modelos. Está claro que factores como la dispersión en el territorio de los filones, el tipo de minerales que se obtenían, la proximidad a los puertos de exportación, el tamaño de los principales núcleos de población y elementos institucionales debieron influir en la articulación de estos sistemas; pero seguramente también contaron, y mucho, aspectos estrictamente empresariales. En el caso de la minería del plomo linarense, las fuerzas desencadenadas en los años sesenta del siglo XIX propiciaron la consolidación de un distrito industrial, en el que convivieron sociedades de distintos tamaños ofreciendo y adquiriendo bienes y servicios, permitiendo transferencia tecnológica y creando un mercado común de mano de obra. Una vez acabado el ciclo minero, la industria metalúrgica recogió el testigo y el sistema no perdió su condición de industrial.

contaban con sucursales en distintos poblados de la cuenca, se vendían comestibles, tabaco, tejidos, utensilios y muebles.

⁷³⁴ López Morell (2005) p. 488. *Río Tinto* aportaba el cobre, y *SMMP* su excedente de electricidad, para producir laminados de cobre.

⁷³⁵ No se entiende el desarrollo posterior de la industria química en el sistema de Huelva sin la trayectoria previa del sector minero en el sistema de la Faja Pirítica.

Cuadro 4.3. Estructura sectorial de los principales sistemas empresariales mineros andaluces, en número de sociedades y capital neto (millones de pesetas de 1913), sin considerar la minería, 1886-1959

SECTOR	LINARES		PEÑARROYA		FAJA PIRITICA	
	Sociedades	Capital Neto	Sociedades	Capital Neto	Sociedades	Capital Neto
Agricultura y pesca	3	0,6	3	1,2	4	1,2
Electricidad y agua	8	3,2	3	0,7	3	0,2
Servicios	88	3,1	22	0,7	19	0,4
Construcción	1	0,2	-	-	-	-
I. Agroalimentaria	16	2,5	10	1,3	6	0,5
I. Química	7	0,4	0	-	-	-
I. Textil	3	-	8	0,6	6	0,1
Prod. Metál.	16	13,3	1	8,3	1	-
I. Cemento	6	1,4	-	-	-	-
Otras industrias	1	-	2	-	-	-
Ferrocarriles	5	8,2	-	-	-	-
Total	154	32,9	49	12,8	39	2,3

Fuente: cuadro A.4.3. del apéndice.

El caso de Peñarroya es diferente: una única gran compañía prácticamente monopolizó la minería y la metalurgia de toda la zona en la que operaba, antes de extenderse a otros territorios y otros sectores relacionados con su actividad principal o que se podían integrar en ella. La estrategia de *SMMP* implicó su participación en sociedades ya existentes o en la creación de nuevas firmas, constituyendo un importante grupo empresarial que rebasaba los límites del sistema minero y aprovechaba economías de escala y de diversificación. El estímulo a nuevas iniciativas de negocio ajenas a la firma dominante fue menor que en Linares-La Carolina, aunque mayor que en el caso de las grandes empresas del siguiente sistema.

En la Faja Pirítica, *Rio Tinto* y *Tharsis* sobresalieron entre un conjunto de firmas dedicadas a la extracción de piritas y cobre. Desde el principio integraron sus actividades, minería y ferrocarriles conectados con sus almacenes e incluso sus propios muelles en los puertos, pero también proporcionaban bienes de consumo y servicios a sus empleados, dejando poco espacio para otras iniciativas y configurando ejemplos de economías de enclave. Los estímulos a la actividad empresarial se sintieron en sistemas próximos, como los de Huelva, Sevilla e incluso Córdoba, pero en el propio sistema fueron limitados.

Se ha dejado para el final el análisis del sistema empresarial minero de El Pedroso, repartido entre las provincias de Córdoba, Sevilla y Huelva⁷³⁶. En esta zona se desarrollaron algunas de las primeras experiencias de la revolución industrial en la región, vinculadas a la minería del carbón⁷³⁷ y a la metalurgia del hierro⁷³⁸. Como en el resto de casos en los que se considera la minería, en el sistema empresarial de El Pedroso los registros mercantiles andaluces subestiman su importancia. En el periodo de mayor intensidad, entre 1886 y 1913, sólo consta la creación de nueve sociedades mineras; no figuran, entre otras, dos grandes empresas que se encontraban entre las doscientas mayores firmas españolas en 1917, *Minas de Cala y Minera de Peñafior*⁷³⁹. Las ausencias no esconden la importancia de la minería, que antes de 1914 suponía casi el 95% de la inversión societaria neta del sistema⁷⁴⁰. El último alto horno de El Pedroso se apagó en 1888. En 1877 se había constituido la *Compañía de Minas y Fábrica de Hierro del Pedroso*, que en 1916, en plena guerra europea, realizó una ampliación de capital, aprovechando la necesidad del metal en la coyuntura crítica, y que se disolvió en 1948. Fue la única iniciativa metalúrgica registrada.

Entre el resto de sectores, únicamente destacaron dos: el agrario y la industria agroalimentaria. El primero se limitó al último periodo, después de la Guerra Civil⁷⁴¹. Sin embargo, en la industria agroalimentaria hubo una actividad que iba a definir la

⁷³⁶ Incluye los términos de Posadas (Córdoba) y Alanís, Almadén de la Plata, Cazalla de la Sierra, Constantina, Guadalcanal, Peñafior, Villanueva del Río y Minas, y El Pedroso (Sevilla), Cala y Santa Olalla del Cala (Huelva). Su población era de 50 mil habitantes en 1900 y de 80 mil en 1950.

⁷³⁷ Aunque la explotación de las minas de Villanueva se inició en la edad moderna, y, como señalan Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 78, en fechas tempranas se instalaron máquinas de vapor, no alcanzaron unos niveles de producción elevados hasta 1875, cuando fueron adquiridas por la empresa ferroviaria MZA para cubrir sus necesidades de abastecimiento (véase Parejo, 1997, p. 36, y Bernal, Florencio y Martínez, 2010, p. 121).

⁷³⁸ Nadal (1972), p. 95, y Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 131: aprovechando el hierro de las minas cercanas, en 1832 se creó la fundición de El Pedroso, por iniciativa de un grupo de comerciantes sevillanos; junto a las fundiciones malagueñas sería responsable del protagonismo andaluz en el sector siderúrgico español a mediados del siglo XIX. Nadal (1981), p. 208, apuntó que, posteriormente, la fundición sevillana compartiría los mismos problemas de las malagueñas, cuando tras las Guerras Carlistas la vuelta a la normalidad de los centros siderúrgicos del Cantábrico y los elevados precios del carbón mineral lastraron su competitividad y provocaron su cierre en 1888. Las similitudes de la trayectoria de El Pedroso y la de las ferrerías malagueñas, que cerraron en 1885 y 1891, en Parejo (1997), pp. 88-89.

⁷³⁹ Carreras y Tafunell (1993). Ambas tenían domicilio social en Bilbao, como otra importante firma, *Argentífera Sevillana*.

⁷⁴⁰ Entre 1914 año y 1951 sólo figura en los registros andaluces la creación de una sociedad minera en la zona; a partir de 1951, se constituyeron tres empresas más.

⁷⁴¹ Más concretamente, a partir de 1945, cuando se crearon siete sociedades anónimas ganaderas y, relacionadas con ellas, tres empresas dedicadas a la producción de chacinas o embutidos.

posterior especialización del sistema: la fabricación de aguardientes⁷⁴². La etapa de mayor dinamismo del sector se produjo entre los años 1915 y 1920; el boom no fue exclusivo de Cazalla de la Sierra, participaron otras localidades, como Constantina y El Pedroso; por lo general se trataba de empresas familiares, que adoptaron la forma de regulares colectivas, de pequeñas dimensiones y que tuvieron una vida corta. En cambio, en el sistema no se aprecia el auge de los destilados que se vivió en la mayor parte de las zonas productoras andaluzas tras la Guerra Civil⁷⁴³.

Antes de terminar con los sistemas mineros hay que decir que, no agotan la totalidad de la minería andaluza, aunque sí incluyeron los núcleos más destacados, sobre todo en su edad dorada, el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, se mantuvo una importante actividad en otros territorios, como las sierras almerienses y granadinas, con efectos sobre la empresarialidad en los sistemas de Almería, el de la costa azucarera o el de Granada⁷⁴⁴.

4) *Otros sistemas empresariales*

Además de las tres categorías que se han contemplado, existieron otros sistemas empresariales que merecen ser comentados (mapa 4.9). El primero es el de Antequera⁷⁴⁵; su particularidad reside en el hecho de que su población principal fue una de las ciudades artesanales del Antiguo Régimen que consiguió dar el salto a ciudad industrial contemporánea, pero que agotó el ciclo fabril en la segunda mitad del siglo XIX⁷⁴⁶. La especialización industrial había girado en torno al textil⁷⁴⁷, y entre 1886 y 1959, a pesar de su decadencia, seguía siendo el sector más importante del sistema.

⁷⁴² Parejo (1997), p. 225. Los anisados de Cazalla de la Sierra comenzaron a producirse en 1826 y posteriormente fueron comercializados por toda la península e incluso exportados a América. De las 39 sociedades agroalimentarias registradas entre 1886 y 1959, 25 elaboraban aguardientes, anisados y licores; estuvieron presentes en los tres periodos considerados.

⁷⁴³ Aunque es fácil asociar minería y aguardiente, esta relación no explica el desarrollo del sector de los destilados, ya que en los objetos sociales de las nuevas empresas es frecuente que se hable de exportación y de explotación de marcas comerciales.

⁷⁴⁴ En otros casos, a pesar de la presencia de una compañía importante, apenas dejó rastro en la empresarialidad de la zona, bien por debilidad de la fuente o bien porque no causó efectos en el territorio, por constituir “enclaves económicos”. Este sería el caso del Marquesado del Zenete, analizado por Cohen (1987) donde actuaron firmas como *Alquife Mines and Railway* o *Alquife Ore*, pero donde en el periodo estudiado sólo se constituyó una sociedad, dedicada al comercio.

⁷⁴⁵ Incluye, además del término que le da nombre, los de Cuevas Bajas y Fuente de Piedra. Su población fue de 35 mil y 50 mil habitantes, en 1900 y 1950 respectivamente.

⁷⁴⁶ Parejo (2006), p. 76.

⁷⁴⁷ Parejo (1987).

En el sistema de Algeciras⁷⁴⁸ el estímulo a la actividad empresarial provino de la modernización de sus instalaciones portuarias, a partir de la creación de la Junta de Puerto en 1907⁷⁴⁹. A medida que este ganaba importancia, aumentaba el dinamismo empresarial en el comercio, el transporte y otros servicios auxiliares. A partir de los años sesenta se desarrollaron distintas industrias químicas, y la influencia del puerto se fue extendiendo a los municipios cercanos de La Línea de La Concepción, Los Barrios y San Roque.

El sistema de Macael, en el interior de la provincia de Almería⁷⁵⁰, fue uno de los más modestos sistemas de la región y, como el de Algeciras, no alcanzó su máximo dinamismo hasta después de 1959, fuera del periodo que comprende este trabajo. La mitad de las empresas registradas se dedicaban a la explotación de canteras y a la fabricación de bloques de mármol, la especialización económica del sistema que se mantiene en la actualidad.

4.2. ¿Un espacio empresarial andaluz?

4.2.1. Integración económica de Andalucía

Los sistemas empresariales que se han identificado en el apartado anterior no estuvieron aislados, sino que mantuvieron vínculos entre ellos, con otros sistemas locales andaluces de menor importancia, y con otros sistemas empresariales ajenos a la región, españoles o de ámbito internacional. Las relaciones con estos últimos no pueden analizarse con las fuentes en las que se basa este trabajo, aunque son fáciles de entrever, por ejemplo, en la presencia de empresarios catalanes en sectores como el comercio de tejidos, el corcho o el aceite de oliva en determinados sistemas; del gran capitalismo nacional –sobre todo el vasco– en las zonas mineras o industriales; o de empresas e inversores británicos, franceses, alemanes, belgas e italianos, en los principales sistemas, actuando en la minería, en la electricidad, en el suministro de agua, en los tranvías o en la exportación de productos agroindustriales.

⁷⁴⁸ En el periodo estudiado los indicadores empleados sólo permiten asignarle un municipio, dada la diferencia de valores con los de las localidades vecinas. Su población pasó de 13 mil habitantes en 1900 a 52 mil en 1950.

⁷⁴⁹ Cuéllar (2013).

⁷⁵⁰ Estuvo formado por Bayarque, Macael, Olula del Río, Somontín y Tájola. La población conjunta era de 8 mil habitantes en 1900 y casi 12 mil en 1950.

En cambio, las relaciones entre los sistemas andaluces sí pueden ser estudiadas, y permiten plantear la pregunta de si, entre los años 1886 y 1959 existió un espacio empresarial integrado. El proceso de integración económica de Andalucía ha sido discutido en los últimos años⁷⁵¹. Ringrose, en su análisis de la industrialización española, consideraba que entre los siglos XVIII y XIX el país estaba dividido en cuatro economías regionales: la central, la cantábrica, la mediterránea y la de la cuenca del Guadalquivir. El territorio andaluz quedaba repartido entre las dos últimas, de manera que las actuales provincias de Almería y Málaga, y buena parte de la de Granada, formaban parte de la región mediterránea que se extendía desde la costa francesa hasta el estrecho de Gibraltar, cuyo núcleo principal era Barcelona y donde Málaga actuaba como un centro de segundo orden; la región de la cuenca del Guadalquivir, comprendía el territorio entre Jaén y la costa onubense, con el núcleo principal de Sevilla y un importante centro redistribuidor, Cádiz, que hacía de intermediario entre los núcleos principales de las cuatro regiones económicas y el imperio colonial⁷⁵². Entre 1825 y 1870, sin embargo, la zona suroriental comenzó a desplazarse hacia la zona de influencia de Sevilla, alejándose de la de Barcelona⁷⁵³.

Por tanto, la configuración de Andalucía como región económica comenzaría en la segunda mitad del siglo XIX. Para Lizárraga, el proceso de integración económica se aceleró en sus dos últimas décadas, con la mejora de las comunicaciones y la red de transporte⁷⁵⁴. En ausencia de otros indicadores, la evolución de las infraestructuras de comunicaciones –cuestión que se ha abordado en el capítulo 1– permite una aproximación al nivel de integración económica. La red ferroviaria andaluza se diseñó con el objetivo de satisfacer las necesidades de transporte de determinados sectores, generalmente vinculados a la exportación de materias primas, lo que explica la diferente densidad de la red en las provincias orientales y occidentales⁷⁵⁵. Aún así, a la altura de 1880, todas las capitales provinciales de Andalucía, con la excepción de Almería, estaban conectadas por carretera y ferrocarril, aunque ambas redes no se completaron

⁷⁵¹ Véase Núñez (1984 y 1985).

⁷⁵² Ringrose (1996).

⁷⁵³ Ringrose (1996), pp. 394-395, explica el cambio por la pérdida del imperio americano, la repatriación del capital andaluz, el aumento del comercio con Inglaterra y el surgimiento de industrias metalúrgicas en la región.

⁷⁵⁴ Lizárraga (2003).

⁷⁵⁵ Herranz (2008).

hasta 1920⁷⁵⁶. El avance de estas infraestructuras fue acompañado, sobre todo a partir de 1890, de la tendencia a la convergencia de los precios agrícolas⁷⁵⁷, indicio del aumento de la integración económica regional, que continuaría en los años siguientes⁷⁵⁸.

Además de los precios y las infraestructuras de transporte, otras variables han señalado la tendencia a la convergencia entre las provincias andaluzas, como la evolución de los salarios entre los años 1850 y 1930⁷⁵⁹, y la movilidad de los factores trabajo⁷⁶⁰ y capital financiero⁷⁶¹. ¿Y el factor empresarial, tendió a la integración regional?

4.2.2. Integración empresarial de Andalucía

Desde el punto de vista de las relaciones empresariales también puede contemplarse el proceso de integración económica. En varios trabajos se ha planteado la cuestión, con la misma metodología y fuente con la que aquí se aborda, aplicando el análisis de redes sociales a las redes de empresarios e inversores identificadas previamente a partir de la constitución de sociedades, concluyendo que, en las etapas 1886-1913 y 1936-1959 aumentaba la densidad de las relaciones empresariales entre las distintas ciudades andaluzas⁷⁶². En dichos estudios se cuantificaban los vínculos entre el lugar de residencia del socio y el lugar de actividad de la compañía, por municipios⁷⁶³. Ahora se ha realizado un ejercicio similar, pero contemplando, en lugar de las

⁷⁵⁶ Sánchez Picón y Cuéllar (2010a). En 1880 estaban construidos el 20% de la red de carreteras y el 50% de la red ferroviaria.

⁷⁵⁷ Lizárraga (1996), pp. 74 y ss. Morilla (1999), ha señalado la relación entre la construcción de la red ferroviaria, la producción agrícola y el mercado regional andaluz, entre 1860 y 1920.

⁷⁵⁸ Lizárraga (1996), pp. 80-81, realizó un indicador de dispersión de precios al por menor, que convergía después de la Guerra Civil.

⁷⁵⁹ Rosés y Sánchez (2004), pp. 419-423.

⁷⁶⁰ Florencio y López (2000) han demostrado que los desplazamientos temporales de mano de obra agraria entre las provincias andaluzas fueron una constante, al menos desde principios del siglo XIX; Silvestre (2001) ha señalado la importancia de la provincia de Sevilla como receptora de inmigrantes de las provincias limítrofes entre 1870 y 1930.

⁷⁶¹ Castañeda y Tafunell (1993) pusieron de manifiesto cómo, a partir de 1885, el tipo de interés interregional se equiparó en todo el país, al constituirse la red bancaria nacional y generalizarse las transferencias.

⁷⁶² Garrués y Rubio (2011 y 2012).

⁷⁶³ En los trabajos citados se elaboraron indicadores más complejos, índices de intensidad reticular que cuantificaban el peso de las distintas localidades en función del número de socios y del capital invertido en empresas radicadas en otros municipios. También se analizaron por separado los sectores comercial e industrial, llegando a la conclusión de que las redes industriales siempre presentaron unos indicadores de centralidad más elevados que los de las redes comerciales; además, la red industrial reflejaba mejor que ninguna otra la caída de la actividad empresarial en Andalucía después de 1936.

poblaciones, los sistemas empresariales donde actuaban las empresas y donde tenían su domicilio los inversores.

Para proceder al análisis de redes se ha elaborado una serie de matrices que contienen el número de relaciones entre dos sistemas –sistema de actividad-sistema de residencia– en el que el valor de la diagonal se corresponde con el número de socios que crearon empresas con actividad en el mismo lugar en el que residían. La diferencia entre 100 y el porcentaje entre el valor de la diagonal y el número total de relaciones de un sistema permite una aproximación al grado de apertura del mismo, entendiendo que cuanto mayor sea este porcentaje mayor será su apertura a otros sistemas. En los tres periodos estudiados, los principales sistemas presentaron valores de apertura próximos al 20% –lo que significa que el 80% de las asociaciones para crear empresas las realizaban individuos residentes en el mismo sistema– y esto sucedió en Sevilla, Cádiz-Jerez o Almería; en cambio, otros sistemas importantes, como los de Huelva o Linares, mostraron porcentajes bastante inferiores, por encima del 30%, lo que quiere decir que, en términos relativos, estaban más abiertos a otros sistemas, ya que en ellos participaban más socios foráneos. En el último periodo, Málaga, que en los dos anteriores se encontraba entre los sistemas más cerrados, se ubicó entre los abiertos, mientras que Granada experimentaba la trayectoria inversa.

Pero que el peso de las relaciones con otros sistemas no sea importante dentro de la estructura de creación de sociedades de un sistema no significa que este último sea poco importante en la estructura de los demás; este fue el caso del sistema sevillano que, presentó porcentajes elevados de participación en Cádiz-Jerez o Huelva⁷⁶⁴ y que ocupó un lugar destacado en la mayoría de los sistemas empresariales de la región.

A partir de las matrices se ha realizado el análisis de redes, que confirma lo expuesto en los trabajos citados y muestra, en primer lugar, que en los periodos 1886-1913 y 1936-1959 aumentó la densidad de la red de relaciones entre los sistemas empresariales, que en el periodo intermedio se había reducido considerablemente (cuadro 4.4). Las causas de esta disminución se han señalado a lo largo del texto, y tuvieron que ver con una etapa de depresión económica en la que el modelo anterior, basado en los mercados exteriores, comenzó a dar muestras de debilidad a partir de la Primera Guerra Mundial.

⁷⁶⁴ Alrededor del 10% de las relaciones de estos dos sistemas fueron con el sistema sevillano, en cualquiera de los periodos estudiados.

En segundo lugar, el índice de centralización de la red confirma que, entre 1886 y 1959 se produjo un proceso de concentración de la actividad empresarial en los principales sistemas, a medida que aumentaba la integración económica de la región.

Cuadro 4.4. Medidas de densidad de la red empresarial andaluza (por distritos)

Medidas	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Densidad	4,4	3,3	5,0
Índice de centralización ⁷⁶⁵	32,3	37,0	39,6

Fuente: elaboración propia.

El gráfico A.4.1 del apéndice del capítulo muestra la evolución de las relaciones entre los principales sistemas andaluces. El tamaño de los nodos se corresponde con el número de empresas constituidas en cada sistema; las líneas unen los sistemas vinculados por lugar de residencia y lugar de actividad de socios y sociedades, y su grosor está en función de la intensidad de los vínculos. A simple vista se aprecia la conexión entre los sistemas de toda la región, aunque también puede verse cómo la densidad de las relaciones varió entre unas zonas y otras. El análisis se complementa con el grado de intermediación⁷⁶⁶ de los principales sistemas empresariales (cuadro 4.5).

En la mitad occidental el espacio empresarial se articuló en torno al sistema de Sevilla, que desde el primer periodo mantuvo fuertes relaciones con los sistemas de Cádiz-Jerez y Huelva, con los que configuró un área de un alto nivel de integración⁷⁶⁷. Además, los gráficos muestran la conexión de Sevilla con el sistema vecino de El Pedroso, donde el empresariado sevillano siempre mantuvo intereses mineros o agroindustriales⁷⁶⁸. Aunque entre 1913 y 1935 la red andaluza perdió densidad, el sistema de Sevilla aumentó su capacidad de relación –el incremento de su grado de intermediación contrasta con la caída experimentada por el resto de los principales sistemas– e incrementó la intensidad de sus vínculos con los sistemas empresariales de

⁷⁶⁵ Señala el grado de dependencia de la red de actores –sistemas empresariales– centrales. Véase Apéndice 2.

⁷⁶⁶ Capacidad de un actor –en este caso un sistema– para comunicar a otros dos. Véase Apéndice 2.

⁷⁶⁷ Los gráficos también muestran las interrelaciones entre Huelva y los otros sistemas empresariales de su provincia, Ayamonte, Aracena y la Faja Pirítica.

⁷⁶⁸ En 1886-1913 fueron importantes las conexiones de Sevilla con otro sistema minero, el de la Franja Pirítica, debidas a los intereses sevillanos en la minería de El Castillo de las Guardas y Aznalcóllar, municipios próximos a la capital sevillana.

Córdoba, Granada y Málaga. Después de la Guerra Civil, el sistema sevillano estaba vinculado a la mayoría de los sistemas de la región.

Cuadro 4.5. Sistemas empresariales con mayor grado de intermediación (G.I.)

1886-1913		1914-1935		1936-1959	
Sistema	G. I.	Sistema	G. I.	Sistema	G. I.
Málaga	13,4	Sevilla	15,7	Sevilla	15,0
Sevilla	11,0	Granada	2,4	Málaga	14,9
Cádiz-Jerez	6,9	Montilla	1,5	Jaén	3,0
Huelva	4,8	Linares	1,2	Cádiz-Jerez	2,6
Jaén	4,3	Almería	1,2	Granada	2,2
Granada	2,3	Cádiz-Jerez	1,1	Huelva	1,9
Linares	2,0	Huelva	1,0	Córdoba	1,8
Córdoba	1,4	Málaga	0,8	Algeciras	1,1
Montilla	1,1	El Pedroso	0,6	Linares	0,6
Marbella	1,0	Jaén	0,3	Montilla	0,3

Fuente: elaboración propia.

En la mitad oriental, el sistema de Granada destacó sobre los demás. En el primer periodo, su influencia fue muy notable sobre los dos sistemas más próximos, el de Guadix y el de la costa mediterránea, cuyo núcleo principal era Motril. Esta influencia se debía a la actividad azucarera; de ahí que, cuando la creación de sociedades en el sector se redujo, en los dos periodos siguientes, la intensidad de las relaciones descendió. Además, el sistema granadino estuvo conectado con el malagueño, salvo entre 1914 y 1935. En el periodo posterior a 1936, aunque se amplió el número de sistemas con los que tenía relación, la importancia del sistema de Granada se redujo.

Otros dos rasgos deben señalarse de la evolución de las conexiones en la mitad oriental andaluza: el primero, la desarticulación del espacio empresarial en el norte de Jaén, a medida que se apagaba el ciclo minero de Linares-La Carolina y el centro de gravedad de la provincia se desplazaba al sistema de la capital; el segundo, la práctica desconexión del sistema de Almería en general, y en particular con los sistemas empresariales del interior⁷⁶⁹.

⁷⁶⁹ Salvo en el último periodo, sus limitadas relaciones fueron con otros sistemas costeros. Esto remite a los problemas de las infraestructuras de transporte terrestre que ha padecido la provincia almeriense.

En ocasiones, los sistemas empresariales de los extremos orientales y occidentales se relacionaron directamente. Pero su actividad confluyó en otros sistemas, como el de Córdoba o el de Montilla, aprovechando su situación geográfica; sin embargo, el caso más destacado fue el de Málaga, que presentó un elevado grado de intermediación que sólo disminuyó en la etapa intermedia⁷⁷⁰, y en el que fue vital su posición como principal puerto mediterráneo de la región.

En cualquier caso y, pese a la ralentización del proceso en los años 1914-1935, los indicadores utilizados muestran que durante la segunda revolución tecnológica avanzó notablemente la integración empresarial de la región.

4.3. Los sistemas empresariales andaluces como parte de un todo

En este capítulo se ha localizado la actividad empresarial en el territorio andaluz, identificando, a partir de los indicadores de creación de compañías mercantiles e inversión societaria neta, los principales sistemas empresariales de la región andaluza. Posteriormente se han clasificado en función de su especialización económica como sistemas empresariales redistribuidores, agroindustriales o mineros, y se ha analizado su evolución entre los años 1886 y 1959, para comprobar si se configuraron –o pudieron configurarse– como “territorios de progreso”, avanzadillas de la modernización económica, salvando la caracterización de atraso relativo que se aplica al conjunto de Andalucía.

Los principales sistemas empresariales redistribuidores, aquellos que ejercían como intermediarios entre los productos de las áreas próximas y los mercados exteriores a la región lograron, como en los casos de Sevilla y Málaga, alcanzar un nivel crítico que les permitió desarrollar una parte importante de la actividad empresarial andaluza, en un proceso de crecimiento que completarían después de la Guerra Civil. En el caso de Huelva, sus relaciones con otros sistemas empresariales cercanos, sobre todo con el minero de la Faja Pirítica, le aportaron una actividad mercantil que, complementada con la especialización agroalimentaria, estarían en la base de su posterior despegue industrial en los años sesenta. Almería, en cambio, no corrió la misma suerte, y una vez acabados los ciclos exportadores tras la Primera Guerra Mundial, inició un lento declinar, en el que se encontraba en 1959.

⁷⁷⁰ En 1886-1913, incluso superó al sistema sevillano en este indicador, y en 1936-1959 sus valores fueron similares. Recuérdese la ausencia de datos de Málaga para algunos años del periodo intermedio.

Algunos de los sistemas empresariales agroalimentarios se convirtieron en distritos industriales, cumpliendo los requisitos marshallinos, y una actividad principal – ya fuera el vino, como en Cádiz-Jerez, o el azúcar de remolacha, como en Granada– estimuló el resto de la actividad empresarial. En el sistema gaditano, el dinamismo se mantuvo en todo el periodo estudiado; en el granadino, la etapa más brillante fue la anterior a 1914, aunque había alcanzado una dimensión suficiente como para que su núcleo principal produjera economías de aglomeración. Pero, salvo excepciones, los sistemas agroalimentarios no fueron territorios de progreso; algunos, como el de Ayamonte, experimentaron un retroceso en los niveles de empresarialidad cuando su especialización decayó.

La comparación entre los principales sistemas mineros permite vislumbrar el impacto de las grandes compañías y grupos empresariales en el territorio, y extraer otras conclusiones: en Linares-La Carolina la lotería de los recursos y un entorno empresarial en el que convivían empresas de distinto tamaño y nacionalidad, sin predominio de una sola, articularon un distrito que, una vez cedió el protagonismo a otras áreas mineras, estaba preparado para cambiar de especialización y mantener su condición industrial, en torno a la metalurgia y a la fabricación de maquinaria y material de transporte. En Peñarroya, la presencia de una empresa dominante como *SMMP* configuró un territorio industrial, pero no estimuló la creación de sociedades ajenas a la propia compañía, y la mayoría de los efectos empresariales se trasladaron a otros sistemas cercanos, como el de Córdoba que, este sí, logró desarrollarse a partir de la confluencia de distintas actividades industriales. El tercer gran sistema minero andaluz, el de la Faja Pirítica, se comportó como un conjunto de enclaves económicos, cada uno de los cuales estaba dominado por una gran empresa de ámbito internacional, entre las que destacó *Río Tinto* y, en menor medida, *Tharsis*; sus efectos sobre la empresarialidad se trasladaron al sistema de Huelva, por cuyos puertos exportaban sus productos.

Después de observar la trayectoria de los principales sistemas empresariales de la región se han estudiado sus interrelaciones, aplicando el análisis de redes sociales, para determinar si se puede hablar de un espacio empresarial andaluz. La integración económica de Andalucía comenzó en los años centrales del siglo XIX. En sus décadas finales se aceleró, con la construcción de la red de ferrocarril y la mejora de las comunicaciones, y esto tuvo su reflejo en la vertiente empresarial, en un momento en el que se encontraban las salidas para la crisis agraria finisecular y se vivía el boom de la minería. Tras la Primera Guerra Mundial, la posición de los productos andaluces en los

mercados exteriores empeoró; al conflicto bélico se sumaron los problemas de la posguerra, la crisis financiera internacional y las turbulencias de los años treinta. Salvo el sistema sevillano, la mayor parte de los restantes disminuyó su actividad empresarial, y las conexiones entre los sistemas se redujeron con respecto a la etapa anterior. Después de 1936, el panorama era diferente: aunque aumentó el grado de integración y la densidad de relaciones, el mapa empresarial se concentraba en la mitad occidental, en el triángulo formado por Huelva, Cádiz-Jerez y Sevilla, especialmente en este último sistema. La posición de Málaga también salió reforzada. En cambio, los sistemas empresariales de las provincias orientales no volvieron a alcanzar los niveles de la etapa previa a 1914.

Apéndice del capítulo 4

Cuadro A.4.1. Municipios andaluces con mayor inversión empresarial (capital neto, en pesetas de 1913), 1886-1959

Municipio (provincia)	Capital neto/ Total Andalucía (%)	Capital neto/ habitante	Capital neto/ habitante	Capital neto/ habitante
	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Sevilla (SE)	41,4	597	1.132	1.537
Málaga (MA)	12,1	632	420	422
Granada (GR)	5,3	442	446	227
Jerez de La Frontera (CA)	5,2	833	-200	702
Linares (JA)	4,8	2.158	275	216
Almería (AL)	4,6	1.389	546	75
Cádiz (CA)	3,1	583	-68	314
Córdoba (CO)	3,0	235	268	202
Huelva (HU)	1,7	376	212	362
El Puerto de Santa María (CA)	1,2	257	375	512
Sanlúcar de Barrameda (CA)	0,8	90	353	146
Jaén (JA)	0,6	119	87	120
Alcalá de Guadaira (SE)	0,6	53	368	325
La Puebla del Río (SE)	0,5	4	2.214	763
Guadix (GR)	0,5	722	35	50
Utrera (SE)	0,5	56	126	207
Motril (GR)	0,5	323	206	46
El Castillo de las Guardas (SE)	0,5	2.719	-11	0
Peñarroya- Pueblonuevo (CO)	0,5	1.233	-88	17
Pinos Puente (GR)	0,4	1.316	202	58

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA e INE.

Cuadro A.4.2. Sociedades creadas, capital neto (millones de pesetas de 1913) y población de los sistemas empresariales andaluces

Sistema	Sociedades Creadas	Capital Neto (millones ptas.)	Sociedades creadas /Año	Capital neto /Año (miles ptas.)	Población (miles hab.)	Sistema	Sociedades creadas	Capital Neto (millones ptas.)	Sociedades creadas /Año	Capital neto /Año (miles ptas.)	Población (miles hab.)
ALGECIRAS	61	3,7	0,8	49,6	ALGECIRAS	AYAMONTE	96	6,0	1,3	81,4	AYAMONTE
1886-1913	9	0,9	0,3	33,8	13,1	1886-1913	41	2,0	1,5	71,5	19,2
1914-1935	20	1,0	0,9	43,4	19,2	1914-1935	34	-0,9	1,5	-40,0	31,3
1936-1959	32	1,8	1,3	73,7	52,4	1936-1959	21	4,9	0,9	204,1	32,7
ALMERIA	362	101,3	4,9	1.369,0	ALMERIA	CADIZ-JEREZ	1.191	232,9	16,1	3.147,1	CADIZ-JEREZ
1886-1913	141	65,6	5,0	2.343,0	71,0	1886-1913	593	105,9	21,2	3.780,8	238,6
1914-1935	156	29,2	7,1	1.329,0	73,8	1914-1935	259	-2,6	11,8	-117,9	251,4
1936-1959	65	6,5	2,7	269,3	98,0	1936-1959	339	129,6	14,1	5.400,7	360,9
ANDUJAR	98	13,6	1,3	184,4	ANDUJAR	CORDOBA	552	70,2	7,5	948,9	CORDOBA
1886-1913	45	2,8	1,6	101,3	42,7	1886-1913	188	15,6	6,7	556,5	96,4
1914-1935	29	8,5	1,3	387,7	50,1	1914-1935	145	21,4	6,6	975,0	117,2
1936-1959	24	2,3	1,0	94,9	65,8	1936-1959	219	33,2	9,1	1.382,8	219,0
ANTEQUERA	41	7,0	0,6	95,3	ANTEQUERA	COSTA TROPICAL	120	24,6	1,6	332,4	COSTA TROPICAL
1886-1913	16	5,2	0,6	186,4	35,5	1886-1913	61	13,7	2,2	487,6	95,9
1914-1935	8	1,4	0,4	65,3	37,7	1914-1935	34	8,0	1,5	365,5	90,1
1936-1959	17	0,4	0,7	16,4	49,5	1936-1959	25	2,9	1,0	120,9	119,2
ARACENA	44	6,3	0,6	85,1	ARACENA	ECIJA	62	10,9	0,8	147,6	ECIJA
1886-1913	16	1,8	0,6	64,5	22,9	1886-1913	25	2,0	0,9	70,7	43,0
1914-1935	16	0,7	0,7	30,0	24,9	1914-1935	8	0,2	0,4	9,8	53,3
1936-1959	12	3,8	0,5	159,6	25,8	1936-1959	29	8,7	1,2	363,5	83,8
EL PEDROSO	85	10,4	1,1	141,2	EL PEDROSO	JAEN	249	17,1	3,4	231,1	JAEN
1886-1913	30	5,7	1,1	205,2	49,1	1886-1913	97	3,5	3,5	125,0	62,2
1914-1935	24	1,6	1,1	72,0	65,0	1914-1935	74	3,6	3,4	163,4	79,1
1936-1959	31	3,1	1,3	130,0	79,1	1936-1959	78	10,0	3,3	416,8	127,0
ESTEPA	37	7,2	0,5	97,0	ESTEPA	LINARES	263	110,1	3,6	1.487,8	LINARES
1886-1913	20	0,4	0,7	14,9	23,6	1886-1913	155	87,2	5,5	3.115,4	63,5
1914-1935	7	4,4	0,3	198,2	25,2	1914-1935	64	10,7	2,9	488,2	80,1
1936-1959	10	2,4	0,4	100,1	30,8	1936-1959	44	12,1	1,8	505,3	93,4
GRANADA	684	138,8	9,2	1.875,3	GRANADA	MACAEL	14	0,2	0,2	2,9	MACAEL
1886-1913	285	46,1	10,2	1.644,9	116,0	1886-1913	1	-	-	0,9	8,5
1914-1935	197	59,4	9,0	2.700,6	162,6	1914-1935	5	-	0,2	-0,1	10,2
1936-1959	202	33,3	8,4	1.387,6	232,0	1936-1959	8	0,2	0,3	8,0	11,7

Cont. Cuadro A.4.2. Sociedades creadas, capital neto y población de los sistemas empresariales andaluces

Sistema	Sociedades Creadas	Capital Neto (millones ptas.)	Sociedades creadas /Año	Capital neto /Año (miles ptas.)	Población (miles hab.)	Sistema	Sociedades creadas	Capital Neto (millones ptas.)	Sociedades creadas /Año	Capital neto /Año (miles ptas.)	Población (miles hab.)
GUADIX	34	18,4	0,5	248,5	GUADIX	MALAGA	1.110	261,8	15,0	3.537,5	MALAGA
1886-1913	19	13,8	0,7	493,3	14,7	1886-1913	585	82,8	20,9	2.957,6	134,1
1914-1935	11	1,1	0,5	50,5	20,8	1914-1935	173	63,4	7,9	2.881,0	153,3
1936-1959	4	3,5	0,2	144,5	36,4	1936-1959	352	115,6	14,7	4.815,8	280,3
HUELVA	435	52,3	5,9	706,7	HUELVA	SUR CORDOBA	202	19,5	2,7	263,5	SUR CORDOBA
1886-1913	155	9,0	5,5	320,9	77,3	1886-1913	54	4,8	1,9	170,1	96,9
1914-1935	142	10,4	6,5	472,9	98,9	1914-1935	60	2,5	2,7	114,9	118,6
1936-1959	138	32,9	5,8	1.371,2	134,6	1936-1959	88	12,2	3,7	508,8	168,7
PEÑARROYA	62	16,2	0,8	219,2	PEÑARROYA	SEVILLA	2.238	958,5	30,2	12.952,5	SEVILLA
1886-1913	17	12,1	0,6	431,2	54,9	1886-1913	695	90,5	24,8	3.232,8	246,0
1914-1935	21	2,6	1,0	116,8	83,8	1914-1935	656	249,5	29,8	11.339,2	334,1
1936-1959	24	1,6	1,0	65,7	94,9	1936-1959	887	618,5	37,0	25.770,9	605,7
FAJA PIRITICA	55	27,4	0,7	370,0	FAJA PIRITICA	UBEDA	124	9,0	1,7	121,1	UBEDA
1886-1913	26	21,8	0,9	779,2	42,9	1886-1913	56	2,7	2,0	95,5	52,4
1914-1935	15	6,8	0,7	310,3	60,4	1914-1935	40	4,4	1,8	201,2	60,1
1936-1959	14	-1,3	0,6	-52,6	54,9	1936-1959	28	1,9	1,2	77,5	76,0
RONDA	53	4,6	0,7	61,8	RONDA						
1886-1913	33	1,8	1,2	63,0	25,7						
1914-1935	3	-0,8	0,1	-34,4	36,9						
1936-1959	17	3,6	0,7	148,4	37,8						

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA e INE.

Cuadro A.4.3. Estructura sectorial (número y capital neto, en millones de pesetas de 1913) de los principales sistemas empresariales andaluces

	Agricultura y pesca		Electricidad		Servicios		Constr.		I. Agroal.		I. Química		I. Textil		P. Metál. y Maquinaria		Otras industrias		Minería		FFCC	
	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN
ALGECIRAS	-	-	2	-	36	1,0	4	0,5	6	1,1	1	-	1	-	-	-	10	0,9	1	-	-	-
1886-1913	-	-	1	0,2	3	0,2	-	-	3	0,4	-	-	-	-	-	-	2	0,1	-	-	-	-
1914-1935	-	-	1	-0,2	14	0,5	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	4	0,7	-	-	-	-
1936-1959	-	-	-	-	19	0,3	4	0,5	3	0,7	1	-	-	-	-	-	4	0,2	1	-	-	-
ALMERIA	6	-	13	18,7	225	35,4	9	0,3	19	2,6	7	0,1	11	1,5	7	3,4	26	6,5	39	32,6	-	-
1886-1913	1	0,1	4	-	88	27,6	5	-	2	1,0	2	-	8	1,0	2	0,2	14	5,6	15	30,0	-	-
1914-1935	3	-	8	19,0	101	5,6	-	-	7	0,4	3	-	2	0,6	3	0,3	8	0,7	21	2,7	-	-
1936-1959	2	-	1	-0,3	36	2,1	4	0,3	10	1,2	2	0,1	1	-0,1	2	2,9	4	0,2	3	-	-	-
ANDUJAR	4	0,9	4	3,3	43	1,5	1	0,2	15	4,7	7	0,3	2	-	3	0,4	5	1,5	14	0,9	-	-
1886-1913	1	0,1	2	0,9	23	0,8	-	-	2	0,4	5	0,7	-	-	-	-	1	-	11	-	-	-
1914-1935	-	-	2	4,2	15	0,5	-	-	6	3,7	2	-0,4	-	-	-	-	2	0,3	2	0,3	-	-
1936-1959	3	0,8	-	-1,7	5	0,2	1	0,2	7	0,6	-	-	2	-	3	0,4	2	1,3	1	0,5	-	-
ANTEQUERA	1	-	3	0,8	13	0,8	-	-	4	1,8	3	0,2	14	3,3	1	-	1	0,1	1	0,1	-	-
1886-1913	-	-	1	0,1	4	-	-	-	3	1,7	-	-	6	3,1	1	0,1	-	-	1	0,1	-	-
1914-1935	1	-	-	-	3	0,4	-	-	1	0,1	-	-	3	1,0	-	-0,1	-	-	-	-	-	-
1936-1959	-	-	2	0,7	6	0,3	-	-	-	-	3	0,2	5	-0,9	-	-	1	0,1	-	-	-	-
ARACENA	-	-	7	3,2	16	0,6	-	-	8	2,1	-	-	2	-	-	-	7	0,1	4	0,3	-	-
1886-1913	-	-	2	1,0	4	0,3	-	-	1	0,1	-	-	1	-	-	-	5	0,1	3	0,3	-	-
1914-1935	-	-	4	0,7	10	-0,2	-	-	-	-	-	-	1	0,1	-	-	-	-	1	-	-	-
1936-1959	-	-	1	1,5	2	0,5	-	-	7	2,0	-	-	-	-0,1	-	-	2	-	-	-	-	-

Cont. Cuadro A.4.3. Estructura sectorial (número y capital neto, en millones de pesetas de 1913) de los principales sistemas empresariales

	Agricultura y pesca		Electricidad		Servicios		Constr.		I. Agroal.		I. Química		I. Textil		P. Metál. y Maquinaria		Otras industrias		Minería		FFCC	
	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN
AYAMONTE	19	2,3	6	0,2	34	1,0	-	-	30	2,2	-	-	3	0,1	2	0,2	1	-	1	-	-	-
1886-1913	5	0,6	2	0,2	18	0,5	-	-	11	0,5	-	-	3	0,1	1	-	-	-	1	-	-	-
1914-1935	6	0,1	3	0,2	15	-0,3	-	-	10	-0,7	-	-	-	-0,1	-	-	-	-	-	-	-	-
1936-1959	8	1,7	1	-0,2	1	0,7	-	-	9	2,5	-	-	-	-	1	0,2	1	-	-	-	-	-
CADIZ-JEREZ	39	20,8	20	7,4	705	41,2	24	12,4	191	89,0	30	3,7	26	0,8	36	22,9	106	28,0	13	2,6	1	4,0
1886-1913	8	1,6	13	12,6	406	19,5	1	-	76	37,8	10	0,5	19	0,4	13	19,0	39	9,3	7	1,1	1	4,0
1914-1935	9	4,2	6	5,5	159	-6,0	3	0,6	44	-11,4	7	0,6	2	-0,1	9	1,0	19	3,6	1	-0,6	-	-
1936-1959	22	15,1	1	-10,7	140	27,6	20	11,8	71	62,5	13	2,5	5	0,5	14	3,0	48	15,1	5	2,1	-	-
CORDOBA	4	0,6	17	3,8	294	31,8	20	3,3	61	18,6	24	3,0	22	0,6	31	4,3	63	3,7	16	0,6	-	-
1886-1913	-	-	10	4,4	113	5,5	3	-	11	3,1	5	0,9	10	0,1	13	0,5	17	0,5	6	0,5	-	-
1914-1935	2	-	7	0,8	72	6,7	3	1,2	22	7,2	5	-0,8	4	0,2	7	0,6	15	5,6	8	-0,1	-	-
1936-1959	2	0,6	-	-1,3	109	19,6	14	2,0	28	8,3	14	2,8	8	0,3	11	3,2	31	-2,3	2	0,1	-	-
COSTA TROPICAL	3	0,1	14	5,1	48	2,3	-	-	34	13,8	4	-	5	0,1	-	-	4	0,2	8	2,9	-	-
1886-1913	2	0,1	6	0,8	26	1,7	-	-	18	9,3	-	-	3	0,1	-	-	3	0,1	3	1,5	-	-
1914-1935	1	-	5	3,3	12	0,5	-	-	9	1,3	1	-	1	-	-	-	-	-	5	2,9	-	-
1936-1959	-	-	3	1,1	10	-	-	-	7	3,2	3	-	1	-	-	-	1	0,1	-	-1,5	-	-
ECIJA	4	3,7	3	1,4	29	1,4	2	0,4	18	4,0	1	-	3	-	1	-	1	-	-	-	-	-
1886-1913	1	-	-	-	17	1,6	1	0,1	3	0,2	-	-	2	0,1	1	-	-	-	-	-	-	-
1914-1935	-	-	1	0,1	3	-1,0	-	-	4	1,2	-	-	-	-0,1	-	-	-	-	-	-	-	-
1936-1959	3	3,7	2	1,2	9	0,8	1	0,3	11	2,6	1	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-

Cont. Cuadro A.4.3. Estructura sectorial (número y capital neto, en millones de pesetas de 1913) de los principales sistemas empresariales

	Agricultura y pesca		Electricidad		Servicios		Constr.		I. Agroal.		I. Química		I. Textil		P. Metál. y Maquinaria		Otras industrias		Minería		FFCC	
	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN
EL PEDROSO	7	1,8	4	0,2	13	0,3	2	0,1	39	1,4	1	0,1	1	-	-	-1,2	5	0,7	13	7,2	-	-
1886-1913	-	-	3	0,1	9	0,2	1	0,1	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	5,3	-	-
1914-1935	-	-	1	-	2	-	-	-	19	0,7	-	-	-	-	-	0,4	1	-	1	0,3	-	-
1936-1959	7	1,8	-	-	2	0,1	1	-	12	0,6	1	0,1	1	-	-	-1,6	4	0,7	3	1,5	-	-
ESTEPA	-	-	3	5,4	18	-	-	-	12	1,6	2	0,1	1	-	-	-	-	-	1	-	-	-
1886-1913	-	-	2	0,4	15	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
1914-1935	-	-	1	3,6	1	-	-	-	4	0,7	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1936-1959	-	-	-	1,4	2	-	-	-	7	0,9	1	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FAJA PIRITICA	4	1,2	3	0,2	19	0,4	-	-	6	0,5	-	-	6	0,1	1	-	-	-	16	25,1	-	-
1886-1913	1	-	-	-	13	0,2	-	-	1	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	11	21,5	-	-
1914-1935	1	-	2	0,2	3	-0,1	-	-	2	-	-	-	3	-0,2	1	-	-	-	3	6,9	-	-
1936-1959	2	1,1	1	-	3	0,2	-	-	3	0,4	-	-	3	0,3	-	-	-	-	2	-3,3	-	-
GRANADA	7	0,5	15	4,7	373	26,1	37	18,4	89	36,7	29	6,1	59	3,1	13	0,5	37	3,2	22	5,8	3	33,8
1886-1913	2	-	8	5,8	162	5,6	3	1,1	40	18,7	9	0,8	28	0,6	5	0,1	13	1,6	13	4,9	2	6,8
1914-1935	1	-	7	16,1	110	6,1	8	1,1	22	4,6	12	3,6	15	0,2	5	0,4	10	-0,3	6	0,6	1	26,9
1936-1959	4	0,5	-	-17,3	101	14,4	26	16,2	27	13,3	8	1,7	16	2,2	3	-0,1	14	1,9	3	0,4	-	-
GUADIX	1	-	2	0,4	18	0,3	1	-	6	12,5	-	-	2	-	-	-	1	0,6	3	4,6	-	-
1886-1913	-	-	1	0,4	12	0,3	1	0,3	2	8,3	-	-	1	-	-	-	-	-	2	4,6	-	-
1914-1935	1	0,3	1	0,3	6	-	-	-0,3	2	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
1936-1959	-	-0,3	-	-0,3	-	-	-	-	2	3,5	-	-	1	-	-	-	1	0,6	-	-	-	-

Cont. Cuadro A.4.3. Estructura sectorial (número y capital neto, en millones de pesetas de 1913) de los principales sistemas empresariales

	Agricultura y pesca		Electricidad		Servicios		Constr.		I. Agroal.		I. Química		I. Textil		P. Metál. y Maquinaria		Otras industrias		Minería		FFCC	
	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN
HUELVA	29	5,1	1-	1,3	238	16,1	9	1,7	57	13,3	14	3,3	11	1,1	19	1,6	29	2	19	6,8	-	-
1886-1913	3	0,1	3	0,2	102	3,5	2	-	13	0,4	6	1,2	3	-	3	0,2	10	0,8	10	2,5	-	-
1914-1935	8	0,1	6	0,9	83	2,8	3	-	13	2,5	5	1,9	3	-	7	-	8	-	6	2,3	-	-
1936-1959	18	4,9	1	0,2	53	9,8	4	1,7	31	10,4	3	0,3	5	1,1	9	1,3	11	1,3	3	2,0	-	-
JAEN	1	-	6	1,1	159	5,6	3	0,3	43	8,7	6	0,2	4	0,5	4	0,4	14	0,2	9	0,1	-	-
1886-1913	1	-	5	1,0	66	1,1	-	-	10	1,1	1	-	2	-	1	0,2	5	-	6	-	-	-
1914-1935	-	-	1	0,7	47	0,4	-	-	15	2,1	3	0,3	1	-	1	-	3	0,1	3	-	-	-
1936-1959	-	-	-	-0,6	46	4,1	3	0,3	18	5,5	2	-0,1	1	0,5	2	0,2	6	0,1	-	-	-	-
LINARES	3	0,6	8	3,2	88	3,1	1	0,2	16	2,5	7	0,4	3	-	16	13,3	7	1,4	109	77,2	5	8,2
1886-1913	1	-	5	2,7	47	0,8	-	-0,1	1	0,2	4	-	1	-	6	5,5	-	-	87	71,3	3	6,7
1914-1935	-	-	3	0,4	23	0,9	-	-	7	0,4	1	0,1	2	-	6	1,7	3	0,4	17	4,7	2	2,2
1936-1959	2	0,5	-	0,1	18	1,4	1	0,3	8	2,0	2	0,3	-	-	4	6,1	4	1,0	5	1,2	-	-0,7
MACAEL	-	-	-	-	1	-	-	-	1	0,1	1	-	1	-	-	-	10	0,1	-	-	-	-
1886-1913	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1914-1935	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-
1936-1959	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,1	-	-	1	-	-	-	6	0,1	-	-	-	-
MALAGA	8	1,0	14	75,5	671	59,7	38	15,2	136	43,8	60	7,5	56	12,8	35	7,9	78	15,6	9	1,7	5	21,0
1886-1913	3	0,8	6	4,0	395	8,7	6	0,7	71	30,3	11	0,8	24	5,7	18	10,9	42	1,0	5	1,2	4	18,7
1914-1935	3	0,2	6	25,5	102	21,8	5	4,7	19	4,1	7	0,8	9	1,6	6	-6,6	14	8,6	1	0,3	1	2,4
1936-1959	2	-	2	46,0	174	29,2	27	9,8	46	9,4	42	5,9	23	5,4	11	3,6	22	6,0	3	0,2	-	-

Cont. Cuadro A.4.3. Estructura sectorial (número y capital neto, en millones de pesetas de 1913) de los principales sistemas empresariales

	Agricultura y pesca		Electricidad		Servicios		Constr.		I. Agroal.		I. Química		I. Textil		P. Metál. y Maquinaria		Otras industrias		Minería		FFCC	
	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN
PEÑARROYA	3	1,2	3	0,7	22	0,7	-	-	10	1,3	-	-	8	0,6	1	8,3	2	-	13	3,5	-	-
1886-1913	-	-	-	-	10	0,3	-	-	-	-	-	-	3	2,9	-	8,2	-	-	4	0,6	-	-
1914-1935	1	0,6	3	1,0	3	-	-	-	5	0,9	-	-	2	-2,7	-	-	1	-	6	2,8	-	-
1936-1959	2	0,5	-	-0,3	9	0,4	-	-	5	0,4	-	-	3	0,5	1	0,1	1	-	3	-	-	-
RONDA	-	-	4	0,4	23	0,4	3	1,6	12	2,0	1	-	6	0,1	-	-	2	-	2	-	-	-
1886-1913	-	-	4	1,0	18	0,1	-	-	7	0,7	-	-	3	-	-	-	1	-	-	-	-	-
1914-1935	-	-	-	-0,6	1	-0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-
1936-1959	-	-	-	-	4	0,5	3	1,6	5	1,3	1	-	3	0,1	-	-	1	-	-	-	-	-
SEVILLA	55	30,2	41	394,9	1.180	174,5	97	32,1	209	126,1	118	10,4	158	52,9	129	43,7	225	70,0	23	11,6	3	12,2
1886-1913	6	-0,2	19	33,2	420	30,1	15	3,0	54	10,0	20	-0,3	61	2,4	31	3,7	63	6,3	5	0,4	1	2,0
1914-1935	8	9,9	17	87,9	367	34,2	21	7,5	48	34,6	26	3,7	55	6,5	33	3,1	69	45,0	10	8,2	2	8,8
1936-1959	41	20,5	5	273,8	393	110,1	61	21,6	107	81,5	72	7,0	42	44,0	65	36,9	93	18,7	8	3,0	-	1,4
SUR CORDOBA	-	-	12	1,8	68	2	-	-0,3	85	13,4	4	-	21	2,1	2	-	7	0,4	3	0,1	-	-
1886-1913	-	-	7	2,4	28	1	-	-	11	1,1	1	-	4	0,3	-	-	-	-	3	0,1	-	-
1914-1935	-	-	3	-0,7	20	-0,1	-	-0,3	26	3,2	1	-	4	-	1	-	5	0,4	-	-	-	-
1936-1959	-	-	2	0,1	20	1,1	-	-	48	9,2	2	-	13	1,7	1	-	2	-	-	-	-	-
UBEDA	1	0,4	10	4,7	55	1,0	3	0,5	33	1,7	4	0,1	5	-	7	0,4	6	0,2	-	-	-	-
1886-1913	1	0,4	3	1,0	33	0,9	-	-	11	0,4	1	-	2	-	4	-	1	-	-	-	-	-
1914-1935	-	-	7	3,7	16	0,2	1	-	9	0,1	-	-	2	-	1	0,3	4	0,1	-	-	-	-
1936-1959	-	-	-	-	6	-0,1	2	0,5	13	1,3	3	0,1	1	-	2	-	1	0,1	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.4.4. Localización de la actividad empresarial por sectores y sistemas (capital neto % sobre el total del sector en Andalucía)

Sectores	Sistema	%	Sistema	%	Sistema	%	Sistema	%	Sistema	%
Agricultura y Pesca	Sevilla	41,9	Cádiz-Jerez	28,9	Huelva	7,0	Écija	5,2	Ayamonte	3,3
Banca y Seguros	Sevilla	37,6	Almería	36,6	Málaga	5,7	Córdoba	5,6	Granada	5,2
Comercio	Sevilla	38,9	Málaga	20,7	Cádiz-Jerez	9,6	Córdoba	8,1	Granada	6,7
Construcción	Sevilla	36,3	Granada	20,8	Málaga	17,2	Cádiz-Jerez	14,1	Córdoba	3,7
Electricidad y Agua	Sevilla	71,8	Málaga	13,7	Almería	3,4	Cádiz-Jerez	1,3	Motril	0,9
Tranvías	Granada	42,8	Málaga	26,6	Sevilla	15,5	Linares	10,4	Cádiz-Jerez	5,1
I. Agroalimentaria	Sevilla	30,3	Cádiz-Jerez	21,4	Málaga	10,5	Granada	8,8	Córdoba	4,5
Cemento y Mat. Const.	Sevilla	40,3	Cádiz-Jerez	27,5	Málaga	19,6	Córdoba	2,8	Linares	2,6
I. Química	Sevilla	28,7	Málaga	20,7	Granada	17,2	Cádiz-Jerez	10,2	Huelva	9,0
I. Textil	Sevilla	65,8	Málaga	15,9	Antequera	4,1	Granada	3,8	Montilla	2,6
I. Madera	Sevilla	66,9	Almería	12,4	Cádiz-Jerez	8,1	Málaga	3,8	Granada	2,4
Maquinaria	Sevilla	50,2	Cádiz-Jerez	38,9	Málaga	3,1	Córdoba	2,8	Huelva	2,4
Minería	Linares	41,4	Almería	17,5	Faja Pirítica	13,4	Sevilla	6,2	El Pedroso	3,8
Prod. Metálicos	Sevilla	34,1	Linares	21,7	Peñarroya	13,6	Málaga	10,5	Cádiz-Jerez	8,6
Transporte	Sevilla	58,5	Cádiz-Jerez	16,4	Córdoba	6,1	Huelva	4,7	Málaga	4,7

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

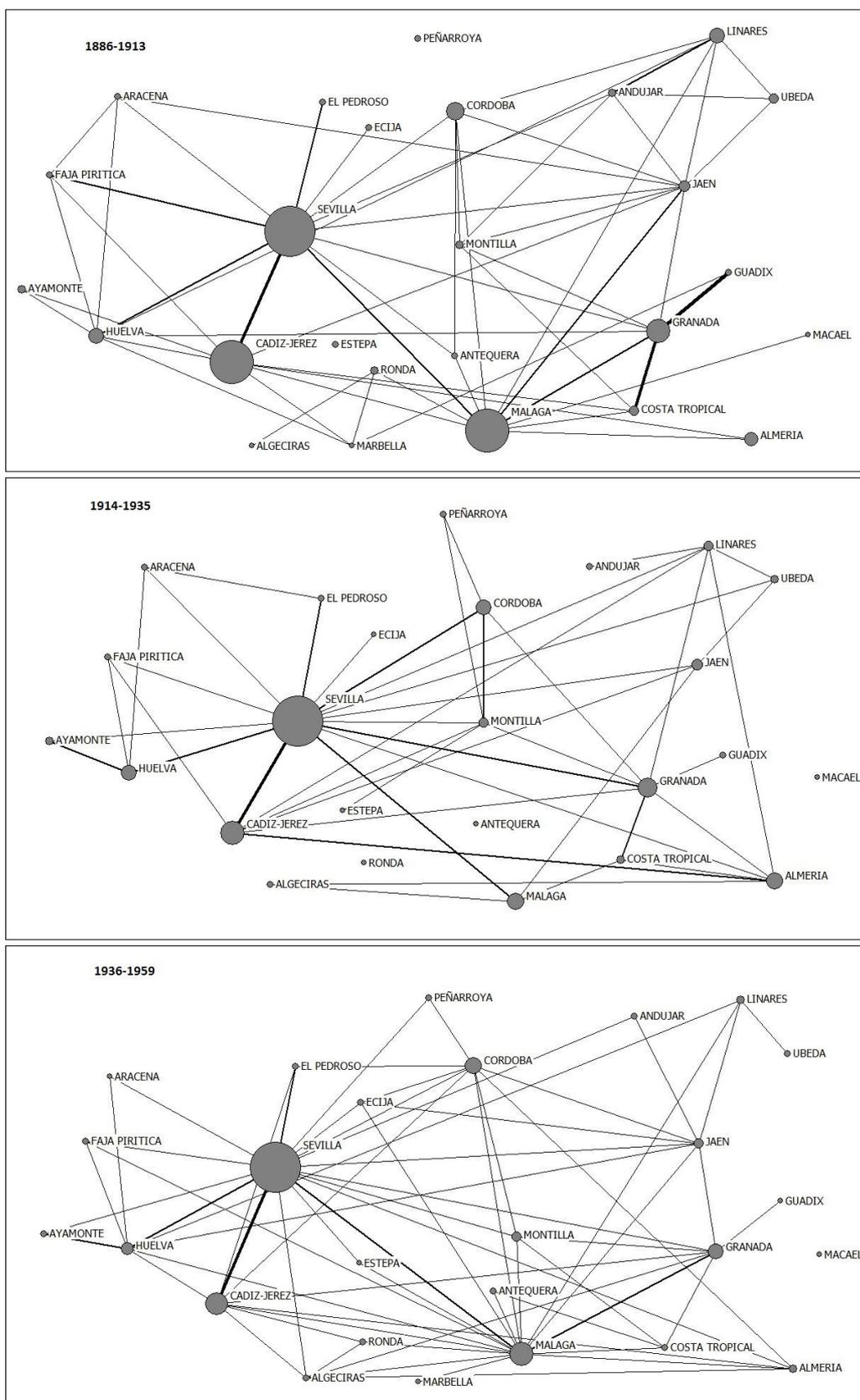
Cuadro. A.4.5. Especialización sectorial de los principales sistemas empresariales andaluces⁷⁷¹

Nombre Sistema	TIPO	Nº EMPRESAS									CAPITAL NETO						
		Sociedades constituidas	AND	Sector 1	Sistema	AND	Sector 2	Sistema	AND	CAPITAL NETO	AND	Sector 1	Sistema	AND	Sector 2	Sistema	AND
ALGECIRAS	OTROS	61	0,7	Comercio	49,2	0,8	I. Agroal.	9,8	0,5	3,7	0,2	I. Agroal.	30,7	0,3	Comercio	27,6	0,4
ALMERIA	REDIST	362	4,0	Comercio	53,6	5,1	Minería	10,8	9,4	101,0	4,7	Minería	32,3	17,5	Electr.	18,4	3,4
ANDUJAR	AGROIND.	98	1,1	Comercio	34,7	0,9	I. Agroal.	15,3	1,2	13,6	0,6	I. Agroal.	34,3	1,1	Electr.	24,3	0,6
ANTEQUERA	OTROS	41	0,5	I.Textil	34,1	3,1	Comercio	24,4	0,3	7,0	0,3	I.Textil	46,3	4,1	I. Agroal.	25,9	0,4
ARACENA	AGROIND.	44	0,5	Comercio	25,0	0,3	I. Agroal.	18,2	0,6	6,3	0,3	Electr.	51,4	0,6	I. Agroal.	32,7	0,5
AYAMONTE	AGROIND.	96	1,1	I. Agroal.	31,3	2,3	Comercio	30,2	0,8	6,0	0,3	Agric. y pesca	39,0	3,3	I. Agroal.	37,0	0,5
CADIZ-JEREZ	AGROIND.	1.191	13,3	Comercio	49,0	15,3	I. Agroal.	16,0	14,9	233,0	10,8	I. Agroal.	38,2	21,4	Comercio	9,9	9,6
CORDOBA	AGROIND.	552	6,2	Comercio	44,4	6,4	I. Agroal.	11,1	4,8	70,2	3,3	Comercio	27,7	8,1	I. Agroal.	26,4	4,5
COSTA TROPICAL	I.AGR	120	1,3	I. Agroal.	28,3	2,6	Comercio	28,3	0,9	24,6	1,1	I. Agroal.	56,3	3,3	Electr.	20,2	0,9
ECIJA	AGROIND.	62	0,7	Comercio	40,3	0,7	I. Agroal.	29,0	1,4	10,9	0,5	I. Agroal.	36,3	1,0	Agric. y pesca	34,2	5,2
EL PEDROSO	MINERO	87	1,0	I. Agroal.	44,8	1,0	Minería	14,9	3,1	4,9	0,2	Minería	68,6	3,8	Agric. y pesca	16,8	2,4
ESTEPA	AGROIND.	25	0,3	I. Agroal.	48,0	0,9	Comercio	20,0	0,1	7,2	0,3	Electr.	75,2	1,0	I. Agroal.	22,8	0,4
FAJA PIRITICA	MINERO	55	0,6	Minería	29,1	3,9	Comercio	20,0	0,3	27,4	1,3	Minería	91,6	13,4	Agric. y pesca	4,2	1,6
GRANADA	AGROIND.	684	7,6	Comercio	46,2	8,3	I. Agroal.	13,0	6,9	139	6,4	I. Agroal.	26,4	8,8	FFCC	24,3	42,8
GUADIX	AGROIND.	34	0,4	Comercio	50,0	0,4	I. Agroal.	17,6	0,5	18,4	0,9	I. Agroal.	68,2	3,0	Minería	24,9	2,5
HUELVA	REDIST	435	4,9	Comercio	43,4	5,0	I. Agroal.	13,1	4,4	52,3	2,4	I. Agroal.	25,4	3,2	Comercio	19,0	4,2
JAEN	AGROIND.	249	2,8	Comercio	50,2	3,3	I. Agroal.	17,3	3,3	17,1	0,8	I. Agroal.	50,9	2,1	Comercio	20,0	1,4
LINARES	MINERO	263	2,9	Minería	41,4	26,3	Comercio	27,8	1,9	110,0	5,1	Minería	70,1	41,4	Prod. Metal.	12,1	21,7
MACAEL	OTROS	14	0,2	M. Constr.	50,0	4,3	Madera	14,3	0,9	0,2	-	I. Agroal.	53,5	-	M. Constr.	39,0	0,2
MALAGA	REDIST	1.110	12,4	Comercio	51,1	14,9	I. Agroal.	12,3	10,6	262,0	12,1	Electr.	28,8	13,7	Comercio	18,9	20,7
PEÑARROYA	MINERO	62	0,7	Comercio	33,9	0,6	Minería	21,0	3,1	16,2	0,8	Prod. Metal.	51,2	13,6	Minería	21,4	1,9
RONDA	AGROIND.	53	0,6	Comercio	39,6	0,6	I. Agroal.	22,6	0,9	4,6	0,2	I. Agroal.	43,8	0,5	Constr.	35,7	1,8
SEVILLA	REDIST	2.358	25,0	Comercio	42,5	25,0	I. Agroal.	9,3	16,3	959,0	44,4	Electr.	39,4	68,6	I. Agroal.	13,1	30,3
SUR CORDOBA	AGROIND.	202	2,3	I. Agroal.	42,1	6,6	I. Agroal.	29,7	1,6	19,5	0,9	I. Agroal.	68,9	3,2	I.Textil	10,5	2,6
UBEDA	AGROIND.	124	1,4	Comercio	38,7	1,3	I. Agroal.	26,6	2,6	9,0	0,4	Electr.	52,0	0,8	I. Agroal.	19,4	0,4

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

⁷⁷¹ Capital neto, en millones de pesetas de 1913. Sector 1: principal actividad, por número de empresas o capital. Sector 2, segunda actividad, por número de empresas o capital. AND: porcentaje (%) sobre el total de Andalucía. Sistema: porcentaje (%) sobre el total del sistema.

Gráfico A.4.1. Relaciones entre los principales sistemas empresariales, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Capítulo 5. Empresarios y redes empresariales en Andalucía

En una economía capitalista, el desarrollo de la actividad empresarial requiere inversiones que se canalizan mediante distintos tipos de empresas; y estas, a su vez, se ubican en el territorio. Pero detrás de las empresas y de las inversiones están las personas que buscan las oportunidades de negocio, organizan las compañías mercantiles y aportan el capital necesario para ponerlas en marcha. En este capítulo los protagonistas son aquellas personas que participaron en la formalización del contrato de creación de sociedades, ya fueran “empresarios” que trataban de adoptar innovaciones, individuos que explotaban actividades económicas de acuerdo con una tradición previa, o inversores que asumían el riesgo colectivo de financiar un proyecto ajeno, buscando obtener beneficio.

El primer apartado introduce algunas cuestiones teóricas relacionadas con el papel del empresario en el crecimiento económico. A continuación, en el segundo apartado se aborda uno de los tópicos más comunes en la literatura sobre la historia contemporánea de Andalucía, la ausencia de empresarialidad; para ello se construye y analiza de manera comparada un indicador que mide este factor, que permite plantear la pregunta de si la región contó con una “dotación” de factor empresarial similar a la de su entorno o no, y tratar de explicar las razones de una posible divergencia. Posteriormente, se exponen algunas de las características de los socios fundacionales de compañías mercantiles, como su procedencia geográfica –evaluando la aportación de los empresarios foráneos– y su origen socio-profesional y nivel de formación. El tercer apartado del capítulo aborda la creación de sociedades desde la perspectiva del análisis de redes, ya que algunos autores defienden que la empresarialidad no reside en individuos aislados, sino en grupos de personas que generan sinergias para descubrir y explotar las posibilidades de negocio. Con la metodología que se ha aplicado en capítulos anteriores se identifica la red de creación de sociedades que actuó en la región entre 1886 y 1959 y se observa su evolución a lo largo del tiempo; asimismo, se descompone la red principal en redes secundarias para entender cómo se han configurado y cómo han actuado en su función de dinamizadoras de la actividad económica.

5.1. El empresario en el desarrollo económico de la región

5.1.1. Empresario y teoría

A finales de los años sesenta del siglo pasado un prestigioso especialista en pensamiento económico, William Baumol, afirmaba que el empresario estaba ausente en la teoría económica, y confesaba que no era optimista respecto a las posibilidades de que tal situación cambiara⁷⁷². Esta ausencia no significa que los principales autores no hayan reflexionado sobre la función del empresario. Las diversas corrientes de pensamiento económico han discutido acerca de la naturaleza del beneficio empresarial, si es un pago por el capital invertido, si tiene origen en la actividad coordinadora, o si se trata de una detracción sobre la retribución de los salarios de los trabajadores⁷⁷³. Una clasificación más simple distingue al empresario en razón de su función: capitalista, organizador o emprendedor.

Autores como Cantillon, Say o James Steuart habían diferenciado el factor empresarial del factor capital, pero fue la escuela clásica, con Adam Smith a la cabeza, la que sancionó la identificación empresario-capitalista. El escocés vinculaba al empresario con la propiedad de su negocio, y al beneficio con el interés por el capital invertido. La consideración del empresario era diferente para autores tan dispares como Ricardo, Malthus o el propio Marx, pero coincidían en que era equivalente a capitalista, por lo que se hacía innecesaria una teoría específica del factor empresarial⁷⁷⁴.

Aunque el empresario fue expulsado del análisis económico a partir de la obra de Léon Walras⁷⁷⁵ y su modelo de equilibrio general⁷⁷⁶, los marginalistas, entre ellos el mismo Walras, resaltaron su importancia en la economía y lo consideraron un cuarto factor productivo, el factor organización. Menger, Clark y, especialmente Marshall, separaron la actividad coordinadora de la mera aportación de capital, pero la economía neoclásica que se consolidó con la revolución marginalista no dejó espacio para el empresario, al considerarlo un elemento que venía dado en los modelos.

La importancia del factor organización permitió desarrollar visiones alternativas que tendrían aceptación con el paso del tiempo. En su artículo de referencia, Ronald

⁷⁷² Baumol (1968), p. 64. Un recorrido por la teoría económica de la empresa y el empresario, en Santos Redondo (1997).

⁷⁷³ Valdaliso y López (2007).

⁷⁷⁴ Santos Redondo (1997, p. 59-60). Posteriormente, continuadores del pensamiento económico marxista, como Baran o Sweezy, siguieron equiparando empresario con capitalista.

⁷⁷⁵ Walras [1870] (1987).

⁷⁷⁶ Cassis y Minoglou (2005), p. 5.

Coase planteaba que la empresa surge como alternativa al mercado, por su capacidad para reducir costes de transacción, y el empresario se erige en “autoridad” encargada de dirigir los recursos para ahorrar costes⁷⁷⁷.

Sin embargo, la principal consecuencia de la hegemonía del pensamiento neoclásico en lo relativo al empresario fue concederle una escasa presencia en la teoría económica. El predominio de la economía keynesiana tras la Segunda Guerra Mundial tampoco sirvió para que recuperara su espacio, dado que apenas contaba para el propio Keynes⁷⁷⁸.

Hasta aquí, el empresario ha sido entendido como capitalista, primero, y como organizador o coordinador, después. En cualquier caso, como un elemento poco relevante para la teoría. La tercera categoría apuntada más arriba remite al empresario como emprendedor, diferente del simple capitalista y del mero director. Desde esta nueva perspectiva, dos aportaciones han tenido mejor acogida en la economía ortodoxa: el empresario como innovador, de Schumpeter, y el empresario que asume el riesgo, de Knight. Ambas partían del modelo de equilibrio walrasiano, lo que explica su aceptación por parte de la corriente dominante.

Schumpeter fue el economista más popular de entre todos los que se han ocupado de la figura del empresario. En 1911, su *Teoría del desenvolvimiento económico* explicaba el paso de una situación de equilibrio a una nueva situación de equilibrio, introduciendo el elemento dinámico del que no se preocupaba Walras. Para Schumpeter, el factor que origina el cambio es el emprendedor, el empresario que introduce la innovación venciendo la resistencia que ofrece el entorno⁷⁷⁹. Casi tres décadas después resumía las características del empresario innovador, que no es necesariamente el propietario del capital y entre cuyas funciones no se encuentra afrontar el riesgo, sino ejercer el liderazgo para que la innovación se consolide⁷⁸⁰. Para Schumpeter, por tanto, el beneficio empresarial es el premio por implantar la innovación, que el empresario intenta conservar el mayor tiempo posible pero que se acabará cuando las empresas competidoras consigan imitar la nueva combinación.

El otro autor que destacó en el estudio del factor empresarial fue Frank H.

⁷⁷⁷ Coase (1937), p. 392.

⁷⁷⁸ En este punto Keynes estaba influenciado por Veblen, que pensaba que el empresario era un elemento retardatario del cambio e interesado en las crisis económicas, donde obtenía sus mayores beneficios.

⁷⁷⁹ Schumpeter [1911] (1976).

⁷⁸⁰ Schumpeter [1939] (2003), pp. 83-84.

Knight, que entendía al empresario como un factor diferente del capital y del trabajo⁷⁸¹. A partir de la distinción entre riesgo –calculable y susceptible de ser asegurado– e incertidumbre –que no se puede medir–, elaboró una teoría que define al empresario como el individuo que se enfrenta a la incertidumbre y es recompensado por ello⁷⁸². Pero, a diferencia de Schumpeter, Knight acabó dando más importancia al inversor que al innovador, dado que aquel es el que asume la incertidumbre al apostar por la financiación de la innovación⁷⁸³.

Además de Schumpeter y Knight, los autores de la escuela austríaca también consideran que la función empresarial es distinta de la organización o la gerencia. Para ellos, el empresario toma decisiones basándose en su intuición y, al contrario que en el modelo schumpeteriano, hace que la economía tienda al equilibrio. Pero no es un factor de producción específico. Kirzner ve al empresario como el individuo que está alerta para descubrir y explotar las oportunidades de negocio⁷⁸⁴ aunque, como en Knight, la decisión de llevar a cabo la innovación corresponde al capitalista, que arriesga su capital⁷⁸⁵.

A partir de los años ochenta del siglo pasado se ha producido una revalorización de las teorías de Schumpeter y Knight. Autores como Leibenstein, Casson o, más recientemente, Shane han estudiado al empresario combinando elementos de aquellos con otros tomados de la escuela austríaca⁷⁸⁶. Shane ha profundizado en la idea de Kirzner del empresario como buscador de oportunidades de negocio pero reconociendo, como Schumpeter, que al actuar de este modo se convierte en agente del cambio y rompe con la situación de equilibrio económico⁷⁸⁷. Y la empresarialidad, o *entrepreneurship*, es considerada actualmente como uno de los factores que explican el crecimiento económico⁷⁸⁸.

⁷⁸¹ Es frecuente atribuir a Knight la idea de que el empresario es el único factor de producción, mientras que el trabajo o el capital son medios. Pero sólo está citando, y no asumiendo, una afirmación de Frederick Hawley en su obra *Enterprise and the Productive Process* (Knight, 1921), p. 41.

⁷⁸² Knight (1921).

⁷⁸³ Brouwer (2002), pp. 92-93.

⁷⁸⁴ Kirzner (1973).

⁷⁸⁵ Santos Redondo (1997), p. 252.

⁷⁸⁶ Leibenstein (1968), Casson (1982), Shane (2003).

⁷⁸⁷ Shane (2008).

⁷⁸⁸ Audretsch, Keilbach y Lehmann (2006).

5.1.2. Empresario e historia económica

Entre las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX historiadores y sociólogos introdujeron elementos institucionales, como la cultura, las relaciones sociales y la religión, en el análisis del cambio económico. En este sentido fue especialmente relevante la aportación de la escuela histórica alemana. Es muy conocida la obra de M. Weber, en la que vinculaba la aparición de la mentalidad capitalista al modo de vida calvinista⁷⁸⁹; al mismo tiempo, Sombart hablaba de las diferencias entre razas, que hacían que unas fueran más proclives que otras para tener éxito en el capitalismo. La importancia de estos autores radica en que pusieron el foco en el “espíritu empresarial” como factor explicativo de la evolución histórica y ejercieron influencia en la obra de los economistas más preocupados por el empresario, como Schumpeter y Knight⁷⁹⁰.

Las ideas de Schumpeter, que no había tenido suficiente repercusión en la teoría económica, sí fueron bien acogidas en el ámbito de la historia económica. Con la colaboración del economista austriaco, A. Cole creó en 1948 el *Center for Research on Entrepreneurial History* en Harvard⁷⁹¹, que agrupaba a historiadores, economistas y sociólogos y se dedicó a unificar terminología y conceptos relacionados con la empresarialidad⁷⁹². El esfuerzo de este grupo hizo que la historia de la empresa se convirtiera en una disciplina de gran pluralidad temática y metodológica⁷⁹³, y que el “espíritu empresarial” fuera uno de sus temas centrales, dando origen a numerosas investigaciones sobre el empresario individual y sus relaciones con el entorno cultural y social⁷⁹⁴.

A partir de los años setenta del siglo XX la historia empresarial desplazó al empresario y se centró en el estudio de las grandes compañías. En este giro fue decisiva la recuperación de la obra de Coase que, como se ha mencionado al hablar de la teoría, incidía en la importancia de la organización y proponía la empresa como alternativa al mercado. El autor más destacado fue Chandler, con sus estudios sobre la gran

⁷⁸⁹ Weber (1904).

⁷⁹⁰ El concepto de “destrucción creativa” popularizado por el economista austriaco había sido acuñado por Sombart. Las influencias recíprocas de Weber, Schumpeter y Knight, en Brouwer (2002).

⁷⁹¹ Cassis y Minoglou, 2005, p. 8, señalan que en la *Harvard Business School*, N. S. B. Gras había sentado las bases para la historia empresarial como disciplina, en la segunda década del siglo XX.

⁷⁹² Jones y Wadhvani (2006), p. 6. Su principal instrumento fue la revista *Explorations in Entrepreneurial History*

⁷⁹³ Valdaliso (1993a).

⁷⁹⁴ Entre ellas, los trabajos de Jenks (1944), Landes (1953) o Cochran (1960).

corporación norteamericana⁷⁹⁵. El ascenso de la gran empresa representaba también el del alto directivo, que desplazaba la atención que había recibido el empresario individual o schumpeteriano⁷⁹⁶. Aunque su enfoque ha sido criticado y, en buena medida superado a partir de la década de 1990⁷⁹⁷, es indudable la influencia que la obra de Chandler ejerció sobre la historia empresarial⁷⁹⁸.

En los últimos años, el estudio del empresario y, particularmente de su función como emprendedor, ha recuperado un lugar destacado en la historia económica y en la historia empresarial⁷⁹⁹. A esto ha contribuido, como se ha destacado antes, la revalorización del pensamiento de Schumpeter por parte de la economía evolutiva, y las posibilidades que ofrece el análisis de la relación entre el empresario innovador y su entorno institucional⁸⁰⁰. En este sentido puede señalarse la influencia de autores como Baumol y su modelo de empresarialidad productiva o improductiva, dependiendo de las “reglas del juego” del marco en el que se desenvuelve⁸⁰¹. En un extremo metodológicamente opuesto, pero compartiendo la influencia schumpeteriana, también ejercen una notable influencia los trabajos de autores como Shane, por las posibilidades empíricas a la hora de medir la empresarialidad y determinar sus causas⁸⁰².

Desde sus orígenes, la historia empresarial española mostró interés por el empresario, entendido como protagonista de la disciplina. El análisis ganó rigor y conectó con la teoría económica a partir de los años noventa del siglo pasado⁸⁰³, y la preocupación por el empresario ha dado lugar en las dos últimas décadas a una

⁷⁹⁵ Chandler (1962 y 1977).

⁷⁹⁶ Chandler (2008), p. 681, se quejaba de que “ni los historiadores ni los economistas han sabido tener en cuenta las implicaciones del nacimiento de la empresa moderna. Han estudiado a los empresarios que la crearon (...) Apenas han prestado atención a los gerentes”.

⁷⁹⁷ Véase capítulo 3.

⁷⁹⁸ McCraw (2006), p. 260, afirma que Chandler, y no Schumpeter, es el padre de la moderna historia empresarial, añadiendo que Schumpeter, sin embargo, es uno de sus abuelos, “probablemente el más influyente”.

⁷⁹⁹ El futuro de la empresarialidad como tema de la historia económica en Cassis y Monoglou (2005), Jones y Wadhvani (2006 y 2007b) y Amatori (2009).

⁸⁰⁰ Casson (1995), Casson y Godley (2005).

⁸⁰¹ Baumol (1990). Este planteamiento, reivindicando la utilidad de la historia, en Landes, Mokyr y Baumol (2010).

⁸⁰² Shane (1996), Foreman-Peck (2005), Hausman (2005), García Ruiz y Toninelli (2010), Toninelli y Vasta (2011).

⁸⁰³ Alonso y Torres (1995) y Torres (1997), introdujeron en el análisis del caso español las funciones empresariales de Baumol; Valdaliso y López (2000) difundieron los argumentos de la economía evolutiva; y, más recientemente, Díaz Morlán (2009), ha revisado las ideas de Schumpeter.

interesante literatura en la que abundan las biografías de empresarios⁸⁰⁴, sagas familiares⁸⁰⁵, relaciones entre empresarios y política⁸⁰⁶, e historias empresariales regionales⁸⁰⁷. En este contexto, uno de los debates más interesantes ha sido el del espíritu empresarial. Gabriel Tortella argumentó que su escasez era uno de los factores responsables del atraso económico español⁸⁰⁸, una escasez que explicaba por cuestiones culturales, como un prejuicio aristocrático contra el trabajo, la desconfianza católica hacia el capitalismo y el elogio de la pobreza, la pasividad intelectual y el respeto a la ortodoxia, los bajos niveles educativos y la larga tradición mercantilista⁸⁰⁹. Esta tesis encontró la oposición de un buen número de especialistas⁸¹⁰, y la discusión originó una serie de investigaciones dedicadas a verificar la existencia del espíritu empresarial en España. Valdaliso, en uno de los primeros estudios que intentaban medir la empresarialidad en España, concluía que no había déficit del factor empresarial, sino problemas ligados al marco institucional⁸¹¹. Posteriormente, el propio Tortella ha reconocido que los obstáculos institucionales a la iniciativa empresarial eran más problemáticos que la escasez de espíritu de empresa, y se ha dedicado, junto con su grupo de investigación, a buscar la relación entre educación y empresarialidad⁸¹². Además, en los últimos años se han abierto nuevas líneas de trabajo relacionadas con el factor empresarial en España, como la obtención del capital inicial de los emprendedores, su relación con el entorno social e institucional, o la articulación de redes para explotar las posibilidades de negocio⁸¹³.

⁸⁰⁴ Como ejemplo, los *Cien Empresarios Españoles* (Torres, 2000) y su versión para algunas regiones (Vidal, 2005; Cabana, 2006; Germán, 2007; Parejo, 2011; Angulo y García Cuenca, 2013), u otras colecciones similares (Carmona, 2006 y 2009).

⁸⁰⁵ Junto con los estudios de caso, hay un importante grupo de trabajos que destacan la importancia de la empresa familiar, como Fernández (2003, 2013a y 2013b), Fernández y Puig (2007), Puig y Fernández (2009) o Fernández (2013b).

⁸⁰⁶ Cabrera y Del Rey (2002).

⁸⁰⁷ García Ruiz y Manera (2006).

⁸⁰⁸ Tortella (1994).

⁸⁰⁹ Tortella (1996), p. 58.

⁸¹⁰ Véase Nadal (1995), Sudrià (1995 y 1996), García Sanz (1996) o Domínguez (2002).

⁸¹¹ Valdaliso (2005). Este argumento era similar al que había expuesto Sudrià (1995), p. 174.

⁸¹² Tortella et. alii (2008), Tortella, Quiroga y Moral-Arce (2011), García Ruíz (2008). García Ruiz y Pérez Amaral (2012) han realizado los primeros intentos de identificar, mediante un modelo econométrico los determinantes de la empresarialidad (1996).

⁸¹³ Un estado de la cuestión sobre el espíritu empresarial en la historia económica, en Valdaliso y García Ruiz (2013), que precede a un monográfico sobre el tema, en el número 51 de la *Revista de Historia Industrial*.

5.1.3. El factor empresarial en la historiografía económica de Andalucía

En Andalucía, la actuación del empresario ha sido tradicionalmente juzgada como negativa para el crecimiento económico, hasta el punto de convertirse en un lugar común del imaginario colectivo del atraso y, ya en el ámbito académico, ejemplificar el tópico de la ausencia de espíritu empresarial. Esta visión sólo se está alterando gracias a investigaciones recientes, de carácter empírico, que justifican el comportamiento empresarial en términos de racionalidad económica y de relación con el entorno institucional.

¿De dónde procede la valoración pesimista del factor empresarial andaluz? En primer lugar, al igual que para el resto del país, proviene de la corriente de pensamiento originada a partir de la decadencia del imperio español en el siglo XVII, que se consolida a principios del siglo XX tras la pérdida de las últimas colonias y enlaza con el regeneracionismo, tal y como ha explicado el profesor Valdaliso⁸¹⁴. En el caso andaluz esta imagen se agrava como consecuencia de que, mientras en otras regiones españolas se implantaba la revolución industrial, en Andalucía ésta se limitaba a una serie de intentos que no conseguían arraigar y transformar su estructura socioeconómica, al tiempo que se ampliaban las distancias con el resto de España. En segundo lugar, la valoración negativa del empresario andaluz procede de una construcción historiográfica influida por el pensamiento anterior y por la constatación del desigual desarrollo de la región con respecto a otros territorios. Además, hay que tener presente que la historiografía económica andaluza dio sus primeros pasos en la década de 1970, en un contexto marcado por la transición y el inicio del movimiento autonomista, y que desde entonces se centró en la idea del fracaso, como se ha explicado en el capítulo 1.

En los trabajos que Nadal dedicó a la región meridional ya se incluía el elemento empresarial. En el primero de sus análisis planteaba el tema de la “ausencia de verdadera mentalidad capitalista” entre los trabajadores de la industria textil y de las explotaciones mineras de la Penibética, al tiempo que resaltaba los esfuerzos de los industriales malagueños que habían protagonizado las primeras experiencias fabriles ““a la inglesa””, como Heredia y Larios, y señalaba que, con estas excepciones, la figura del

⁸¹⁴ Valdaliso (2005).

empresario estuvo “escasamente representada” en la región⁸¹⁵. A mediados de los años ochenta el historiador catalán revisaba su análisis anterior y reconocía que no había habido un único intento de industrialización en Andalucía, a mediados del siglo XIX, sino dos, incluyendo uno previo –saldado con el mismo resultado negativo– a finales del siglo XVIII, y añadía que estas iniciativas denotaban “mentalidad innovadora”⁸¹⁶. En ambos estudios Nadal se preguntaba por qué no hubo continuidad y si esa mentalidad se perdió en algún momento, y establecía una primera hipótesis, un rasgo común a las dos “desindustrializaciones”: el carácter reducido de la élite empresarial –se refería sobre todo a la malagueña– que constituía una oligarquía extremadamente concentrada y que dejaba poco margen a la competencia⁸¹⁷.

Como era de esperar, algunas de las investigaciones que surgieron tras los textos de Nadal se centraron en los protagonistas de las experiencias industriales más significativas, como Larios, Heredia o Loring⁸¹⁸. Otras, escogieron personajes menos conocidos, como el empresario del aceite Antonio Carbonell⁸¹⁹ o el británico Nathan Wetherell, fabricante de curtidos que intervino en la instalación de la primera máquina de vapor en Sevilla⁸²⁰. Los autores coincidían al reconocer que se trataba de casos excepcionales en el entorno andaluz.

Otros trabajos fueron más atrás en el tiempo y analizaron a los empresarios del tráfico colonial. Los especialistas habían mostrado cómo el comercio de la Carrera de Indias había originado una importante acumulación de capital en torno a Sevilla y Cádiz⁸²¹. ¿Por qué no se había utilizado para impulsar la industrialización? Antes de que Bernal argumentara que fue una cuestión de coste de oportunidad de las inversiones⁸²², Álvarez Santaló y García-Baquero no encontraban más explicación que el de la ausencia de espíritu empresarial y el carácter conservador de los comerciantes⁸²³.

En otras zonas de la región tampoco se hallaba rastro de mentalidad empresarial. Al estudiar las dificultades para crear una institución financiera en Granada, Titos

⁸¹⁵ Nadal (1972), p. 80.

⁸¹⁶ Nadal (1984), p. 55.

⁸¹⁷ Nadal (1984), p. 72.

⁸¹⁸ Jiménez Quintero (1977), García Montoro (1978).

⁸¹⁹ Castejón (1977b).

⁸²⁰ Álvarez Pantoja (1977).

⁸²¹ Bernal y García Baquero (1973), García Baquero (1976).

⁸²² Véase capítulo 1.

⁸²³ Álvarez Santaló y García-Baquero (1980) p. 127: “intuimos que es en las peculiaridades de la mentalidad de los poseedores donde encontraremos pistas más seguras para explicar la no industrialización”.

señalaba que se debía a la “ausencia de espíritu de asociación entre los capitalistas y los comerciantes”⁸²⁴. Y Tedde, reflexionando sobre la relación entre burguesía y sector financiero en la Andalucía de mediados del siglo XIX, se quejaba de la falta de recursos humanos que hicieran posible la modernización económica⁸²⁵.

Desde la teoría de la dependencia, muy en boga en aquellos años, se defendía que la burguesía autóctona había renunciado conscientemente a la industrialización, por tres razones: para invertir en el sector agrario, en inmuebles y préstamos; para mantener inalteradas las relaciones de producción en el campo, en su provecho; y por la falta de experiencia para competir con los industriales de otras regiones españolas⁸²⁶. También se argumentaba que los grandes propietarios agrarios y la burguesía comercial e industrial andaluza se habían convertido en parte de la oligarquía residente en Madrid, sancionando un modelo de crecimiento que subordinaba la región a una determinada especialización económica con poco peso de la industria⁸²⁷. Morilla, un autor vinculado a esta corriente, al constatar la acumulación de capital en Málaga, originada por el comercio y las primeras iniciativas fabriles, consideró que la “desindustrialización” podía explicarse como resultado de una elección racional por parte del empresariado, que ante la disyuntiva de modernizar la industria o invertir en sectores más lucrativos, como el ferrocarril, se decantó por la segunda opción⁸²⁸.

Un primer estado de la cuestión sobre el tema señalaba el importante papel de los empresarios foráneos, y concluía que era necesario aumentar el número de estudios de caso para ofrecer una imagen más completa de la realidad empresarial regional⁸²⁹. La bibliografía existente reconocía el protagonismo de los hombres de negocio llegados de fuera de Andalucía y servía para justificar, como años después en el estudio de Tortella sobre España⁸³⁰, la idea de la ausencia de mentalidad empresarial en la región. Los

⁸²⁴ Titos (1980), p. 55.

⁸²⁵ Tedde (1981a), p. 396.

⁸²⁶ Delgado (1981), p. 39.

⁸²⁷ Morilla (1978b), p. 84. En el mismo trabajo, p. 94, rechazaba sin embargo que se hablara de carácter no emprendedor de la burguesía andaluza, considerando que se trataba de un planteamiento simplista, que no tenía en cuenta las características del entorno.

⁸²⁸ Morilla (1978a), p. 22. En la p 72, añadía que “a estos grandes capitalistas no se les podrá achacar no tener una visión moderna de los negocios. Simplemente practicaban la diversificación de las inversiones para ganar siempre”. La de Morilla es una de las primeras referencias que, en relación con la industrialización andaluza, expone las razones económicas de los empresarios. Para los propietarios agrarios ya lo habían hecho Martínez Alier (1968) y Naredo (1971).

⁸²⁹ Castejón et al. (1980). La misma demanda de estudios sistemáticos sobre empresarios se repetiría en Palacios (1996), un nuevo estado de la cuestión, unos años después.

⁸³⁰ Tortella (1996).

empresarios estudiados, en la mayoría de los casos figuras muy relevantes, tenían en común que procedían de otros territorios españoles o de otros países, como era el caso de los hermanos Larios, Manuel Agustín Heredia o Jorge Loring, protagonistas de la industrialización malagueña⁸³¹; o de Antonio Carbonell y Pedro López, afincados en Córdoba⁸³²; o del británico Wheterell...⁸³³

En los años ochenta surgieron nuevas interpretaciones de la trayectoria económica andaluza, vinculadas a los cambios en la historiografía económica española, y se profundizó en el estudio del empresario. Ahora se planteaba que, más que una carencia de capital humano empresarial, este se encontraría situado en la agricultura, “por razones de rentabilidad”; en otros sectores, sí sería escaso, debido al déficit de formación y a las profundas diferencias de renta⁸³⁴. La consideración de la agricultura andaluza como impermeable a los cambios y del latifundio como elemento retardador del crecimiento económico comenzó a ser cuestionada, y sustituida por la idea de una modernización lenta y dirigida por la búsqueda de beneficio de los propietarios – empresarios– agrarios⁸³⁵. Poco antes, Manuel Martín había estudiado los inicios de la industria del azúcar en Granada, experiencia innovadora desencadenada por emprendedores andaluces⁸³⁶.

Se produjo a partir de entonces un cambio de enfoque que ha continuado en las dos últimas décadas: los especialistas dejaron de preocuparse por si había habido “buenos” o “malos” empresarios, y trataron de explicar su comportamiento. Así, concluyeron que la rentabilidad inmediata que proporcionaban las exportaciones a América y Europa, y no la falta de mentalidad empresarial, era la principal razón por la que el capital comercial autóctono no se invertía en la industrialización de la región⁸³⁷. La crisis del textil malagueño no se había debido a la obsolescencia tecnológica, ya que

⁸³¹ Jiménez Quintero (1979), p. 245: “En el análisis de la Casa Larios vuelve a quedar de manifiesto la administración económica de Andalucía por empresarios y personas ajenas a esta tierra. Los Larios, oriundos de Laguna de Cameros, ejemplifican una vez más el modelo de desarrollo empresarial en Andalucía, cuyas realizaciones más importantes fueron llevadas a cabo por empresarios de otras zonas”.

⁸³² Castejón (1977b y 1979), respectivamente.

⁸³³ Álvarez Pantoja (1977). En la p. 175 esta autora afirmaba que Wetherell mostraba “un espíritu de inversión y dinamismo absolutamente alejado de la burguesía andaluza (...) Tal vez este sistema tan distinto de entender la ganancia y el negocio ayude efectivamente a comprender la ausencia de un desarrollo industrial andaluz, al menos en la Baja Andalucía”.

⁸³⁴ Tedde (1985), p. 317.

⁸³⁵ Bernal (1981 y 1984), Jiménez Blanco (1985), Zapata (1985), Zambrana (1987).

⁸³⁶ Martín Rodríguez (1982a).

⁸³⁷ Parejo (1987), pp. 129 y 336.

los empresarios modernizaron las instalaciones, sino a las condiciones del mercado⁸³⁸. El fracaso de una serie de importantes proyectos industriales y financieros emprendidos por la burguesía almeriense –surgida a raíz de los distintos booms mineros y exportadores desde mediados del siglo XIX– supuso que esta desplazara su capital hacia inversiones más seguras, como la propiedad agraria⁸³⁹. Un argumento similar se ha expuesto recientemente para explicar por qué los Larios concentraron sus intereses en el sector agroalimentario desde el último cuarto del ochocientos⁸⁴⁰. Se reconoció que la élite regional articuló una respuesta colectiva a la modernización económica de los siglos XVIII y XIX⁸⁴¹. Incluso los últimos trabajos que mostraban aún una importante influencia de la teoría de la dependencia han insistido en la racionalidad de los intereses agrarios y exportadores que obstaculizaron la industrialización⁸⁴².

La presencia de empresarios foráneos también ha sido revisada. Si hay un área en la región que ha mantenido una importante actividad empresarial de manera ininterrumpida en los dos últimos siglos y vinculada a los mercados internacionales es el Marco de Jerez. La tesis de Maldonado rechazaba la imagen de un sector impulsado por comerciantes británicos, y precisaba que en la transformación de la vinatería tradicional en una moderna industria agroalimentaria habían participado tanto españoles como naturalizados y extranjeros⁸⁴³; algo que confirmaron trabajos posteriores, destacando el papel de empresarios jerezanos en importantes firmas del sector⁸⁴⁴. Maldonado subrayaba otra cuestión, la del origen de los capitales invertidos en el negocio del jerez, concluyendo que, en cualquier caso, buena parte de ellos debían considerarse jerezanos, porque se reprodujeron en el Marco⁸⁴⁵.

⁸³⁸ Parejo (1990), pp. 38-39.

⁸³⁹ Sánchez Picón (1992), p. 503. Los grandes proyectos fallidos fueron la ferrería de San Ramón, el desagüe de Almagrera y el Banco de Almería, en la década de 1860. Este último, en Titos y Sánchez Picón (1981).

⁸⁴⁰ Jiménez Blanco (2012a), pp. 23-24: tras sufrir pérdidas en tres grandes negocios –el Banco de Málaga, los ferrocarriles, y las minas de Bélmez– decidieron abandonar su colaboración con otros empresarios y abordar sólo aquellos proyectos que pudieran afrontar con sus propios recursos.

⁸⁴¹ Ringrose (1996), p. 400, insistiendo en que esta respuesta estuvo condicionada por las oportunidades que se le presentaron.

⁸⁴² Arenas (1995). Este trabajo concluye reconociendo que, a pesar de haber mostrado cómo la élite económica sevillana apostó por una especialización que rechazaba la industria, “es ahistórico responsabilizar a una burguesía con intereses mercantiles o comisionistas por carecer de principios regionalistas o nacionalistas” (Arenas, 1995), p. 316.

⁸⁴³ Maldonado (1998).

⁸⁴⁴ Montañés (2000) y Jiménez Blanco (2010).

⁸⁴⁵ Maldonado (1998), pp. 264-265.

En los últimos años se han publicado tres estudios esenciales para el conocimiento del empresario andaluz. Dos de ellos han rechazado abiertamente el tópico de su contribución negativa al desarrollo de la región. En el primero, Parejo defiende que la escasez de empresarios no es causa del atraso andaluz, sino su primera consecuencia⁸⁴⁶; en el segundo, Bernal, Florencio y Martínez adoptan una visión de largo plazo del sistema empresarial que arranca en el siglo XV, para concluir que la interpretación tradicional basada en la ausencia de mentalidad emprendedora debe abandonarse⁸⁴⁷. El tercer trabajo mencionado es una obra de conjunto, coordinada por Parejo, que contiene las biografías de cien importantes empresarios andaluces⁸⁴⁸.

La revisión de la literatura producida desde la década de 1970 hasta la actualidad permite extraer algunas conclusiones. Tras una primera etapa marcada por una valoración negativa del empresario en el desarrollo de Andalucía –justificada por su desidia, incapacidad o falta de sentimiento regionalista– y que incidía en la ausencia de espíritu emprendedor, el aumento de los trabajos de investigación y la influencia de nuevas corrientes interpretativas de la historia económica han conseguido que el factor empresarial se juzgue en relación con su entorno socioeconómico y cultural. En unos casos, si no se dio una apuesta por la industrialización fue porque había alternativas inversoras rentables, menos costosas y más seguras; si no ha habido suficientes emprendedores, la explicación debe buscarse en los desequilibrios de renta y en el déficit formativo; y la combinación de estos factores ha hecho que llegaran a la región empresarios procedentes de otras latitudes, con más preparación y con más recursos que el andaluz medio.

La visión ponderada expuesta por la historiografía económica más reciente choca, sin embargo, con la que ofrecen algunos análisis sobre la empresarialidad en la Andalucía actual. Partiendo de los modelos de desarrollo endógeno que otorgan un papel fundamental al empresario como agente del cambio económico, concluyen que la escasez de espíritu emprendedor y la baja calidad del empresariado justifican el atraso de la región en relación con la de otros territorios de su entorno⁸⁴⁹.

⁸⁴⁶ Parejo (2006a).

⁸⁴⁷ Bernal, Florencio y Martínez (2010).

⁸⁴⁸ Parejo (2011b).

⁸⁴⁹ Santos Cumplido (2001), Toribio y Santos Cumplido (2001), Santos Cumplido y Liñán (2007). Entre otros elementos negativos, estos trabajos apuntan a bajos niveles de motivaciones intrínsecas y de ambición, ausencia de espíritu de colaboración y déficit de formación de la clase empresarial sevillana, que hacen extensibles al resto de la región.

A continuación se analiza el factor empresarial andaluz en el periodo 1886-1959, partiendo de la idea de que no se trata del único determinante del desarrollo económico, que depende de la dotación de recursos, del entorno institucional y del capital humano – aquí es donde aparece el empresario– pero que tampoco es simplemente un producto de las condiciones económicas de una sociedad

5.2. Empresarialidad, emprendedores e inversores en Andalucía, 1886-1959

5.2.1. ¿Ausencia de empresarialidad?

En el capítulo 2 se ha apuntado que, además de los indicadores de ciclo y de formación de capital societario, con los datos de los registros mercantiles pueden construirse indicadores de empresarialidad de largo plazo. La literatura especializada ha recurrido a la creación de sociedades, ponderada por la población, para obtener una medida del factor empresarial susceptible de ser incorporada como variable dependiente a modelos econométricos que expliquen sus variaciones en el tiempo y el espacio⁸⁵⁰. Aunque los resultados de estos ejercicios no ofrecen resultados satisfactorios⁸⁵¹, el número de nuevas sociedades per cápita ha sido aceptado como indicador de empresarialidad⁸⁵².

En España, Cabrera y Carnero fueron los primeros en mostrar la creación de sociedades por diez mil habitantes desde una perspectiva comparativa y regional, pero su objetivo no era medir la empresarialidad, sino estudiar los ciclos de inversión⁸⁵³. Carreras y Tafunell sí trataron de estimar el factor empresarial para el conjunto del país, utilizando dos variables, el capital y el número de las sociedades constituidas, ambas divididas por el PIB⁸⁵⁴. Posteriormente, Valdaliso empleó los datos de Cabrera y Carnero y encontró una correlación positiva entre la iniciativa empresarial, la

⁸⁵⁰ Los dos ejemplos más conocidos de estos ejercicios, ambos para el caso norteamericano, son los textos de Shane (1996) y Hausman (2005). El primero utilizó el número de sociedades (como variable stock y como variable flujo) existentes en lugar de las creadas, entre otras razones porque no disponía de información sobre esta variable para el periodo anterior a 1967, como él mismo reconoció. Hausman (2005) sí empleó las nuevas sociedades.

⁸⁵¹ Shane (1996), p. 773, encontraba una relación estrecha entre empresarialidad y cambio tecnológico, acorde con el modelo teórico de Schumpeter; en cambio, para Hausman (2006), pp. 41 y ss., las variables significativas eran el ciclo bélico y el tipo de interés, que incidían positiva y negativamente sobre el factor empresarial.

⁸⁵² Sobre esta cuestión, véase De la Torre y García Zúñiga (2013a), pp. 142-148.

⁸⁵³ Cabrera y Carnero (1997). Estos autores detectaban el retroceso de Andalucía en el cambio de siglo.

⁸⁵⁴ Carreras y Tafunell (2003), pp. 440-447.

innovación tecnológica y el crecimiento económico español⁸⁵⁵. Y, en varios trabajos, García Ruiz ha presentado modelos econométricos inspirados en Shane para tratar de hallar los determinantes de la empresarialidad en España⁸⁵⁶, usando las series de creación de sociedades de Tafunell⁸⁵⁷.

De la Torre y García Zúñiga han mostrado la relación existente entre el entorno institucional y el desarrollo del factor empresarial, construyendo tasas de creación de nuevas compañías para las provincias de Álava y Navarra –territorios que han gozado de autonomía fiscal y financiera desde mediados del siglo XIX– y comparando su evolución con la del conjunto nacional y con otras provincias de su entorno⁸⁵⁸. Su conclusión, basada en un análisis cualitativo, es que el factor institucional fue un elemento importante para impulsar la empresarialidad en sus territorios de referencia, en un entorno económico favorable⁸⁵⁹.

Volviendo al caso andaluz, en el capítulo anterior se ha utilizado la creación de sociedades por diez mil habitantes como una de las variables que permitía localizar la actividad económica en el territorio e identificar los principales sistemas empresariales⁸⁶⁰. Ahora, con los precedentes descritos, se pretende responder una nueva pregunta: ¿padeció Andalucía, en el periodo estudiado, la ausencia o escasez de factor empresarial? En términos comparados, la evolución del indicador de empresarialidad entre 1886 y la actualidad ha sido claramente inferior al de España (gráfico 5.1)⁸⁶¹.

Entre 1886 y 2008 el índice de empresarialidad andaluz se ha correspondido, de media, con el 61% del índice de empresarialidad español, lo que supone una diferencia

⁸⁵⁵ Valdaliso (2005), pp. 120 y ss.

⁸⁵⁶ García Ruiz (2008) y García Ruiz y Pérez-Amaral (2012).

⁸⁵⁷ Tafunell (2005). Sobre estas series, véase capítulo 2.

⁸⁵⁸ De la Torre y García Zúñiga (2013a). Estos autores han denominado “tasas de iniciativa empresarial” a un indicador que consiste en el número de sociedades creadas por millón de habitantes. Las provincias con las que comparan Álava y Navarra son Guipúzcoa, Vizcaya, Logroño y Zaragoza.

⁸⁵⁹ De la Torre y García Zúñiga (2013a), p. 161: el factor institucional actuó como “catalizador” de oportunidades en un contexto de crecimiento económico europeo, rentas de situación, dotación de capital social fijo superior a la media nacional y abundancia de agua, electricidad y superficie industrial.

⁸⁶⁰ Los mapas 4.1-4.4 del capítulo anterior sirven, por lo tanto, para conocer la distribución comarcal de la empresarialidad en la región.

⁸⁶¹ Ambos indicadores, el español y el andaluz, se presentan por diez mil habitantes y se han construido a partir de la *Estadística*, para que las series sean homogéneas. Sobre esta cuestión, véase capítulo 2. El indicador de creación de sociedades en Andalucía basado en SERMA se muestra en el gráfico A.5.1. del apéndice.

considerable⁸⁶². Sin embargo, la evolución del indicador muestra distintas etapas en las que ambos índices convergieron o divergieron. En las últimas décadas del siglo XIX la diferencia media entre la tasa andaluza y la española fue de 25 puntos –y en algunos años, como 1890 o 1892, inferior a 10– hasta que, después de 1905, se inició una caída relativa sostenida de los valores andaluces, alcanzando la máxima distancia en 1935, cuando la empresarialidad de la región llegó a representar únicamente el 23% de la media española. La excepcionalidad de la Guerra Civil, en la que el índice español cayó por debajo del andaluz⁸⁶³, permitió una convergencia ficticia. Tras el conflicto, en 1940 la tasa de empresarialidad de la región se situó en torno a la mitad de la española, un nuevo punto de partida para continuar con la fase de divergencia de la etapa anterior, que alcanzó la máxima diferencia en 1958, en un valor muy similar al de 1935 (26%). A partir de 1959, el año en el que termina el periodo analizado en esta tesis, la tendencia se invirtió, y comenzaron a reducirse las diferencias: a principios de los años setenta estaban por debajo del 50%; al final de esa década, por debajo del 30%; y en los primeros años del siglo XXI eran inferiores al 10%⁸⁶⁴.

Los años comprendidos entre 1886 y 1959 vieron, por lo tanto, incrementarse la diferencia entre las tasas de empresarialidad de la región y del conjunto del país. En líneas generales, la evolución de los dos índices fue muy similar, pero cuando el español descendía, la caída del andaluz era más pronunciada, y cuando el índice español crecía, el incremento del andaluz era más moderado⁸⁶⁵.

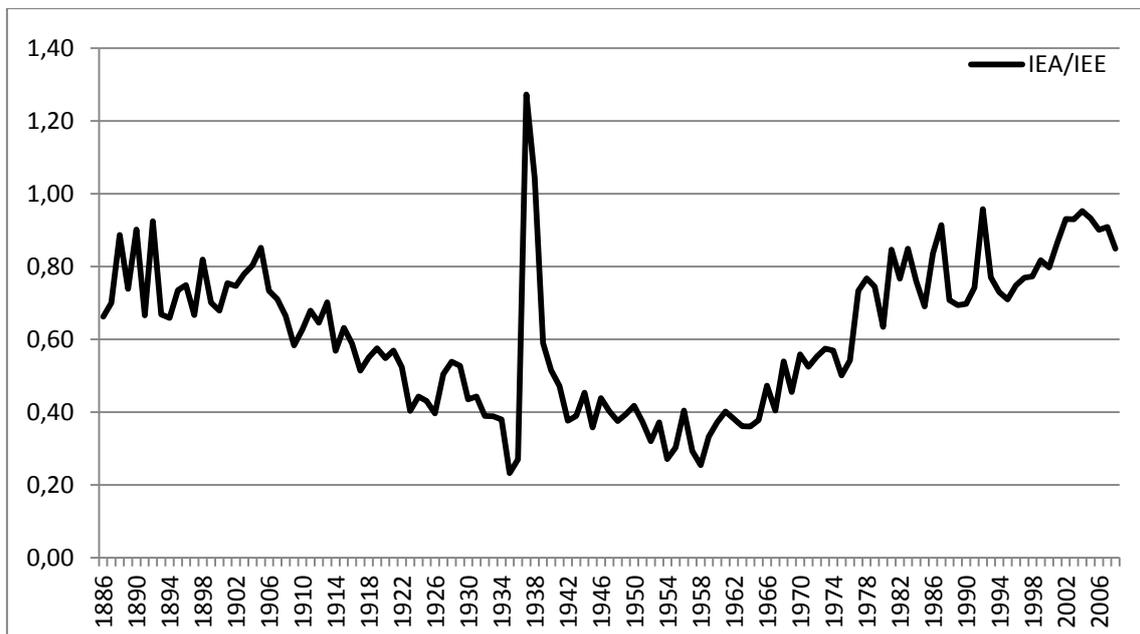
⁸⁶² No debe confundirse el indicador de empresarialidad (creación de sociedades ponderado por la población) con la inversión societaria per cápita que se ha presentado en el capítulo 2.

⁸⁶³ Confluyeron varios motivos, como se ha señalado en otro lugar: la caída de la creación de empresas en las provincias controladas por la legalidad republicana, así como en las situadas en primera línea del frente (en estas dos situaciones se encontraron las regiones más dinámicas del país); la fiabilidad de la información registral del periodo; y la situación de algunas de las principales provincias andaluzas, como las occidentales, en el bando sublevado desde el principio de la contienda y, relativamente alejadas del frente, lo que hizo que la actividad empresarial se mantuviera –si no en condiciones de normalidad, sí de menos anormalidad que en otros territorios de un país en guerra– e incluso se domiciliaran en ellas iniciativas de empresarios que habían huido de sus lugares habituales de residencia. Este fenómeno fue importante en el caso de Sevilla, y guardó algunos paralelismos con lo que ocurrió en otras ciudades españolas, como el de Zaragoza, señalado por Germán (2003), pp. 224-225.

⁸⁶⁴ El incremento del indicador andaluz por encima de la media española desde mediados de la década de 1990 es más significativo por el hecho de que el español también estaba creciendo.

⁸⁶⁵ Un buen ejemplo de esto se produjo durante la Primera Guerra Mundial, cuando a pesar de la importante subida del índice andaluz, aumentó la diferencia con respecto al español.

Gráfico 5.1. Relación entre el indicador de empresarialidad de Andalucía (IEA) y el de España (IEE), 1886-2008



Fuente: cuadro A.5.1. del apéndice.

Si, en lugar de comparar el índice de empresarialidad de Andalucía con el de España, se compara con los de otras regiones españolas (gráficos A.5.2 y A.5.3 del apéndice), se aprecia que la trayectoria andaluza fue muy similar a la de otra región meridional, como la de Murcia; que fue superada a principios del novecientos por regiones como Navarra, a la que no volvería a sobrepasar hasta un siglo después; y que siempre estuvo muy por debajo del País Vasco y Cataluña, las dos regiones más industrializadas, y de Madrid⁸⁶⁶.

Los índices de empresarialidad de las provincias andaluzas más destacadas, Sevilla, Málaga y Cádiz, estuvieron lejos, no ya de los de las primeras provincias españolas –Barcelona, Guipúzcoa y Vizcaya–, sino también de las principales seguidoras, como Madrid y Valencia; fueron ligeramente superadas por la provincia de Zaragoza y, en los años veinte, por Navarra y Álava –que ampliarían la distancia en la década de 1940– y, tras la Guerra Civil, por Lérida, Tarragona y Gerona (cuadros A.5.2 y A.5.3 del apéndice del capítulo).

⁸⁶⁶ De promedio, entre 1886 y 1959 el índice andaluz supuso el 19% del vasco, el 22% del catalán, y el 32% del madrileño. Con respecto a Madrid, ya se ha comentado que el domicilio de sociedades con actividad real en otras provincias dificulta enormemente que pueda elaborarse un indicador fiable para una comparación regional.

¿Qué explica las diferencias en la dotación de factor empresarial entre Andalucía y los territorios más avanzados del país? En la última década del siglo XX, con la eclosión de la investigación sobre empresarialidad, la literatura se dividía entre los partidarios de considerar a los emprendedores como individuos con características únicas que les hacían descubrir y explotar las oportunidades de negocio, y quienes consideraban que aquella está determinada por el entorno y no precisa de esos rasgos diferenciados del resto de la sociedad⁸⁶⁷. Como Shane señalaba, esta división ha sido un lastre para la comprensión del fenómeno, y para obtener explicaciones razonables es más adecuado combinar elementos de ambas corrientes⁸⁶⁸.

Los estudios econométricos para el caso español durante el siglo XX han hallado correlaciones positivas entre el indicador de empresarialidad y la renta per cápita, el nivel de educación superior y el cambio tecnológico –medido este último en número de patentes– y correlación negativa con el tipo de interés⁸⁶⁹. Aunque este tipo de análisis puede ser cuestionado⁸⁷⁰, sus conclusiones parecen coherentes. Andalucía ha presentado en el periodo considerado una renta per cápita, unos niveles de educación y una capacidad de innovación inferiores al resto del país⁸⁷¹. Las diferencias con otras regiones, por tanto, deben buscarse en el entorno socioeconómico, como han señalado otros autores⁸⁷², pero teniendo en cuenta, además, que se establece una causación circular en la que el desarrollo económico estimula la empresarialidad y esta a su vez actúa sobre el entorno⁸⁷³. En última instancia, el factor empresarial en Andalucía ha estado condicionado por la desigual distribución de la renta y la riqueza –que se explica

⁸⁶⁷ Shane (1996), pp. 747 y 748, agrupó a los primeros en la perspectiva de los “rasgos” (*traits*) y a los segundos en el enfoque de las “tasas” (*rates*).

⁸⁶⁸ Shane (2003), p. 3. En este trabajo se hace una exposición clara de los elementos personales y ambientales que influyen sobre la empresarialidad.

⁸⁶⁹ García Ruiz y Pérez-Amaral (2012).

⁸⁷⁰ De la Torre y García Zúñiga (2013a), p. 149. Véase la crítica al estudio estadístico de la empresarialidad en la historia que hacen Baumol y Strom (2010), p. 526.

⁸⁷¹ La comparación regional de estas variables, en Alcaide (2003), Núñez (1992) y Sáiz (2004 y 2005).

⁸⁷² Parejo (2009), Bernal, Florencio y Martínez (2010).

⁸⁷³ Cazorla (1982), p. 144 afirmaba que la “escasez” de espíritu empresarial era consecuencia, y no causa, del subdesarrollo andaluz”. Parejo (2006), p. 426: “no se trata de que una región disponga, per se, de condiciones que favorezcan la iniciativa empresarial, sino de que ésta se va configurando a medida que lo hace el modelo de crecimiento que la va definiendo: ello explicaría que unas zonas asumen y participan más que otras de unos determinados valores –mentalidad empresarial- simplemente porque terminan siendo percibidos como beneficiosos para el conjunto de la sociedad e incorporándose a su acervo cultural”.

por elementos institucionales y *path dependence*– y que ha determinado, entre otros aspectos, el acceso a la educación y la dotación de capital humano.

5.2.2. Principales características de los socios de las empresas andaluzas

Explicar la debilidad relativa de la empresarialidad en la región recurriendo al entorno socioeconómico no implica renunciar a conocer los rasgos de los empresarios. El análisis agregado de la información de los libros de sociedades de los registros mercantiles no permite diferenciar entre emprendedores, aquellos que descubren las oportunidades de negocio, y meros inversores, que aportan el capital para que el proyecto se materialice. Pero sí ofrece datos de interés sobre las personas que constituyeron las sociedades, y la mayor parte de los trabajos que se han basado en esta fuente han podido estudiar la procedencia de los socios, su profesión y nivel de formación.

En otros textos se ha trazado con mayor profundidad el perfil de los socios que crearon compañías mercantiles en la región⁸⁷⁴. En cuanto a su origen geográfico, permite volver al debate sobre la ausencia de empresarialidad y la necesidad del estímulo por parte de individuos llegados de otras latitudes. Hay que señalar, sin embargo, que las inscripciones registrales no contemplan ni la nacionalidad ni la provincia de nacimiento de los socios, sino su domicilio en el momento de constituir la compañía⁸⁷⁵; y recordar, como se viene haciendo, que no todas las sociedades que operaban en Andalucía se registraron en sus provincias. Entre 1886 y 1959 las escrituras de constitución contienen los nombres de más de 26.500 socios –una vez eliminados los duplicados– de los cuales el 85% residían en la región; del resto, el 12,5% eran vecinos de otras regiones españolas y algo más del 2% eran residentes en el extranjero. En términos de capital social inicial, los residentes en otros territorios del país eran responsables de una inversión superior al 14% del total, mientras que los socios residentes en el extranjero aportaban el 12% del total. Por tanto, a menos del 16% de los socios que residían fuera de la región –en España o en otros países– correspondió más del 25% de la inversión; esta estimación supone que los socios andaluces contribuían con un capital menor que el que les correspondía por su número. Si se estimara el

⁸⁷⁴ Garrués, Hernández y Rubio (2011 y 2013).

⁸⁷⁵ En SERMA consta municipio, provincia y país del que el socio es vecino. Con estas tres variables y con afirmación adicional en casos puntuales se ha podido reconstruir información sobre la región y país de residencia del 96% de los socios.

capital invertido por socios foráneos de las empresas registradas fuera de la región pero que desarrollaban su actividad mayoritariamente en Andalucía, su peso cuantitativo aún sería mayor. Desde el punto de vista cualitativo, hay que considerar que fueron empresas foráneas, sobre todo extranjeras, las que controlaron –y en muchos casos emprendieron la explotación moderna– de sectores clave de la economía regional, como la minería, los servicios públicos y la exportación de algunos productos agroindustriales. La importancia de los empresarios e inversores extranjeros no contradice, sin embargo, la existencia de un impulso empresarial endógeno que pudo actuar en los campos para los que estaba capacitado, en términos de capital humano y físico.

Entre los socios extranjeros destacaron británicos, franceses, portugueses y belgas, por este orden, y si se contemplan de manera agregada y se comparan con los socios que residían en otras regiones españolas se observa que sólo fueron superados por los que tenían su domicilio en Madrid (cuadros 5.1 y 5.2).

Cuadro 5.1. País de residencia de los socios fundadores de las empresas andaluzas

País	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
España	97,9	96,9	97,7	99,2
Reino Unido	0,8	1,2	0,8	0,1
Francia	0,6	1,2	0,2	-
Portugal	0,2	0,2	0,3	0,2
Otros⁸⁷⁶	0,5	0,5	1,0	0,5

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Los cuadros también muestran el incremento progresivo de la proporción de socios residentes en otras regiones españolas, favorecido por el nacionalismo económico que siguió a la Primera Guerra Mundial y por las condiciones de la primera etapa del régimen franquista.

⁸⁷⁶ Incluye a numerosos países, entre los que destacaron Bélgica, Italia y Alemania.

Cuadro 5.2. Regiones de residencia de los socios fundadores de las empresas andaluzas

Regiones	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Andalucía	85,4	89,6	84,6	81,2
Madrid	3	1,4	2,7	5,1
Cataluña	1,4	0,7	1,5	2
País Vasco	0,6	0,3	0,4	1
Resto de España	7,5	4,9	8,5	9,9
Extranjero	2,1	3,1	2,3	0,8

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Además de la residencia, las escrituras de constitución informan sobre la categoría socio-profesional de los promotores de las empresas, al recoger la profesión o condición que declaraba el socio en el momento de formalizar el contrato fundacional de la nueva empresa⁸⁷⁷. Lo más significativo es el predominio de tres grupos principales, comerciantes, propietarios e industriales, que representaban casi la mitad de los socios en los tres periodos considerados; y su evolución a lo largo del tiempo, con la consiguiente pérdida de peso de los dos primeros frente al tercero, que se sitúa como principal categoría socio-profesional de los años 1936-1959 (cuadro 5.3).

Distintos trabajos permiten comparar, al menos para el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial, la situación de Andalucía con la de otros territorios peninsulares, como la provincia de Vizcaya o Navarra, ejemplos de distintos modelos de crecimiento económico (cuadro A.5.4 del apéndice). Mientras que con respecto a Navarra, la mayoría de las categorías mostraron valores similares –la mayor diferencia se produjo entre los propietarios, con menor presencia relativa en la región meridional– la estructura socioeconómica de Vizcaya, inmersa en el despegue industrial, ofreció importantes divergencias: aunque la proporción de propietarios e industriales era pareja⁸⁷⁸, la provincia del norte superaba ampliamente a Andalucía en porcentaje de socios con formación superior, como ingenieros, abogados y médicos. Esta diferencia refleja la divergencia entre sociedades que se encontraban en distintos estadios del proceso de modernización económica; las regiones que adoptaban las innovaciones

⁸⁷⁷ Hay datos para el 76% de los socios. Se han homogeneizado las 911 referencias a empleos y situaciones socio-laborales diferentes hasta obtener 22 categorías.

⁸⁷⁸ Otra cuestión es la “calidad” de los industriales, que podían referirse a categorías conceptuales muy variadas.

empresariales de la segunda revolución tecnológica demandaban y generaban ingenieros y abogados para la administración de las compañías mercantiles e industriales⁸⁷⁹.

Cuadro 5.3. Categoría socio-profesional de los fundadores de las empresas andaluzas

Profesión	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Del comercio	20,6	23,6	21,8	16,9
Propietario	13,2	14,4	16,6	9,9
Industrial	13	6,3	9,6	23
Empleado	6,5	4,6	7,6	7,4
Abogado	3,6	3,0	4,0	4,2
Médico	2,4	1,4	2,3	3,5
Ingeniero	1,9	1,3	2,3	2,5
Sus labores⁸⁸⁰	1,8	1,6	2,1	1,6
Otros	13,8	12,1	13,1	12,8
Sin datos	24,2	31,7	20,6	18,2

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La condición socio-profesional de los fundadores de empresas permite una aproximación a su nivel de formación⁸⁸¹. Si la educación es una de las “fuentes de la riqueza”, su relación con la empresariedad es estrecha⁸⁸². Como se decía en líneas anteriores, este vínculo fue más evidente con determinadas titulaciones, como las ingenierías⁸⁸³. Pero en la creación de empresas en Andalucía los ingenieros, además de

⁸⁷⁹ Si en Vizcaya el 8% de los socios eran ingenieros, en Andalucía sólo el 1,3%.

⁸⁸⁰ “Sus labores” es la expresión que más se repite en el caso de las mujeres, por eso se ha preferido a otras como “ama de casa” o “sin profesión”, también habituales.

⁸⁸¹ La catalogación se ha realizado sobre los datos de la condición profesional de los socios. Cabe pensar que hay un ligero sesgo a la baja, porque no estaban obligados a comunicar su nivel académico; pero cuando se trataba de títulos universitarios, fue habitual que los socios declararan su posesión. Se ha incluido como titulación superior, aunque a lo largo del tiempo tuvieron consideraciones variables, a los maestros de primaria incluidos en la categoría “enseñanza”, a los peritos en sus distintas especializaciones, y a los militares de carrera.

⁸⁸² Tortella et. al.b (2008).

⁸⁸³ El papel de los ingenieros en el desarrollo económico ocupa un lugar destacado en la historia empresarial de Andalucía de Bernal, Florencio y Martínez (2010); con anterioridad estos autores habían recalcado la importancia de los ingenieros industriales en Bernal et al. (2007), y de los ingenieros agrónomos en Florencio (2004).

representar un porcentaje inferior a los de otras regiones, ocuparon la tercera posición entre los titulados, por detrás de médicos y graduados en derecho (cuadro 5.4). Los estudios en leyes eran frecuentes entre socios que, además, declaraban ser propietarios y, en la práctica, eran de utilidad en el ejercicio de la actividad empresarial⁸⁸⁴.

Cuadro 5.4. Porcentaje de socios con estudios superiores sobre el total de fundadores de compañías mercantiles en Andalucía, 1886-1959

ESTUDIOS SUPERIORES	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Derecho	3,6	3,0	4,0	4,2
Medicina	2,4	1,4	2,3	3,5
Ingeniería	1,9	1,3	2,3	2,5
Carrera militar	1,6	1,3	1,6	1,9
Enseñanza	0,9	0,5	0,8	1,4
Perito	0,5	0,2	0,5	1,0
Titulado Mercantil	0,2	0,1	0,1	0,3
Otras titulaciones	0,2	0,1	0,1	0,5
TOTAL	11,4	7,9	11,6	15,3

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Otras dos cuestiones deben destacarse del análisis de los estudios superiores de los socios: en primer lugar, el hecho de que prácticamente todas las especializaciones aumentaran su representación entre 1886-1913 y 1936-1959, debido a los cambios socioeconómicos y al aumento de la consideración de la formación; en segundo lugar, el modesto peso relativo de las titulaciones mercantiles, muy por debajo del resto de estudios⁸⁸⁵.

En el capítulo 3, al tratar de la modernización económica de la región, se ha señalado la importancia de la empresa familiar. Determinar cuántas de las sociedades creadas en Andalucía fueron empresas familiares es una tarea complicada que implica aceptar una de las múltiples definiciones del concepto que se adapte a la información recogida en el Registro Mercantil⁸⁸⁶. Una posibilidad consistiría en contrastar el capital

⁸⁸⁴ Aunque parece que el peso de esta titulación se debía a ser una de las más demandadas por los miembros de las clases superiores, también podría considerarse su relación con un entorno institucional complicado, que primaba la empresarialidad improductiva, de acuerdo con el planteamiento de Baumol (1990).

⁸⁸⁵ En Núñez Romero-Balmas (coord.) (2009) se repasa la evolución histórica de los estudios para la empresa en España y Andalucía.

⁸⁸⁶ El problema de definir el concepto de empresa o grupo familiar con un criterio que se adapte a la investigación histórica en Fernández Pérez y Colli (2013), y Fernández Pérez (2013).

inicial de las compañías con la aportación a las mismas que correspondía a los miembros de una familia y considerar empresa familiar a aquella en la que esta participación fuera mayoritaria, entendiendo que la propiedad supone el control de la empresa; sin embargo, el capital aportado por los socios no consta en todas las constituciones; habría que poder identificar a los miembros de la familia sólo en función de sus apellidos; y analizar una por una las casi nueve mil empresas que se registraron entre 1886 y 1959. La tarea sería ardua y los resultados poco satisfactorios.

Otra posible aproximación, muy tosca, podría ser estudiar las razones sociales de las firmas constituidas para detectar alusiones a la familia mediante el empleo de términos como “hijos”, “hermanos”, “sobrinos” o “viuda”; estas expresiones estuvieron presentes en casi 1.400 sociedades, más del 15% del total. Con todas las reticencias y sabiendo que el método sesga a la baja la realidad, esta proporción reflejaría la importancia de la empresa familiar en la región.

En cualquier caso, en este apartado no se trata de valorar el peso de la empresa familiar en Andalucía –que se intuye elevado– si no de considerar algunas de las características de los socios fundadores de compañías. En este sentido, hace tiempo que desde la sociología se ha reconocido el papel de la familia en la acumulación y transmisión de capital social, financiero y cultural, en beneficio de la actividad emprendedora⁸⁸⁷; más recientemente, la familia se está incorporando a los estudios sobre empresariedad⁸⁸⁸, resaltando su influencia sobre las capacidades que posibilitan el reconocimiento y explotación de las oportunidades de negocio⁸⁸⁹. En la historiografía económica española, Díaz Morlán ha evaluado a partir de información cualitativa las distintas fuentes de financiación de los emprendedores⁸⁹⁰; entre sus conclusiones, destaca la importancia de la financiación familiar, distinguiendo entre la familia natural y la familia política –para esta última utiliza la variable matrimonio– a las que considera responsables del origen del capital inicial en el 12 y 22% de los casos respectivamente, entre 1800 y 1939, aunque ambos porcentajes disminuyeron con el paso del tiempo⁸⁹¹. En trabajos anteriores, el mismo autor había señalado la importancia de las estrategias

⁸⁸⁷ Bourdieu (1996), p. 23.

⁸⁸⁸ Estados de la cuestión sobre la relación “familia-emprendimiento” en Hoy y Sharma (2009) y Nordqvist y Melin (2010).

⁸⁸⁹ Ejemplos en Aldrich y Cliff (2003) o Steier (2007).

⁸⁹⁰ Díaz Morlán (2013).

⁸⁹¹ En cambio, entre los emprendedores británicos, el autor considera que fue más importante la aportación de la familia que del “matrimonio”, que financiaron el 22,7% y el 6,2% de los casos.

matrimoniales como forma de renovar la “función empresarial” en las dinastías mercantiles⁸⁹².

En las inscripciones de constitución de nuevas compañías en Andalucía es muy habitual la presencia de socios vinculados por razón de parentesco; en unos casos, puede pensarse que se trata de apoyo financiero al proyecto de negocio ideado por un familiar; en otros, el conocimiento de una posibilidad de beneficio se transmite a los allegados, haciendo que inviertan su capital en una actividad empresarial promovida por un tercero; en otras ocasiones, en cambio, responde a estrategias de inversión de un grupo empresarial que tiene la condición familiar, o es una manera de mantener el control de una firma en manos de los descendientes del fundador. Esta interesante cuestión se retomará más adelante, al hablar de las redes de creación de empresas.

En el capítulo 1 se veía cómo diferentes posiciones historiográficas han valorado la responsabilidad política en el atraso de la región, desde los aspectos vinculados con la política comercial o con el déficit de educación o de infraestructuras o, apuntando, como los teóricos de la dependencia, a los propios políticos y empresarios andaluces. La relación entre los dos ámbitos, el político y el empresarial, es complicada y merece dedicarle un espacio más extenso que las líneas que aquí va a ocupar. Existen numerosos trabajos en los que, al analizar la figura de un político, emerge su faceta empresarial, del mismo modo que cuando se estudia a un empresario aparece su dimensión política⁸⁹³. Otra literatura ha considerado las actitudes políticas de las asociaciones empresariales⁸⁹⁴ y, en menor medida, se ha centrado en el poder político de las empresas⁸⁹⁵. Hace una década, Cabrera y Del Rey defendieron, para la España contemporánea, que no existía subordinación de los intereses políticos a los

⁸⁹² Díaz Morlán (2009), p. 77, se refirió a esta práctica como “yernocracia”.

⁸⁹³ Como ejemplos de esta literatura pueden citarse los trabajos de Sierra (1992 y 1996) sobre los Ybarra y el Partido Conservador en Sevilla durante la Restauración. La relación política-empresa también está presente en muchas de las biografías empresariales contenidas en Parejo (dir.) (2011), o en los distintos diccionarios de parlamentarios andaluces que se han publicado (Álvarez Rey, 2009; Caro, 2010; Ramos Rovi, 2013).

⁸⁹⁴ Un ejemplo, el libro de Florencio (1994) sobre la patronal agraria sevillana.

⁸⁹⁵ Como Peña (1993) sobre la influencia de las compañías mineras en la provincia de Huelva. Además, desde la historia económica se ha evaluado el papel de los *lobbys* y los grupos de presión, como en la industria azucarera (Martín Rodríguez, 199b) o alcoholera (Pan-Montojo y Puig, 1995); y también, aparece en la mayoría de los análisis sectoriales, como en el de la industria algodonera (Fernández Roca, 2002) o en la construcción naval (Gutiérrez Molina, 2001), por citar sólo dos ejemplos.

económicos, sino “instrumentación recíproca”⁸⁹⁶; si se simplifica al extremo la cuestión, la conclusión es obvia, se daría una interrelación en la que el peso de unos intereses es mayor que el de los otros en función del momento histórico concreto. Pero no se puede obviar que las conexiones políticas, tanto en el presente, como en etapas menos transparentes como las que comprende este periodo⁸⁹⁷, permiten recibir y transmitir información, así como presionar para modificar la regulación, y otorgan “buena reputación” a la empresa, respetabilidad de cara al exterior que permite atraer inversores o mejorar las relaciones con otras sociedades y organizaciones⁸⁹⁸. Estos motivos, sumados a otros –como el propio patrimonio de los políticos, que en el periodo estudiado generalmente procedían de clases sociales acomodadas; o de la actividad empresarial exitosa previa del político– hace que en las escrituras de constitución de las sociedades en Andalucía haya una representación, aunque minoritaria, de políticos. No era habitual que los socios declararan esta condición al formalizar el contrato de fundación de la empresa⁸⁹⁹; pero fueron muchos más los que ejercieron cargos políticos a nivel local, provincial o nacional. Se han identificado únicamente a los que ocuparon escaños en el Parlamento o en el Senado⁹⁰⁰, casi trescientos individuos, en torno al 1% de los socios de cada una de las etapas analizadas (cuadro 5.5). Pero más importante que su número fue la posición que ocuparon en el sistema empresarial andaluz, como se verá al hablar de las redes de creación de sociedades.

⁸⁹⁶ Estos autores basaban su conclusión en 1) no existe un único tipo de empresario, sino una amplia gama que incluye desde grandes financieros hasta modestos tenderos; 2) la élite empresarial no es uniforme con respecto a su ideología política, por lo que no defiende los mismos intereses.

⁸⁹⁷ Entre 1886 y 1959 la mayor parte del tiempo transcurrió entre el régimen caciquil de la Restauración (1874-1923) y las dictaduras de Primo de Rivera (1923-1930) y Franco (desde el fin de la Guerra Civil).

⁸⁹⁸ Esta cuestión ha sido bien analizada en los estudios sobre *interlocking directorates*, que explican las relaciones entre miembros de consejos de administración de las grandes empresas. Distintas interpretaciones sobre el origen de estas relaciones, en Mizruchi (1996).

⁸⁹⁹ Son sólo nueve casos –ninguno entre 1914 y 1935– en los que el socio se califica como diputado, alcalde, exministro o propietario-político.

⁹⁰⁰ Recuérdese que, salvo la etapa de la Segunda República (1931-1936), el funcionamiento de las Cámaras estuvo lejos del de las democracias parlamentarias occidentales; el Senado, además, suspendió su actividad entre 1923 y 1977.

Cuadro 5.5. Política y género de los fundadores de empresas en Andalucía, 1886-1959

Periodo	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Políticos	1,1	1,2	1	0,9
Hombres	89,0	92,2	92,1	83,1
Mujeres	9,7	6,9	6,8	15
Sociedades	1,3	0,9	1,1	1,9

Fuente: elaboración propia, véase texto.

Un último aspecto que permite entrever la constitución de compañías es el papel secundario de la mujer en la sociedad del periodo analizado. Debido a las restricciones legales y a otros elementos institucionales, difícilmente pudo ser sujeto activo en la creación de sociedades⁹⁰¹. En la mayoría de las ocasiones, se limitaría a participar como inversora en proyectos mercantiles promovidos por un familiar o en los que tomaban parte distintos parientes respondiendo a estrategias empresariales familiares⁹⁰². Entre 1886 y 1959 el porcentaje de mujeres entre los socios rozó el 10%; con todo, se produjo una evolución a lo largo del tiempo, pasando del 7% de los dos primeros periodos al 15% en el último.

5.3. Redes de creación de empresas en Andalucía

Generalmente se considera que la empresarialidad es una capacidad individual, no colectiva. En cambio, hay quien entiende, con una perspectiva más amplia, que toda actividad económica está coordinada por grupos de personas, no por individuos aislados. Esta es la opinión del sociólogo Mark Granovetter, que defiende que la acción económica está enraizada en redes de relaciones personales, que conforman las instituciones y determinan la evolución de los sectores y las empresas⁹⁰³.

⁹⁰¹ En los últimos años se han desarrollado los estudios sobre empresarialidad y género, que principalmente tratan de explicar por qué hay menos mujeres empresarias que hombres. Dos útiles revisiones sobre el tema son Bruin, Brush y Welter (2007) y Calas, Smircich y Bourne (2009).

⁹⁰² Los elementos institucionales limitaban la capacidad de la mujer, y las fuentes jurídicas, como la utilizada no son especialmente válidas para juzgar su papel; no obstante, hay ejemplos de mujeres emprendedoras, como el de Teresa de Acosta, promotora de una pequeña banca de casa local en Granada en 1831, germen de la familia de banqueros Rodríguez Acosta (Titos, 2004b).

⁹⁰³ Granovetter (1992). Uno de los ejemplos que expone en este texto es el del desarrollo inicial del sector eléctrico en Estados Unidos, en el que fue fundamental la combinación de conocimientos técnicos, recursos financieros y relaciones políticas de las redes personales de Edison.

Desde el punto de vista teórico, las redes son un componente fundamental del concepto de capital social, en sus distintas formulaciones⁹⁰⁴; y se presentan como una alternativa eficiente a la empresa y al mercado⁹⁰⁵, al reducir los costes de transacción⁹⁰⁶. Las redes personales, construidas a partir de relaciones de confianza –basadas en un origen familiar, cultural, geográfico o étnico común– facilitan el funcionamiento de los grupos empresariales⁹⁰⁷, y esto no ocurre sólo en mercados imperfectos, sino también en economías avanzadas⁹⁰⁸. Además, las redes favorecen la adopción de innovaciones tecnológicas y organizativas, impulsando la empresarialidad⁹⁰⁹.

Uno de los principales teóricos de la relación entre redes y factor empresarial, el economista británico Mark Casson⁹¹⁰, las ha definido como “conjuntos de relaciones de alta confianza” que garantizan la transferencia de información a un menor coste y con mayor calidad que las empresas y los mercados⁹¹¹. A la triple distinción de North entre empresas, mercado y Estado, Casson añade las redes como un cuarto tipo de institución, para después afirmar que las empresas y los mercados no son una alternativa a las redes, sino que simplemente constituyen tipos de redes⁹¹². Y, finalmente, ha llegado a concluir que las “redes son todo”⁹¹³. Una característica importante de las redes es que siempre forman parte de un sistema más amplio, conectan elementos de diferentes redes y forman una red global⁹¹⁴. Esto hace que, a la hora de estudiar empíricamente su impacto económico, haya que delimitar correctamente el enfoque: el nivel de análisis será local cuando se trate de redes en las que el contacto “cara a cara” es determinante; regional, si

⁹⁰⁴ Las dos definiciones más aceptadas de capital social, las de Putnam (1993), p. 167, y Woolcock y Narayan (2000), p.2, incluyen a las redes como uno de los elementos, junto con las normas y la confianza, que permiten la acción colectiva y que mejoran la eficiencia de la sociedad.

⁹⁰⁵ Casson (1997 y 1998).

⁹⁰⁶ El problema de los costes de transacción, en Coase (1937); Williamson (1979).

⁹⁰⁷ Leff (1979), p. 663.

⁹⁰⁸ Granovetter (1992), p. 8, se opone a quienes consideran que los grupos empresariales basados en relaciones personales desaparecen a medida que los mercados ganan en complejidad. Una manifestación de las redes descritas por Leff, la diáspora, constituyó una de las principales fuentes de financiación de los negocios internacionales del siglo XIX, como han señalado Jones y Wadhvani (2006), pp. 15 y 30.

⁹⁰⁹ La relación entre innovación y redes, en Fernández Pérez y Rose (eds.) (2010) y Parson y Rose (2010).

⁹¹⁰ Las principales aportaciones de este autor sobre el tema han sido recopiladas en Casson (2010a).

⁹¹¹ Casson (1998), p. 17. Si, como se ha visto, otras definiciones de capital social incluían a las redes, Casson y Della Giusta (2007), p. 221 consideran que el capital social no es más que “el valor capitalizado de la mejora de los resultados económicos que se pueden atribuir a las redes sociales de alta confianza”.

⁹¹² Casson (2006), pp. 1 y 6.

⁹¹³ Casson (2010b), p. 14.

⁹¹⁴ Casson (2006). Esta concepción sistémica en la que unas redes están envueltas en otras redes que abarcan todos los aspectos de la sociedad es la misma que utilizan McNeill y McNeill (2004) en su estimulante historia de la humanidad.

se evalúan actividades relacionadas con la dotación de recursos naturales, como la minería o el turismo; nacional, si se quieren ver las implicaciones con la política económica y la regulación; o global, cuando se investiguen redes de comercio y finanzas internacionales⁹¹⁵.

Con respecto a la empresarialidad, Casson y Della Giusta han subrayado que las redes sociales coordinan los flujos de información que permiten a los emprendedores identificar las oportunidades de beneficio, adquirir recursos para explotárlas, e implementarlas de manera óptima⁹¹⁶. Pero cada fase de la actividad emprendedora requiere un tipo determinado de redes, por lo que, es muy importante conocer cómo se articulan. Sus aspectos formales, que tradicionalmente han sido descuidados en los estudios de historia económica y empresarial, deben ser analizados, puesto que si las redes están definidas por la naturaleza de las conexiones entre sus actores, para comprenderlas hay que conocer su configuración, o lo que es lo mismo, el modo en que aquellos se conectan⁹¹⁷. Además de la configuración, otros tres elementos son claves en la estructura de las redes: el tamaño, entendido como el número de actores que comprenden; la diversidad, que se refiere a los distintos tipos funcionales de actores; y la naturaleza de las relaciones –formales/informales, internas/externa– que los conectan.

El análisis de redes sociales (ARS) es un conjunto de teorías y herramientas metodológicas que permite superar las carencias denunciadas por Casson y profundizar en el conocimiento de la configuración de las redes. Aunque está estrechamente vinculado a la sociología, en los últimos años se ha extendido a otras disciplinas, como la economía, la organización de empresas y, en menor medida, a la historia económica y empresarial⁹¹⁸. En este sentido, una de las aplicaciones más exitosas del análisis de redes ha supuesto la renovación de los trabajos clásicos sobre consejeros comunes o *interlocking directorates* que pretenden comprender la naturaleza de las relaciones entre organizaciones y el comportamiento de la élite socioeconómica de un país⁹¹⁹. Por el

⁹¹⁵ Casson y Della Giusta (2007), p. 222. En Casson (1998), había adelantado esta cuestión, jerarquizando redes rurales, de distritos, nacionales e internacionales, en las que los miembros del nivel más alto se relacionan con los de los niveles inferiores, intercambiando información y defendiendo intereses comunes.

⁹¹⁶ Casson y Della Giusta (2007) y Casson (2010b).

⁹¹⁷ Casson y Della Giusta (2007), p. 227.

⁹¹⁸ Un estado de la cuestión de su aplicación a la economía, en Jackson (2008); los orígenes de su aplicación a estudios de empresarialidad, en Jack y Rose (2010).

⁹¹⁹ Véase apéndice 2.

momento, en la historia empresarial española aún son pocas las investigaciones que incorporan esta metodología⁹²⁰.

Como se ha hecho en los capítulos anteriores, en el apartado siguiente se recurre al análisis de redes sociales, ahora con la intención de identificar la red de creación de sociedades mercantiles en Andalucía y conocer sus principales características estructurales que, en el futuro, permitan la comparación con otros modelos regionales.

5.3.1. Redes empresariales

Estructura de la red

Entre 1886 y 1959, en las escrituras de constitución de sociedades registradas en Andalucía figuran más de 25 mil socios, de los cuales tres mil participaron en la creación de dos o más empresas. Esta condición, estar presente en el contrato fundacional de un mínimo de dos sociedades en cada una de las tres etapas en las que se ha dividido el periodo estudiado, es la que permite aplicar el análisis de redes sociales para identificar las redes de creación de empresas en la región⁹²¹.

Así, se han construido tres matrices –que se corresponden con los años 1886-1913, 1914-1935 y 1936-1959– con la forma socio-socio, en las que los socios son los actores de la red, y en la que las relaciones entre ellos vienen determinadas por el número de veces que coinciden en una empresa.

Los principales indicadores obtenidos mediante el análisis de redes se muestran en el cuadro 5.6. La interpretación conjunta de estas medidas es compleja⁹²². En la primera fila, se observa como el tamaño de la red, medida por el número de socios, varió notablemente de un periodo a otro, cómo la etapa intermedia supuso un descenso claro con respecto a la primera, y cómo en 1936-1959 se registró el valor máximo⁹²³. La segunda fila contiene el número de componentes incluidos en la red; hay que recordar que un componente es una parte de la red, un conjunto de socios que están conectados

⁹²⁰ Ejemplos recientes en el ámbito de la historia empresarial son Badía et al. (2010 y 2013), Garrués y Rubio (2011, 2012 y 2013), y Garrués, Rubio y Hernández (2013).

⁹²¹ Esto supone que únicamente los socios que cumplieron con este requisito en cada uno de los periodos - 1886-1913, 1914-1935 y 1936-1959- han sido incluidos en los análisis parciales. Antes de construir las matrices debe realizarse un proceso de depuración y homogeneizar los nombres de los socios, así como distinguir a individuos diferentes que se llamen igual; del mismo modo, es fundamental eliminar las reconstituciones de sociedades; sin estas depuraciones, el tamaño de las redes y los indicadores se alteran gravemente.

⁹²² Las medidas de centralidad se explican en el apéndice 2.

⁹²³ Esta diferencia no se debe a la variación del número de años recogidos en cada corte.

entre sí pero que no están vinculados a otros componentes. El periodo 1914-1935 presentó el menor número de componentes, y también fue el momento en el que el componente más grande –que se ha denominado A– tuvo un tamaño más pequeño, sólo 169 socios⁹²⁴, pero en términos relativos, su proporción con respecto al número total de socios de la red fue muy similar al del periodo anterior⁹²⁵. El número de parejas –componentes formados por dos socios– descendió en cada uno de los cortes con respecto a la etapa previa, disminuyendo su participación sobre el total de la red del 25% al 1% entre los dos periodos extremos. Hasta aquí, los indicadores sugieren que, aunque el número de socios y el tamaño de los componentes principales descendieron en 1914-1935 con respecto a 1886-1913, la red presentó una configuración muy similar en ambos; en cambio, en 1936-1959 se incrementó el peso del componente principal sobre el total de la red, al tiempo que disminuía el de los componentes menores.

Cuadro 5.6. Indicadores estadísticos de la red de creación de empresas andaluza, 1886-1959

INDICADORES	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Socios Red	677	400	938
Nº Componentes	110	77	128
Socios Componente A	285	169	465
Socios Componente B	61	29	25
Parejas de socios	66	51	21
Sociedades creadas	423	272	645
Densidad (x100)	1,2	1,0	0,8
G. de Centralidad⁹²⁶	0,23	0,34	0,13
Índice de Centralización	1,93	1,68	0,99
G. de Intermediación	0,15	0,31	0,11

Fuente: elaboración propia.

La densidad y los indicadores de centralidad completan la imagen anterior y señalan al último periodo como aquel en el que los socios tuvieron un menor número de

⁹²⁴ El tamaño de los componentes se mide por el número de socios que los forman. El componente B del cuadro 5.1. es el segundo mayor componente de la red.

⁹²⁵ El 42% de los socios de la red estaban incluidos en el componente principal en los dos cortes previos a 1936; del mismo modo, el porcentaje de socios de la red sobre el total de socios que crearon al menos dos empresas en la región fue idéntico en ambas etapas (68%).

⁹²⁶ El grado de centralidad y el grado de intermediación se refieren al valor medio del indicador para el total de los socios, en %.

relaciones (centralidad de grado), facilitaron la comunicación a un número más reducido de socios (grado de intermediación), y la estructura de la red estuvo menos determinada por la presencia de actores centrales que favorecieran el flujo de información (índice de centralización)⁹²⁷. Del mismo modo, señalan a la etapa intermedia como aquella en la que el número medio de vínculos de cada socio y su capacidad para relacionar a terceros fueron más elevados; y a los años anteriores a 1914 como aquellos en los que la estructura de la red estuvo más condicionada por la presencia de actores centrales.

Por el momento, la escasez de estudios similares para otras regiones españolas o europeas no permite realizar comparaciones de la estructura de red andaluza con la de otros territorios. Sí permite, no obstante, comparar con otra red andaluza para el mismo periodo, la red de consejeros comunes de sus principales sociedades anónimas⁹²⁸. Para ello, se ha realizado un ejercicio del tipo *interlocking directorates*, aplicando la misma metodología a los individuos que, en los años 1918, 1935 y 1950, ocupaban más de un asiento en los consejos de administración de las compañías que, según los *Anuarios Financieros*⁹²⁹ de esos años, tenían su actividad mayoritaria en la región. Hay que precisar que se trata de dos tipos diferentes de ejercicios: en uno, se buscan redes de creación de sociedades, mientras que en el otro, el objeto de estudio no son empresarios e inversores, sino consejeros, que toman parte en las decisiones de las empresas ya constituidas; el primero considera la práctica totalidad de las sociedades registradas en la región, pero el segundo –como es usual en los trabajos de *interlocking directorates*– sólo analiza una muestra de las sociedades anónimas, que se suele identificar con la élite empresarial del territorio⁹³⁰. Los indicadores de la red de consejeros presentan

⁹²⁷ Recuérdese que la densidad mide la proporción de relaciones reales sobre las potenciales; el grado de centralidad, el número de socios con los que otro coincide en una empresa; el grado de intermediación el número de parejas de socios que comunica un tercero; y el índice de centralización mide la capacidad de los actores principales para alcanzar a los demás.

⁹²⁸ Aunque alejado de la metodología de análisis de redes y de la perspectiva histórica, Comín (1965) realizó un ejercicio de consejeros cruzados entre grandes sociedades anónimas andaluzas y españolas, y estudió sus conexiones, inspirado en la teoría de la élite de poder de Mills.

⁹²⁹ Se ha utilizado el año 1918 como el más próximo al periodo 1886-1913, ya que no se ha conseguido información para años anteriores. Los *Anuarios Financieros*, muy utilizados por la historiografía económica española, eran publicaciones que recogían información sobre las sociedades anónimas, relacionados con su actividad, situación financiera, domicilio social y consejos de administración. Para este trabajo se ha empleado el *Anuario Financiero de Bilbao* y el *Anuario de Sociedades Anónimas de España* editado por la *Revista Financiera*, que se han completado puntualmente con el *Anuario de Sociedades Anónimas* de García Ceballos y el *Anuario Técnico e Industrial de España*, de Gálvez-Cañero y Gorostizaga.

⁹³⁰ Como se ha dicho, se han obtenido de los anuarios todas las sociedades anónimas que actuaban en la región; pero, aunque las más importantes se anunciaban en esa fuente, no todas las firmas lo hacían y, en

similitudes con los de la red de socios, y diferencian dos tipos de estructuras reticulares antes y después de la Guerra Civil (cuadro A.5.5 del apéndice). En el periodo anterior al conflicto, el tamaño de la red, el número de componentes, las empresas vinculadas y la densidad fueron muy similares; en el segundo, las medidas relativas al tamaño de la red y los componentes fueron notablemente mayores, provocando la habitual caída de la densidad de la red. El grado de centralidad –número de actores con los que se relaciona cada actor– descendió en el primer franquismo como ocurría en la red de creación de empresas, pero en los consejos de las sociedades anónimas se incrementó el peso de los actores principales y la capacidad de conectar a los demás de los socios en general. Más adelante se retomará la cuestión y se tratará de buscar la respuesta en el análisis individual de socios y consejeros.

Principales actores

El análisis de redes permite identificar a los principales actores, de acuerdo a su posición en la estructura de la red de creación de sociedades. Para ello se han utilizado cuatro indicadores: el grado de centralidad, el grado de intermediación, el grado de cercanía y la centralidad de vector propio de Bonacich (cuadros A.5.6-A.5.9 del apéndice). Los dos primeros ya han sido explicados y no requieren más comentario; el grado de cercanía mide la capacidad de un socio de la red para alcanzar a los demás; la centralidad de vector propio, por su parte, evalúa la influencia de un socio en la red, en función de su capacidad para relacionarse con los socios mejor conectados.

De acuerdo con los indicadores de centralidad, los socios más destacados del primer periodo, 1886-1913, fueron individuos vinculados al sistema empresarial granadino. Las azucareras, además de algunos proyectos empresariales desarrollados en la ciudad de Granada, se llevaron a cabo con el concurso de un número elevado de socios –por exigencias de capital en unos casos, por prestigio social o estrategias empresariales en otros– lo que otorgó un protagonismo considerable a los socios granadinos en la estructura de la red, y dentro de esta, en la articulación del componente principal. Esto hizo que actores como López Sáez Balluerca, Jiménez Arévalo, Fernández Osuna o Rojas Herrera ocuparan las primeras posiciones con respecto al grado de centralidad, a la centralidad de vector propio y al grado de cercanía. En cuanto a la capacidad de intermediación –de comunicar a otros socios entre sí– el protagonismo

última instancia, salvo excepciones no figuraban otros tipos de sociedades mercantiles distintos de las anónimas.

de los socios del sistema de Granada fue menor: entre los veinte actores con los valores más elevados había granadinos, como el banquero Rodríguez Acosta Palacios, los vecinos de Motril Rojas Herrera, o el ingeniero Velasco Sotillos –hombre de confianza del empresario zaragozano Nicolás de Escoriaza⁹³¹– pero también empresarios e inversores afincados en otras zonas de la región, como los propietarios sevillanos Medina Garvey, Benito Just, Marañón Lavín o Gamero Cívico, el influyente Tomás de Ybarra o los malagueños Giménez Lombardo⁹³².

Desde el punto de vista estructural la red no presentó grandes variaciones en 1914-1935 con respecto al periodo previo; los principales actores obtuvieron grados de intermediación y de centralidad ligeramente inferiores, aunque aumentó su capacidad de alcanzar tanto al resto de socios como específicamente a los mejor conectados. Lo que sí se produjo fue una reorganización del componente principal que implicó un mayor protagonismo del sistema sevillano en detrimento del granadino. Así, los veinte actores mejor conectados de la red (centralidad del vector propio) pertenecían al primero, y ocupaban las primeras posiciones en los otros indicadores. Armero Manjón, Lasso de la Vega Quintanilla, Marañón Lavín o Ybarra Menchacatorre encabezaban una lista de apellidos vinculados a la élite socioeconómica sevillana. En el ranking del grado de intermediación, en cambio, tuvieron cabida socios de los sistemas empresariales granadino –Ríos Martín, López López, Quesada Cañaverl o Rodríguez Acosta– y malagueño –Giménez Lombardo y Loring–. Algunos de estos actores eran especialmente importantes desde el punto de vista estructural, ya que permitían la conexión entre socios de las provincias occidentales con otros de las orientales, dando origen al componente principal⁹³³.

La etapa que comenzó en 1936 contempló cambios en la estructura de la red, que perdió densidad y centralidad. Por lo que respecta a los principales actores, los cuatro

⁹³¹ Velasco desempeñó una función importante como nexo entre varias redes del componente principal; su actividad empresarial, en Núñez Romero-Balmas (2005a).

⁹³² Como Velasco Sotillos, algunos de los socios que se citan en este capítulo aparecen en el diccionario biográfico sobre empresarios andaluces coordinado por Parejo (dir.) (2011). En los gráficos A.5.4 y A.5.5 del apéndice se pueden apreciar dos tipos distintos de centralidad de los actores. En el primero, la egonet –conjunto de actores con los que se relaciona directamente un actor– de Velasco Sotillos es pequeña, pero sin la presencia de este socio los demás quedarían desconectados entre sí. En el segundo, la egonet de Manuel Rodríguez Acosta es grande, y la posición del banquero es central; pero si desapareciera de la red, las conexiones entre los distintos grupos seguirían existiendo.

⁹³³ Esta conexión se producía a través de empresas como *Bética, S.A.*, *Cooperativa Agrícola Industrial*, constituida en 1924 para cultivar algodón y azúcar en el valle del Guadalquivir, en las que participaban socios de Sevilla y Granada.

indicadores utilizados descendieron notablemente en comparación con los dos periodos previos. Las primeras posiciones de las clasificaciones fueron ocupadas por socios de los principales sistemas empresariales de Andalucía Occidental –Sevilla, Cádiz-Jerez y Huelva–, sancionando la pérdida de peso de las provincias orientales. Los actores mejor conectados fueron los gaditanos, y especialmente los ubicados en Jerez de la Frontera y relacionados con la especialización vitivinícola, en un momento en el que se recuperaron las ventas y las exportaciones después de seis décadas de caída. La vinculación entre los tres sistemas occidentales fue muy estrecha y se extendió a distintos sectores de actividad, aunque se reforzó en dos campos: el complejo agroalimentario, a través de explotaciones agropecuarias, y de la industria de transformación asociada a ellas⁹³⁴; y el sector inmobiliario, con la creación de firmas en las que participaban socios e inversores que habían destacado previamente en otras actividades⁹³⁵.

A la consolidación del centro de gravedad de la red en el oeste de la región tras la Guerra Civil hay que sumar un cambio generacional, apareciendo nuevos actores que, aunque en la mayoría de los casos contaban con antecedentes familiares en el ámbito empresarial andaluz, ahora ocuparon las posiciones centrales del componente principal. El elemento familiar, presente en las dos primeras etapas, se hizo más visible en 1936-1959, siendo habitual la repetición de apellidos –González Gordon, Fernández de Bobadilla, Beca, Benjumea o Quijano– en los puestos de privilegio de las clasificaciones de los cuatro indicadores; esto debe explicarse con nuevas formas de organizar la actividad societaria, que suponen tanto la configuración de grupos

⁹³⁴ Un ejemplo de empresa agropecuaria en el que coinciden inversores de los distintos sistemas fue *Marismas del Guadiamar*, sociedad anónima constituida en 1947 con participación del sevillano Rafael Beca y de *R. Beca*, junto a los jerezanos González Gordon o García Barroso, y al onubense Salvador Noguera. En el sector comercial se produjeron iniciativas como *Negocios Unidos* (1947), con presencia de los empresarios más relevantes de la industria del vino y los destilados del Marco de Jerez (González Gordon, Barbadillo, Argüeso, Caballero, Terry...); o *Uniso* (1959), fundada por grandes propietarios agrarios sevillanos, gaditanos y jerezanos.

⁹³⁵ Las inmobiliarias reforzaban la cohesión interna de los sistemas, conectando a redes inversoras y grupos empresariales; los ejemplos son numerosos, como las jerezanas *Urbanizadora Santa Clara* (1956) o *Inmobiliaria Chapín* (1957), con participación de importantes empresarios de la zona; o *Inmobiliaria Urbana Montesclaros* (1957), constituida en Sevilla y que unía intereses sevillanos y jerezanos con los de firmas del sector domiciliadas en Madrid. Pero también conectaban diversas ramas de una misma familia, como la sevillana *Inmobiliaria Rustica y Urbana* (1946), asociada al apellido Benjumea.

empresariales como la de grupos inversores, haciendo que por primera vez aparezcan mujeres con medidas de centralidad elevada⁹³⁶.

Como se ha señalado, la posición de los actores en la estructura de la red es una cuestión importante; la transmisión de la información, de acuerdo con la popular teoría de los “seis grados de separación”, configura “mundos pequeños”⁹³⁷ en el interior de la red; los socios más centrales, y aquellos próximos a ellos, contaron, por lo tanto, con ventajas sobre los demás. Las medidas de centralidad no evalúan la capacidad empresarial de un individuo, sino su posicionamiento; lo normal es que la pertenencia al componente principal otorgue una posición más central y, de hecho, entre los veinte socios que destacaron en cada uno de los indicadores elaborados para cada periodo tan sólo uno, Antonio Miñón Pérez de Vargas, no pertenecía al componente principal entre 1914 y 1935, cuando gozó de un elevado grado de centralidad⁹³⁸. Tampoco pertenecieron al componente principal, sino a componentes menores, nombre ilustres del empresariado andaluz, como los hermanos Carbonell Morand, del grupo agroalimentario *Carbonell*; o miembros de la familia Larios, como José A. Larios o Enrique Crooke Larios⁹³⁹. Aunque se trató de casos excepcionales, ya que en el componente principal se encontraban generalmente los empresarios e inversores más destacados de la región⁹⁴⁰.

¿Y la centralidad de los actores en la red de consejos de administración? Al igual que en el caso de la red de creación de sociedades, la posición de los consejeros ofrece información interesante (cuadros A.5.10 y A.5.11 del apéndice). En primer lugar, como ocurría con los indicadores de red, permite distinguir dos configuraciones distintas, una antes y otra después de la Guerra Civil. En los dos primeros años considerados aún no se ha articulado un gran componente que agrupe a la élite empresarial de la región: en

⁹³⁶ No hay que pensar en un mayor relieve de la mujer en el ejercicio empresarial; en los casos que se muestran en el cuadro, se trata simplemente de inversoras que acompañan al resto de miembros de la familia en la creación de nuevas empresas, ya sean parte de un proyecto empresarial familiar, ya sean simples proveedores de capital a un proyecto ajeno.

⁹³⁷ Véase Milgram (1967) sobre el concepto de *small world*.

⁹³⁸ Formaba parte de un componente que operaba en Andújar y que en este periodo dio origen a seis sociedades.

⁹³⁹ En ambos casos, parece que se trataba de decisiones conscientes de los grupos empresariales familiares, que no necesitaban financiación externa para sus proyectos (citar).

⁹⁴⁰ Si no se tiene en cuenta al gran empresariado extranjero que explotaba las mayores compañías mineras, lo normal es que cuando un gran empresario/inversor nacional pero foráneo participaba en más de un proyecto registrado en la región, se incorporara al componente principal. Ejemplo, González Fierro, tras la Guerra Civil, u otros casos.

1922, el componente más grande, al que pertenecen los consejeros con los grados de centralidad e intermediación más elevados, estaba organizado en torno a *Sevillana*; a partir de este núcleo de consejeros “eléctricos” –que incluía directivos suizos, así como miembros de la élite empresarial nacional y sevillana, en representación de la banca⁹⁴¹– el componente se extendía hacia otros sectores, como la minería y los ferrocarriles, y hacia las eléctricas y azucareras granadinas⁹⁴². En 1935, el componente *Sevillana* era el segundo en tamaño y había perdido las conexiones con los ferrocarriles y con el sistema granadino, aunque sus consejeros mantenían la primacía en cuanto al grado de centralidad. El componente principal era también eléctrico, y tenía como actores más destacados a los consejeros de *Mengemor*, que enlazaban con sociedades del mismo sector en Granada y Córdoba, y con el grupo de *Hidroeléctrica del Chorro* en Málaga; estas relaciones hacían que sus miembros ganaran capacidad de intermediación⁹⁴³. En todo caso, la red de consejos de administración de las principales sociedades de la región en estos años era sobre todo la ramificación en Andalucía de la red nacional, con protagonismo hegemónico de la banca y el sector eléctrico⁹⁴⁴.

A diferencia de los años anteriores, la red de consejeros comunes de 1950 había completado la integración de las principales sociedades en un gran componente en el que el núcleo central seguía formado por actores vinculados a *Sevillana* y al sector eléctrico, incluyendo al grupo de *Chorro*⁹⁴⁵; a ellos correspondió la mayor centralidad, mientras que los consejeros que hacían de nexo entre el núcleo principal y los

⁹⁴¹ Tras la Primera Guerra Mundial el capital alemán que había dado origen a la firma fue reemplazado por capital suizo, lo que supuso a su vez la renovación del consejo de administración, con incorporación de consejeros de esta nacionalidad, a los que se sumaron representantes del *Banco de Vizcaya* (Bernal, 1994a).

⁹⁴² Los actores de mayor intermediación eran los que permitían la vinculación entre *Sevillana* y el sistema empresarial de Granada, como Ricardo Maíz, consejero en *Tranvías Eléctricos de Granada* y en nombrado para *Sevillana* por el *Banco de Vizcaya*.

⁹⁴³ El grado de intermediación más alto correspondió al banquero madrileño José Luis Ussía y Cubas, uno de los fundadores del *Banco Central* y consejero tanto de *Mengemor* como de *Chorro* y de otras sociedades malagueñas.

⁹⁴⁴ Véase Rubio y Garrués (2012). Al margen de los componentes principales, cuyos actores copaban las primeras posiciones en los indicadores de centralidad, en 1920 hubo componentes “menores”, vinculados a la minería y la metalurgia. Eran “menores” por su peso en la estructura reticular, pero eran piezas de redes más amplias vinculadas al capitalismo nacional, como en el componente articulado en torno a *Argentífera de Córdoba*; y al internacional, vinculado *Tharsis*, y en el aún más influyente grupo que enlazaba consejeros de *SMMP*, *SECEM* y *Rio Tinto*. En 1935 los componentes extranjeros se habían diluido, mientras que el nacional continuaba activo.

⁹⁴⁵ La evolución del componente principal de la red de consejeros de empresas andaluzas refleja a la perfección el proceso de integración del mercado eléctrico regional, en el que las principales empresas fueron absorbiendo a la competencia hasta que sólo quedó *Sevillana*.

secundarios fueron los que disfrutaron de una intermediación más elevada⁹⁴⁶. En esta configuración de la red, con un componente histórico al que se añaden como ramificaciones periféricas otras redes, dando lugar a un gran componente, es la que explica el aumento del índice de centralización y el grado de intermediación que llamaba la atención al final del apartado anterior.

Una segunda cuestión que debe destacarse del análisis de la red de consejeros es la fuerte presencia de actores provenientes o relacionados con la banca, representantes de intereses financieros extranjeros o nacionales, que en pocos casos eran andaluces, como Pedro Armero Manjón, escogidos por su influencia política o, en menor medida, por su actividad empresarial. Dada la ausencia de una banca moderna en Andalucía, los consejeros financieros desempeñarían un papel central en la transmisión de información sobre la situación económica y las posibilidades de negocio; la concentración de las relaciones de la red en torno a la electricidad revela las modestas expectativas empresariales que generaba la región, acabado el boom de la minería y toda vez que los negocios vitivinícolas fueron gestionados por sociedades y grupos familiares que no precisaban cruzar consejeros con la élite financiera nacional.

En otro trabajo se ha presentado un análisis de comunidades, superponiendo la red de consejeros comunes de las mayores sociedades anónimas españolas y la red de fundadores de empresas en Andalucía, para estimar la implicación de la élite de los negocios española y la presencia de los socios andaluces en las mayores empresas nacionales⁹⁴⁷. El ejercicio dio como resultado que únicamente 45 personas formaron parte de manera simultánea de la red andaluza y de la red de la élite corporativa nacional entre 1900 y 1954. De ellos, 29 adquirirían esa condición por ser fundadores y/o consejeros de empresas andaluzas que se encontraban entre las 200 mayores sociedades

⁹⁴⁶ Aunque el componente principal contaba con participación de consejeros andaluces, respondía a los intereses del capitalismo nacional, del sector eléctrico y financiero, estrechamente vinculados entre sí. Estas relaciones alcanzaban, por ejemplo, a consejeros de firmas propiamente regionales, como *Hytasa* o *Laminadora del Sur*. Los componentes foráneos al margen del componente principal que aparecían en los años anteriores a la Guerra Civil desaparecieron, y surgieron dos de menor importancia, pero completamente vinculados a la región: el primero, en torno a sociedades de distintos sectores en la costa atlántica, formado por empresarios de amplia trayectoria en la zona, como Martínez Pinillos, Aramburu, Blázquez Paúl, Grosso Portillo, Bedoya u Osborne, que también fueron actores destacados en la red de creación de sociedades; el segundo, formado por los miembros de la familia Domecq como parte de la estrategia del grupo empresarial organizado alrededor de *Pedro Domecq*.

⁹⁴⁷ Garrués y Rubio (2013).

del país⁹⁴⁸ o por ser consejeros de *Sevillana*⁹⁴⁹. Del resto, cuatro eran totalmente ajenos a la región, mientras que 12 eran andaluces con asiento en los consejos de administración de grandes compañías nacionales, entre los que destacaban hombres vinculados a la banca privada, como Miguel Rodríguez Acosta González, Pedro Armero Manjón y José M. Ybarra Gómez, o pública, como Joaquín Benjumea Burín⁹⁵⁰.

Estas 45 personas supusieron el 5% de los consejeros comunes de las grandes empresas españolas, con pocas excepciones lejos de las posiciones más centrales de la red. Al mismo tiempo, los consejeros no andaluces de la élite nacional apenas tuvieron representación en la constitución de sociedades en Andalucía, lo que es un indicio de las pocas oportunidades de negocio que ofrecía la región⁹⁵¹. En este sentido, las excepciones –espectaculares en algunos casos– durante las primeras décadas del siglo XX fueron la minería, la electricidad y los transportes, impulsadas mayoritariamente por grupos empresariales extranjeros, con poca visibilidad en los análisis de redes realizados, por ser parte de redes más amplias, de ámbito internacional, poco conectadas con las redes regionales autóctonas⁹⁵².

La “calidad” de los actores de la red

Volviendo a la red de creación de empresas y en relación con la cuestión anterior, hay que decir que el peso de los socios residentes en la región (94% del total, véase cuadro A.5.12 del apéndice) fue abrumador, frente al número de socios residentes

⁹⁴⁸ Fue el caso de Manuel M. González Gordon o José I. Domecq, consejeros de *González Gordon* y *Pedro Domecq*, o de Luis Cobián y Prudencio Pumar, fundadores y consejeros de *Hytasa*.

⁹⁴⁹ Como Javier Benjumea, Fernando Medina Benjumea o el alemán Otto Engelhardt.

⁹⁵⁰ Cada uno de los citados ejemplifica un tipo distinto de actor: 1) el banquero: Rodríguez Acosta provenía de una saga de banqueros granadina, que había representado los intereses de la banca nacional desde el siglo XIX (Titos, 1978 y 2004b) y que en el periodo analizado era consejero, entre otros, del *Banco Central* y el de *Bilbao*; 2) el político: Armero Manjón, Conde de Bustillo, fue un político conservador, alcalde de Sevilla durante la dictadura primorriverista y consejero del *Banco Central*, de *Sevillana* y de *Dragados y Construcciones*, y fundador de distintas empresas; 3) representante de intereses económicos locales: José M. Ybarra Gómez contaba con la influencia política y la tradición empresarial de la familia en Sevilla, y fue gerente primero y luego presidente de *Ybarra y Cía.*, además de consejero del *Banco Español de Crédito*, de *Campsá* y de *Sevillana*; 4) un tipo mixto, el de profesional que se apoya en esta condición para alcanzar un puesto de responsabilidad en la política nacional: Joaquín Benjumea Burín, ingeniero vinculado al sector hidroeléctrico andaluz –como su hermano Rafael, promotor de *Chorro*– y ministro de Hacienda y Gobernador del *Banco de España* en las primeras décadas del franquismo.

⁹⁵¹ Se parte de la idea de que, donde haya oportunidades, aparecerán empresarios para explotárlas, según el planteamiento de Hirschman (1970), p. 15.

⁹⁵² López Morell y O’Kean (1835-1931) han descrito la actuación de la red de búsqueda de oportunidades de los Rothschild en España, en la que Andalucía ocupó un lugar destacado.

en el exterior, ya fuera en el resto de España (5%) o en otros países (1%). Esto, sin embargo, no contradice la importancia de los empresarios foráneos en la actividad económica andaluza, sino que reivindica la existencia de un impulso empresarial endógeno.

Del mismo modo que la centralidad de los actores es importante de cara a la disponibilidad de información que permite emprender un nuevo negocio o participar como inversor en una sociedad, el mero hecho de formar parte de la red ya supone una diferencia cualitativa con respecto a los socios y empresarios que no estuvieron vinculados a ella. La mayoría de los individuos que destacaron por su dinamismo en la creación de sociedades pertenecían a alguno de los componentes de la red (cuadros A.5.13-A.5.15 del apéndice)⁹⁵³. Si se comparan otras características cualitativas también se observan diferencias entre los socios de la red y los que estaban al margen de esta: en cuanto a la categoría socio-profesional, los miembros de la red tuvieron una mayor proporción de comerciantes y propietarios, así como de abogados e ingenieros (cuadro A.5.16 del apéndice); estas diferencias se ampliaban en los niveles más altos de la red, donde se encontraban los socios que participaban en la creación de cinco o más empresas, de los que el 9% eran ingenieros y el 11% abogados. Entre los miembros de las redes, los socios que contaban con formación superior eran el 17%, mientras que sólo el 11% del total de los socios contaba con esa preparación (cuadro A.5.17 del apéndice). Por lo tanto, la red acumulaba capacidades organizativas y empresariales que eran más escasas fuera de ella.

Pero, ¿también residían en la red capacidades financieras y políticas? El análisis de comunidades y los indicadores de centralidad de los actores han puesto de manifiesto la importancia, en una región que no pudo desarrollar una banca moderna propia, de los socios y consejeros vinculados a instituciones financieras. Se ha destacado el grado de intermediación de banqueros como Rodríguez Acosta y los indicadores de centralidad fueron significativos para otros, como Borrero Blanco, los hermanos Aramburu Inda o Noel García. Al analizar las profesiones de los socios fundadores de empresas, sólo 57 se registraron como banqueros entre 1886 y 1959; de ellos, el 30% pertenecieron a la red. En ambos casos las cifras fueron modestas; sin embargo, entre las funciones de las

⁹⁵³ Es una realidad estadística que, a mayor número de constituciones, mayores posibilidades de formar parte de la red. Como se ve en los cuadros, tan uno socios de los que participaron en la creación de más de seis empresas, y dos de los que invirtieron más de un millón de pesetas de 1913 en la constitución compañías no estuvieron ligados a la red andaluza.

redes estaba la provisión de fuentes de financiación informales para los emprendedores, compensando en la medida de sus posibilidades la debilidad del sistema financiero formal⁹⁵⁴.

En cuanto a las relaciones políticas, ya se ha apuntado que facilitan el desarrollo de la actividad económica. Del mismo modo que existen redes de creación de empresas, existen redes políticas, y ambas se entremezclan. Casson señalaba la importancia de las redes empresariales de ámbito nacional por su capacidad para presionar sobre las instituciones, y son numerosos los estudios empíricos que abordan esta relación⁹⁵⁵. El 1% de los socios de las compañías andaluzas fueron senadores o congresistas; en la red, el porcentaje fue mayor, alcanzando el 4%. Al igual que sucedía con la cualificación, a medida que los socios de la red participaban en un mayor número de firmas, la proporción de políticos aumentaba: entre los socios de la red que crearon dos ó tres empresas, el 3% eran políticos; entre los más de 430 socios que crearon más de tres sociedades, ostentaba esa condición el 11%, lo que da una idea de la interrelación entre política y empresa (cuadro 5.7).

Una última cuestión antes de pasar a otro punto: en relación con la perspectiva de género, hay que decir que mientras que en torno al 10% de los socios que figuran en la constitución de sociedades fueron mujeres, en el caso de la red la proporción se redujo al 4%.

Cuadro 5.7. Senadores y congresistas entre los miembros de la red, por número de sociedades creadas en Andalucía, 1886-1959

Número de Empresas	2	3	4	≥ 5	Red
Políticos	28	17	17	31	76
Socios red	1.265	414	149	284	1.963
% políticos	2,2	4,1	11,4	10,9	3,9

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

⁹⁵⁴ Debe recordarse que la misma presencia de socios “capitalistas” o inversores en la constitución de una sociedad ya es propiamente una forma de financiación de la empresarialidad.

⁹⁵⁵ Por ejemplo, Álvaro (2007) muestra cómo la estadounidense *International Telephone and Telegraph (ITT)* recurrió a un entramado de relaciones financieras y políticas para conseguir y mantener el monopolio de la telefonía en España.

5.3.2. Redes de creación de empresas. Tipologías y principales características

El criterio que, de acuerdo con la literatura, permite identificar la red empresarial, es la coincidencia en el contrato de constitución de una compañía entre socios que crearon, como mínimo, dos empresas. Así se ha obtenido una imagen global de la red y se ha medido la centralidad de los socios, para conocer quiénes fueron los actores más destacados. En este apartado se persigue otro objetivo, detectar subredes de creación de empresas, entendidas como grupos de personas que actúan para emprender nuevas iniciativas de negocio; para ello se emplea otro criterio, que consiste en considerar exclusivamente a aquellos grupos de socios que coincidieron en al menos tres constituciones de sociedades. Se trata de una condición más restrictiva que la anterior, pero más operativa: una red basada en la existencia de una sociedad común a dos socios sirve para medir la transmisión de información; las subredes –que de aquí en adelante se van denominar simplemente “redes”– articuladas por el hecho de compartir tres o más constituciones de empresas, reflejan relaciones continuadas en el tiempo y una intencionalidad inversora o empresarial clara.

En el interior de las redes conviven individuos que actúan como inversores o como emprendedores, directivos que se vinculan a la propiedad de la compañía o representantes de grupos empresariales, que en ocasiones alternan varias de estas funciones en distintos proyectos. Cuando la trayectoria de los socios que forman una red los identifica como inversores, se considera que se trata de una red de inversión; en cambio, si los socios son generalmente impulsores de los proyectos, se entiende que la red es empresarial o emprendedora. Otro elemento que debe quedar claro es que las redes de creación de sociedades no se corresponden con grupos empresariales; puede que en unos casos la red estuviera formada por miembros de un grupo empresarial, que participaban de acuerdo a una estrategia diseñada en la constitución de nuevas compañías; pero hubo socios actuando a título personal y coincidiendo con otros en los proyectos empresariales por diversas razones, sobre todo en el caso de las redes de inversores.

Entre 1886 y 1959, siguiendo el criterio de un mínimo de tres constituciones de sociedades en común se han identificado en Andalucía 84 redes; de ellas 57 fueron parejas, redes formadas por sólo dos socios. El análisis se ha centrado en las 27 redes de mayor tamaño –al menos tres socios con un mínimo de tres empresas en común– y

en tres parejas que, por las razones que se explicarán en su momento, merecen ser estudiadas.

En el cuadro 5.8 se resumen las principales características de las redes andaluzas: el tamaño, medido en número de socios y de empresas creadas; si estuvo vinculada o no al componente principal de la red; el carácter familiar; el sistema en el que actuó mayoritariamente; la actividad mercantil predominante y el tipo de estrategia que siguió –integración, diversificación o único sector–; el periodo en el que generó nuevas sociedades, los antecedentes previos y el número de años activa; y, en último lugar, la forma jurídica.

Componente principal y tamaño

La primera cuestión a considerar es la pertenencia o no al componente principal de la red: de las 30 redes, 18 pertenecían a él, siendo las que tenían un mayor número de miembros y las que generaron más compañías. Las redes ajenas al componente principal actuaron en áreas geográficas limitadas y, salvo en el caso de Taillefer, en Málaga, su importancia empresarial fue modesta.

El tamaño de la red se determina por el número de actores –socios– que crearon de manera conjunta al menos tres empresas. Desde esta perspectiva, la red mayor fue González Gordon, formada por ocho individuos, seguida de Martín Navarro, con seis socios comunes y de tres redes, López Sáez, Caballero y Ávila, cada una formada por cinco socios. Las redes más pequeñas, las parejas Pumar-Cobián, Silva y Lúquez.

Otra posibilidad para medir el tamaño de la red es mediante el número de empresas constituidas por sus miembros. Entre las 30 redes identificadas crearon un total de 219 firmas; la red más fértil fue Martín Navarro, responsable de 16 sociedades, seguida de González Gordon, que creó 14, y de otras seis redes que crearon al menos nueve compañías. Las redes más pequeñas registraron tres empresas.

Periodo, años de actividad y antecedentes

El periodo en el que actuaron las redes se ha determinado a partir de la fecha de constitución de la mayor parte de sus empresas; de las 30 redes, ocho desarrollaron su acción con anterioridad a la Primera Guerra Mundial, una entre 1914 y 1935, y 21 a partir de 1936. Aunque la mayor parte de los socios de las redes contaban con precedentes familiares en el ámbito empresarial regional, la columna “antecedentes” se

refiere exclusivamente a la creación de sociedades por los miembros de la red, evaluando si habían comenzado antes de la etapa en la que se ha ubicado la red. Esto permite conocer, por ejemplo, si en una misma red convivieron individuos de distintas generaciones. Sólo siete redes contaron con antecedentes, pero hay que considerar que las del primer periodo estaban limitadas por la disponibilidad de información. La edad de la red está definida por el número de años que separan la primera y la última empresa creada por algún miembro del grupo: las redes más longevas, como era de esperar, estaban asociadas a algunas de las principales familias del negocio vitivinícola del Marco de Jerez, como González Gordon y Caballero.

Cuadro 5.8: Redes de creación de sociedades en Andalucía, 1886-1959

Red	Socios	Componente Principal	Familiar	% Socios Familiares	Sistema	Empresas	Actividad Dominante	Estrategia	Etapa	Antecedentes	Años	Forma Jurídica
González Gordon	8	Sí	Sí	75	Cádiz-Jerez	14	Vino	Integración	1936-1959	Sí	64	SA
Martín Navarro	6	Sí	Sí	50	Ayamonte y Huelva	16	Pesca-Conservas	Integración	1936-1959	Sí	31	SA
López Sáez	5	Sí	Sí	60	Granada	13	Azúcar	Diversificación	1886-1913	No	41	SA
Caballero	5	Sí	Sí	100	Cádiz-Jerez	7	Vino	Diversificación*	1936-1959	Sí	44	SA
Avila	5	No	Sí	100	Córdoba	4	Comercio	Automóviles	1936-1959	No	11	SA
Beca	4	Sí	Sí	50	Sevilla	12	Agricultura	Integración	1936-1959	No	14	SL
Malbay	4	Sí	No	0	Granada	10	Electricidad	Diversificación	1886-1913	No	16	SA
Abarzuza	4	Sí	No	0	Cádiz-Jerez	9	Diversas	Diversificación	1886-1913	No	18	SA
Osborne	4	Sí	Sí	50	Sevilla	9	Diversas	Diversificación	1936-1959	No	22	SA
Rojas Rojas	4	Sí	Sí	50	Granada	7	Comercio	Diversificación	1936-1959	No	11	SA
Domínguez Toledo	4	No	Sí	100	Málaga	4	Textil	Integración	1936-1959	No	16	SA-SL
Taillefer	3	No	Sí	66	Málaga	12	Comercio	Diversificación	1936-1959	Sí	30	SA
Baeyens	3	Sí	No	0	Granada	11	Diversas	Diversificación	1886-1913	No	20	SC-RC
Figueroa	3	Sí	Sí	66	Linares	10	Minería	Integración	1886-1913	No	34	SA
Caro	3	Sí	No	0	Granada	8	Diversas	Diversificación	1886-1913	No	21	SA
Marqués	3	No	Sí	100	Málaga	8	Comercio	Comercio	1936-1959	No	15	SA
Luca Tena	3	Sí	Sí	100	Sevilla	7	Agroalimentaria	Diversificación	1936-1959	No	12	SA
Ribot	3	Sí	Sí	100	Granada	7	Azúcar	Diversificación	1936-1959	Sí	33	SA-SL
Vega	3	No	Sí	66	Sevilla	7	Comercio	Hostelería	1936-1959	No	10	SA
Eller	3	No	No	0	Málaga	6	Comercio	Vino	1886-1913	No	14	SA
Romero Valverde	3	No	Sí	100	Almería	5	Comercio	Diversificación	1914-1935	Sí	22	SA
Rojas Marcos	3	Sí	Sí	100	Sevilla	5	Mat. Constr.	Diversificación	1936-1959	No	6	SA
Rubio	3	Sí	Sí	100	Granada	4	Azúcar	Azúcar	1886-1913	No	5	RC-SA
Lara	3	No	Sí	100	Ubeda	3	Agroalimentaria	Diversificación	1936-1959	No	11	SA
Acosta Azor	3	No	Sí	100	Macael	3	Esparto	Diversificación	1936-1959	Sí	13	SL
Navarro	3	Sí	Sí	100	Cádiz-Jerez	3	Agroalimentaria	Diversificación	1936-1959	No	2	SA
Molina	3	No	No	0	Córdoba	3	Comercio	Automóviles	1936-1959	No	7	SL
Pumar y Cobián	2	Sí	No	0	Sevilla	5	Diversas	Diversificación	1936-1959	No	14	SA
Silva	2	No	Sí	100	Málaga	4	Comercio	Aceite	1936-1959	No	9	SL
Lúquez	2	No	Sí	100	Sevilla	3	Diversas	Diversificación	1936-1959	No	5	SA

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *Diversificación e integración.

Carácter familiar

Al margen de las características estructurales, los elementos cualitativos permiten profundizar en la naturaleza y el comportamiento de las redes. Un aspecto importante, que se ha tratado en los apartados anteriores de este capítulo, es el papel de las relaciones familiares y que tiene un especial protagonismo en el caso de las redes⁹⁵⁶. Se ha establecido que una red tiene carácter familiar cuando al menos la mitad de sus miembros están unidos por vínculos de parentesco directos, es decir, padres-hijos, hermanos, primos, sobrinos o matrimonios⁹⁵⁷. Siguiendo este criterio tres de cada cuatro redes fueron familiares, un hecho que no parece sorprendente: en el momento de desarrollar un proyecto empresarial, los individuos recurren a relaciones de alta confianza⁹⁵⁸, a los “vínculos fuertes”. Una posibilidad es que la red familiar apoye financieramente la idea de uno o varios de sus miembros. En algunos casos se trata, como se ha referido, de estrategias organizativas de un grupo empresarial familiar, que crea nuevas compañías mercantiles en las que toman parte los socios de las firmas matrices; en otros, de estrategias familiares para repartir la propiedad de las sociedades entre los descendientes del empresario, que vincula a las nuevas firmas incluso a sus hijos menores de edad; y también se da el caso, en las redes de inversión, que el descubrimiento de una oportunidad de negocio que se prevé rentable hace que la información se transmita a los miembros de la familia, y que estos se sumen a la financiación de un proyecto ajeno.

Los lazos familiares son vínculos fuertes que, además de las virtudes ya mencionadas de acumular y transmitir capital social y financiero, dotan a las redes de persistencia en el tiempo, porque favorecen el reemplazo de unos miembros por otros⁹⁵⁹. Pero hay que alertar, como hizo Granovetter en su momento, de la “debilidad de los vínculos fuertes”: dos personas que se han educado con los mismos valores culturales, han recibido la misma formación, han desempeñado la misma actividad económica y frecuentan un mismo círculo de relaciones están en posesión de una información muy

⁹⁵⁶ Fernández Pérez (1997) subrayó la importancia del componente familiar en las redes mercantiles gaditanas que participaban en el comercio colonial.

⁹⁵⁷ No se incluye, por tanto, a la familia política, salvo en el caso del marido y la mujer.

⁹⁵⁸ Alfani y Gourdon (2012), ofrecen una visión de largo plazo de la relación entre empresarialidad y vínculos familiares en Europa, entre los siglos XIV y XX.

⁹⁵⁹ Véase Casson y Della Giusta (2007), p. 225 y Granovetter (1985). Como se ha visto, las redes más longevas, González Gordon y Caballero, tenían un marcado componente familiar.

similar, porque cuanto más fuerte es un vínculo más se parecen entre sí los dos individuos que lo comparten; la riqueza de la información que transmite la red, por tanto, depende de la “fortaleza de los vínculos débiles”⁹⁶⁰. El planteamiento de Granovetter parece más que consistente si se aplica a la empresarialidad y al desarrollo económico. Un sistema empresarial como el andaluz, con un gran peso de los vínculos fuertes –no sólo los familiares, también de amistad– habría necesitado más vínculos débiles, que en los análisis de la estructura de la red y de la centralidad de sus actores están constituidos por aquellos individuos que permitían la conexión entre los distintos grupos que originaban el componente principal. La presencia de esos actores –tanto en la red de creación de sociedades como en la de consejeros comunes– que generalmente actuaban como representantes de intereses financieros o industriales ajenos a la región, cobra así un nuevo valor. Su escaso número sugiere, en cambio, un indicio de las dificultades modernizadoras del territorio andaluz, si bien debe relacionarse con la limitada oferta de oportunidades de negocio.

Volviendo al análisis de las redes, en 1886-1913 fueron más numerosas las que no eran familiares, mientras que en 1936-1959 el dominio de las familiares fue casi absoluto. Sin embargo, no es una situación tan extraña, y debe explicarse por los cambios socioeconómicos que hicieron más frecuente la formalización de sociedades mercantiles a medida que avanzaba el siglo XX, y por las características funcionales de las redes no familiares de la primera etapa. De estas cinco, tres estuvieron ubicadas en Granada: una (Malbay), formada por arquitectos e ingenieros –lo que determinaba la relación era la formación técnica de los socios– y dos eran redes de inversores (Baeyens y Caro)⁹⁶¹, que participaron en el boom del azúcar y en negocios relacionados con la minería y la electricidad, que precisaban conocimientos y capital; la cuarta, en Málaga, se dedicaba a la exportación de vinos (Eller) y contaba con dos socios de la zona y un extranjero; la quinta fue otra red de inversión (Abarzuza) formada por propietarios y comerciantes de Cádiz y Sevilla e implicada en la financiación de proyectos muy diversos, al margen de las actividades empresariales cotidianas de sus miembros. Después de 1936 sólo dos de las 21 redes no fueron familiares: la pareja Pumar y Cobián fue un caso de alianza continuada entre dos individuos que constituyeron cinco

⁹⁶⁰ Granovetter (1973).

⁹⁶¹ Estas redes también tenían un componente técnico: en Caro, Francisco Jiménez Arévalo era arquitecto; en Baeyens, el mismo Arturo Baeyens Pleyer era ingeniero.

sociedades comunes en Sevilla⁹⁶²; y la red Molina, un grupo inversor que actuó en Córdoba creando tres empresas comerciales, una de las cuales tenía carácter familiar.

Especialización sectorial y estrategias

Un aspecto que permite reflexionar sobre las estrategias que impulsan la configuración de las redes es el de su especialización sectorial. Fue habitual que las redes, especialmente las más prolíficas, crearan empresas en distintos sectores, con o sin relación entre sí; en ocasiones, las actividades fueron tan diversas que no se puede adscribir la red a un sector específico, pero en la mayoría de los casos se advierte que en el origen hubo una actividad concreta, o que con el paso del tiempo la red se fue decantando por una, dándole prioridad sobre las demás. Una tercera parte de las redes, entre ellas las de mayor tamaño –número de socios y número de empresas– tuvo un marcado carácter agroalimentario. Este fue el caso de González Gordon y Caballero, dos redes del sistema Cádiz-Jerez articuladas en torno a la industria del vino y los destilados, o de la red Eller, en Málaga, aunque la actividad principal de esta última no fue la producción, sino la comercialización. González Gordon y Caballero constituyen ejemplos de redes integradas, ya que parte de las sociedades que crearon satisfacían las necesidades de las firmas vitivinícolas: en la red Caballero, cuatro compañías producían vino, una se dedicaba a la fabricación de botellas para envasarlo, y otra a la comercialización⁹⁶³. La red González Gordon giraba en torno a la empresa familiar, *González Byass*⁹⁶⁴ y a la figura de su actor principal, Manuel María González Gordon⁹⁶⁵; dos de las sociedades creadas por la red comercializaban vinos y destilados bajo distintas marcas, cuatro firmas se dedicaban a la explotación de fincas agrarias que proporcionaban la materia prima al negocio central, dos se dedicaban a los transportes – entre ellas una naviera– y otra fabricaba envases y cajas de madera. En ocasiones, empresas creadas por la red participaban a su vez en la constitución de nuevas sociedades, una prueba más de la estrategia de integración seguida por la red. El de

⁹⁶² Su primer proyecto común fue *Hytasa*; de las cinco empresas, al menos en cuatro fueron los principales promotores.

⁹⁶³ La empresa central del grupo era *Luis Caballero* (reconstituida como anónima en 1944), que compraba, criaba y exportaba vinos, licores y vinagres. En *Vidrierías del Guadalete* (1943), tres hermanos Caballero poseían casi la mitad de las acciones, en una sociedad en la que un porcentaje similar estaba en manos de una familia balear.

⁹⁶⁴ Los orígenes de la sociedad, que se remontaba a 1835, en Montañés (2000).

⁹⁶⁵ Entre 1936 y 1959 fue el socio con mayor grado de centralidad de la red andaluza. Además, escribió un libro de referencia sobre la historia del sector vitivinícola jerezano (González Gordon, 1935).

González Gordon es el ejemplo de una red detrás de la cual se encuentra un grupo empresarial. Y lo mismo puede decirse de la red Caballero. Ambas redes familiares tenían más características en común, como la participación en otros negocios en sus respectivas áreas de influencia, y se relacionaban con otras redes a través de empresas comunes en las que intervenían las cabezas visibles de los grupos. Desde el punto de vista estructural ese tipo de configuración de redes que se unen con otras redes mediante vínculos entre los actores centrales de cada red se conoce como *branch* (gráfico A.5.6 del apéndice), y fue muy frecuente entre las que actuaban en la mitad occidental de Andalucía –especialmente en el triángulo Sevilla, Cádiz-Jerez y Huelva– a partir de 1936⁹⁶⁶. González Gordon se relacionaba así con otras redes empresariales del Marco, como la de Caballero, Domecq o Barbadillo, o con la red sevillana de Beca⁹⁶⁷. Las redes jerezanas del vino eran un reflejo de una clase empresarial que conocía los mercados internacionales y con un bagaje mercantil e industrial que se transmitía de una generación a otra⁹⁶⁸.

Tres redes de promoción societaria estaban especializadas en el azúcar, López Sáez y Rubio, centradas en el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial, y Ribot en los años 1936-1959, las tres en Granada. Si las redes gaditanas del vino fueron un ejemplo de configuración tipo *branch*, las azucareras –especialmente las dos primeras– ayudan a entender cómo se articuló la red empresarial de Granada en su momento de esplendor, con una estructura tipo *web*, en la que miembros de diferentes subredes se relacionan con miembros de otras subredes, sin que aparentemente prevalezca una determinada jerarquía (gráficos A.5.8 y A.5.9 del apéndice). La red López Sáez estaba formada por cinco socios, de los que tres compartían los mismos apellidos; coincidían en una azucarera, *López Medina e Hijos* (1899) y en diferentes proyectos empresariales en los que participaba lo más destacado de la burguesía granadina, como en otras azucareras o en *La Energía Eléctrica* (1900), que pretendía suministrar electricidad a la capital y a los pueblos de la vega. Además, como otras de las redes granadinas, se relacionaba con la parte occidental del componente principal a través de la sociedad *Bética*. La red Rubio estaba menos diversificada y tres de las cuatro sociedades que ayudaron a crear eran azucareras, en el centro de las cuales se encontraba *Rubio*

⁹⁶⁶ Las tres configuraciones básicas de red son *branch*, *web* y *hub*. El primer tipo se acaba explicar, y el segundo se comenta en el párrafo siguiente. La red tipo *hub* es aquella en la que un único actor ejerce la posición central y conecta a los demás (gráfico A.5.7 del apéndice).

⁹⁶⁷ Con Beca lo hacía a través de *Marismas del Guadiamar* (1947).

⁹⁶⁸ Véase Maldonado (1998), Montañés (2000a) y Lignon-Darmaillac (2004).

Hermanos y Cía. (1900). Una de las empresas en cuya constitución tomaron parte fue *López Medina*, lo que describe una estrategia de participaciones cruzadas entre los principales empresarios e inversores del sector azucarero en la vega⁹⁶⁹.

Tan sólo una de las redes de creación de sociedades tuvo como actividad principal el aceite de oliva, a pesar de la importancia de este producto en las exportaciones agroalimentarias de la región. En otro lugar se ha señalado el papel secundario que desempeñaron los empresarios del sector oleícola en la red andaluza⁹⁷⁰, hecho que se ha explicado por la tres razones: la numerosa presencia de firmas foráneas –catalanas o italianas, principalmente– que participarían en redes ajenas a Andalucía, por lo que no se pueden detectar con la fuente utilizada; la tardía llegada de estas empresas y empresarios, a partir de la Primera Guerra Mundial, lo que haría que aún no tuvieran suficiente arraigo en la región como para implicarse en otras actividades⁹⁷¹; y una última justificación, que parece la más acertada, que tiene que ver con las estrategias empresariales de un sector que, en el periodo de estudio, contaba con algunas grandes firmas, generalmente de carácter familiar, que no necesitaban constituir nuevas sociedades ni la participación de socios ajenos para explotar un negocio⁹⁷² que, en su mejor época, era comercializado por empresas foráneas.

La red especializada en el sector aceitero fue Silva, uno de los pocos casos de parejas que se han analizado. Su particularidad reside en que estuvo formada por dos subredes de dos socios cada una, para constituir unas empresas dedicadas al refinado y exportación de aceite en Málaga, sociedades en las que participaron nueve miembros de la familia entre 1941 y 1950, y que se mantuvo al margen del componente principal de la red andaluza (gráfico A.5.9 del apéndice).

Tres redes –Lara, Luca de Tena y Navarro– que se han clasificado como agroalimentarias diversificadas, por dedicarse a distintas actividades, también estuvieron relacionadas con el aceite. Lara, formada por Baltasar Lara Navarrete y Baltasar y Ángel Lara Carmona, creó tres sociedades en Úbeda en el periodo posterior a

⁹⁶⁹ La red Ribot también estuvo incluida en el componente principal de la red andaluza, actuando en las provincias de Málaga y Granada, y su etapa más prolífica se correspondió con los años treinta y cuarenta; comenzó con sociedades comerciales, para posteriormente participar en la constitución de dos firmas que explotaban fábricas de azúcar en régimen de arrendamiento, y en una tercera que comercializaba el producto. Las dos sociedades azucareras explotaban la fábrica malagueña de El Tarajal.

⁹⁷⁰ Hernández, Rubio y Garrués (2014).

⁹⁷¹ Este argumento se utilizaba en un análisis que acababa en 1936; considerando la tercera etapa, durante la posguerra y el primer franquismo, tampoco se aprecia una mayor implicación del sector en las redes de creación de sociedades.

⁹⁷² Sería el caso de *Carbonell, Hijos de Ybarra, Pallarés Hermanos* o *Larios*.

la Guerra Civil, una aceitera, una harinera y una fábrica de tornillos, aunque los orígenes de la actividad empresarial de la familia estaban en la fabricación de aceite de oliva, orujo y jabones⁹⁷³. La red Luca de Tena, al contrario que la red Lara, estaba vinculada al componente principal. La red era una manifestación del grupo empresarial Luca de Tena, con inversiones en distintos sectores económicos. Una firma, *Olivarera Española* (1947) se dedicaba al refinado, hidrogenación y comercialización de aceites, mientras que las demás producían chocolates y bebidas⁹⁷⁴. La tercera red agroalimentaria diversificada fue Navarro, que creó en Jerez de la Frontera tres sociedades en la segunda mitad de los años cincuenta, entre ellas una aceitera y una firma pesquera, de las que los tres socios se aseguraron más de la mitad de las acciones.

A medio camino entre Ayamonte y Huelva, la red Martín Navarro integraba pesca y fabricación de conservas de pescado. El núcleo eran los hermanos Narciso, Miguel e Ignacio Martín Navarro, que hacían de puente entre una subred que actuaba en Huelva y otra que lo hacía en Ayamonte, desde los años treinta (imagen A.5.10 del apéndice). Además de las compañías pesqueras y de las que elaboraban las conservas, la red –la mayor, en número de empresas creadas– participó en la constitución de sociedades relacionadas con ambas actividades, como un varadero para construir y reparar buques de pesca, establecimiento de frigoríficos y almacenes de mercancías y fábricas de aceite.

La red Beca se ha catalogado como agropecuaria, y no como agroalimentaria. Constituyó una serie de sociedades que explotaban fincas agrícolas y ganaderas en las marismas del Guadalquivir, como continuación del proyecto iniciado por Rafael Beca Mateos durante la Guerra Civil⁹⁷⁵; dos de los socios de la red eran miembros de la familia Beca, que creó un grupo empresarial integrado que incluía firmas que producían fertilizantes y vacunas para el ganado, proporcionaban suministros, fabricaban papel y procesaban los productos –sobre todo, arroz– de las explotaciones agrarias ubicadas en la Puebla del Río; además, de conectar con importantes miembros de la sociedad

⁹⁷³ En 1916 se constituyó como sociedad regular colectiva *Hijos de Baltasar Lara*, que parece que ya existía como empresa no societaria con anterioridad. En la escritura de constitución se indicaba que contaba con una sucursal en Madrid.

⁹⁷⁴ La empresa originaria del grupo era *Hijos de Luca de Tena*, constituida en 1891 para explotar fábricas de jabones, de perfumería, de aceite de oliva y de jabones, los principales sectores en los que, más de medio siglo después, continuaba actuando la red.

⁹⁷⁵ El proyecto de Beca fue continuación de anteriores empresas de capital extranjero que pretendían implantar el cultivo del algodón en las marismas, véase González Arteaga (2008). El origen del grupo, como otros anteriores, estaba en la exportación de aceitunas, aunque el paso del tiempo consagró la especialización arrocería.

sevillana, el grupo Beca enlazaba con las principales redes del sistema gaditano-jerezano, a través de *Marismas del Guadamar* (1947).

Tras el sector agroalimentario fue el comercial el que predominó en un mayor número de redes. Tan sólo las redes Eller, que se ha citado antes y que se dedicaba a la exportación de vinos malagueños, y la red Molina no tuvieron carácter familiar, al contrario que las seis restantes. Aunque estuvieron presentes en cuatro sistemas empresariales, la mayoría de las redes comerciales se ubicaron en el sistema redistribuidor de Málaga, y sólo una –la granadina Rojas Rojas– perteneció al componente principal⁹⁷⁶. Entre ellas sobresalió la red malagueña Taillefer, en la que coincidían dos subredes: una pareja, implicada en inversiones de todo tipo, y el núcleo familiar de los Taillefer⁹⁷⁷, vinculado al grupo empresarial del mismo nombre, especializado en firmas de importación y exportación y que, como se ha comentado, fue la red de mayor tamaño de las que no pertenecían al componente principal de la red andaluza (gráfico A.5.11 del apéndice)⁹⁷⁸.

⁹⁷⁶ Las redes comerciales de Andalucía Oriental fueron Eller, Taillefer, Marqués, Domínguez Toledo, Rojas Rojas y Romero Valverde. La red Marqués, formada por tres miembros de esta familia, especializada en actividades comerciales y que se sumó al negocio inmobiliario y de la construcción, a finales de los años cuarenta; la red Domínguez Toledo, malagueña como la anterior, integraba producción de géneros de punto y su comercialización al por menor, con dos empresas dedicadas a cada actividad, que constituyeron un pequeño grupo familiar en las décadas centrales del siglo XX. En Granada la red Rojas Rojas operó desde mediados de los años cuarenta, siendo un grupo inversor que participaba en distintas firmas comerciales, aunque al menos uno de sus miembros, Manuel Martín Rodríguez, contaba con experiencia empresarial en negocios diversos. Cuatro hermanos Romero Valverde dieron nombre a la única red de creación de empresas que tuvo como periodo principal de actividad los años 1914-1935. Se localizaba en Almería, y estuvo centrada en negocios relacionados con la representación comercial y la consignación de buques, si bien el grupo empresarial fundó también una harinera que llevaba el nombre de *Romero Hermanos* (1918). En las provincias occidentales se situaron otras tres redes: en Sevilla lo hizo Vega, una red inversora con intereses en el comercio de productos de alimentación y hostelería; y en Córdoba, las redes Ávila y Molina, ambas relacionadas con la compraventa de vehículos de motor y talleres de reparación; Ávila era un grupo familiar que integraba en el negocio principal el transporte por carretera.

⁹⁷⁷ Las actividades del grupo Taillefer tenían su origen en la importación y exportación de frutos y maderas que inició Augusto Taillefer Panigua, padre de los hermanos Taillefer Gil que actuaron en esta red e hijo de un ingeniero agrónomo francés que se instaló en Málaga a principios de los años sesenta del siglo XIX..

⁹⁷⁸ Desde 1900 hay registradas en Málaga sociedades relacionadas con los Taillefer. La más destacada fue la que llevaba el nombre familiar, *Taillefer, S.A.* (1925), que construía y explotaba centrales eléctricas además de dedicarse a la exportación, y que participó como socio en la constitución de otras firmas del grupo, que con el paso del tiempo incluía varias firmas constructoras e inmobiliarias.

Además de agroindustriales y comerciales, otras redes se centraron en un sector concreto diferente de aquellos. Así, se ha identificado una red minero-metalúrgica, una dedicada al esparto, otra a la fabricación de materiales de construcción y otra eléctrica. A pesar de la importancia de la minería en la actividad económica de la región durante el periodo estudiado sólo aparece una red minera. Como cada vez que se habla del sector extractivo, hay que señalar las dificultades de la fuente para tratar este tema, y el registro en otras provincias españolas, como Madrid o Vizcaya, de sociedades mineras que operaban en Andalucía. Esto hace que no se puedan apreciar las conexiones entre empresarios e inversores del ramo, que existieron; en los casos de las mayores compañías mineras –como se ha dicho al hablar de los sistemas mineros– estuvieron vinculadas mediante redes de ámbito nacional o internacional⁹⁷⁹; en otros casos, en los que las explotaciones se hacían por iniciativa local –como en el boom minero del empresariado sevillano, antes de la Primera Guerra Mundial o, en otra dimensión, en las inversiones mineras del sistema granadino en los años del azúcar– esta actividad se diluye en redes basadas en otras especializaciones sectoriales. La red Figueroa, unida al componente principal y ubicada en el distrito de Linares-La Carolina, fue la única red minero-metalúrgica; aparte de compañías mineras y fundiciones, generó sociedades de suministro eléctrico y aguas, y de transporte. Se trataba de una manifestación de la red de negocios de los hermanos Figueroa, que sobrepasaba el ámbito del distrito y se expandía por el resto de la región y del país⁹⁸⁰. En la zona contaba con el apoyo de un tercer socio que velaba por sus intereses y que ejemplifica una figura relevante desde el punto de vista de la materialización de redes en territorios alejados de la residencia de los empresarios⁹⁸¹.

Otras redes especializadas fueron Acosta Azor⁹⁸², Rojas Marcos⁹⁸³ y Malbay. La última merece un comentario, por el componente tecnológico de sus socios: estaba

⁹⁷⁹ Como la red de los Rothschilds, estudiada por López Morell y O’Kean (2008).

⁹⁸⁰ Gonzalo y Álvaro de Figueroa y Torres, eran propietarios de minas de plomo en el sureste del país como consecuencia de los negocios emprendidos por su abuelo en las primeras décadas del siglo XIX, estudiados por Chastagnaret (1992 y 1993). Álvaro, conde de Romanones, fue una figura central en la vida política del país en el primer tercio del siglo XX.

⁹⁸¹ En este caso, se trataba de Antonio Conejero, que provenía de una familia también vinculada a la actividad minera y que fue alcalde Linares.

⁹⁸² La red Acosta Azor, formada por cuatro hermanos, creó en el distrito de Macael tres sociedades, dos de las cuales estaban relacionadas con explotaciones forestales de maderas y esparto.

⁹⁸³ Rojas Marcos fue una red inversora formada por miembros de distintas ramas de una familia destacada en la sociedad sevillana, que participó en la creación de firmas relacionadas con la producción de materiales de construcción, en la década de 1940.

formada por Rafael Malbay, dos ingenieros como él, y un arquitecto; en la transición de los siglos XIX al XX, coincidiendo con el auge del azúcar en la vega granadina desarrollaron distintos proyectos, relacionados con la expansión de la electricidad, la minería y las construcciones mecánicas, a las que aplicaban sus competencias técnicas⁹⁸⁴.

Pero también hubo redes que no presentaron una especialización sectorial clara, en algunos casos porque eran redes de inversión –socios predominantemente capitalistas que financiaban distintas iniciativas ajenas– y en otros porque la capacidad empresarial de sus socios las conducía a proyectos con poca relación entre sí. Dos de las redes inversoras fueron Baeyens y Caro, que coincidieron con la de Malbay y otras redes comentadas en la configuración de la red tipo *web* granadina. Estuvieron formadas por empresarios y propietarios residentes en Granada, algunos con formación técnica –el propio Baeyens era ingeniero– e implicados en los negocios mercantiles más interesantes de la zona, entre ellos las azucareras.

El resto de las redes que no estaban especializadas en un sector económico concreto se localizaron en Cádiz-Jerez y Sevilla. En el primer sistema, la red Abarzuza, citada anteriormente por su condición de no familiar, estaba formada por comerciantes y propietarios gaditanos y sevillanos, que invirtieron en distintos negocios de la zona desde la década de 1880, aportando su capacidad financiera. La red denominada Osborne también estaba formada por socios de las provincias de Sevilla y Cádiz⁹⁸⁵; su configuración permite diferenciar entre redes de creación de sociedades y grupos empresariales, ya que en ella confluyen las actividades del grupo Osborne y de una rama de la familia Benjumea⁹⁸⁶: los negocios donde coincidían se correspondían con la especialización originaria del primer grupo, vino y fabricación de cerveza –*La Cruz del Campo*– aunque invirtieron en toda clase de actividades comerciales e industriales. Pero la característica más notable de esta red es estructural, ya que desempeñó el papel de

⁹⁸⁴ Al margen de la red y del sistema empresarial granadino, Malbay creó sociedades en distintas partes de la región, en las que residía como consecuencia de su profesión, explotando las oportunidades de negocio de la zona, del tipo que fuesen: construcciones mecánicas en Jaén y en Úbeda, fábricas de orujo en Beas de Segura o comercio de aguardientes en Ronda.

⁹⁸⁵ Dos Osborne Vázquez (Eduardo y Felipe), más Rodrigo Medina Benjumea y Pablo Atienza Benjumea.

⁹⁸⁶ Otros dos hermanos Osborne Vázquez, crearon seis empresas en los mismos años. Y dos Medina Benjumea constituyeron cinco sociedades.

eslabón o bisagra⁹⁸⁷ que facilitaba la unión de las subredes sevillanas del componente principal en el periodo posterior a 1936.

En los mismos años actuó la pareja formada por Prudencio Pumar y Luis Cobián, promotores de *Hilaturas y Tejidos Andaluces (Hytasa)*, proyecto que pretendía revitalizar la industria textil en la región⁹⁸⁸. La última red fue otra pareja, Lúquez, que invirtió en distintos negocios de su entorno, en el sistema sevillano, sin relación con el componente principal. Si se ha mencionado es porque parece un buen ejemplo de cómo actuaban las redes de inversión pequeñas en la región: los miembros de la red tenían como socios en dos empresas a otros familiares –primos en este caso– y el grupo inversor enlazaba a su vez con otro grupo empresarial formado por dos sociedades, en cuyas constituciones participaban hasta nueve hermanos.

Forma jurídica

La forma jurídica predominante de las empresas creadas por las redes fue la sociedad anónima: esto ocurrió en 22 casos; en total, en 28 de las 30 redes prevalecían las formas de responsabilidad limitada. Se trata de una evidencia de la capacidad de conexión de estas formas empresariales, que permiten la participación de un elevado número de socios a los que ofrece unas garantías jurídicas, al tiempo que posibilitan reunir un capital societario importante.

5.4. Ausencia de empresarialidad, escasez de vínculos débiles y articulación de redes de promoción

Más allá de mitos y tópicos, Andalucía presentó unos niveles de empresarialidad relativamente bajos en comparación con el resto del país y, especialmente con las regiones más industrializadas. Esta conclusión se obtiene a partir de un indicador homologado por los estudios sobre el factor empresarial, aunque hay que tener presente dos cuestiones: en primer lugar, si se piensa, como Hirschman, que una economía que ofrece oportunidades de negocio automáticamente generará una oferta de empresarios,

⁹⁸⁷ Como la red Martín Navarro, que se muestra en el gráfico A.5.10 del apéndice de este capítulo.

⁹⁸⁸ Posteriormente, otras cuatro sociedades en diversos ámbitos, una de ellas continuando la tradición metalúrgica de la familia de Cobián y una compañía de comercio exterior que los enlazaba con el componente principal de la red.

la responsabilidad de la ausencia de estos últimos recaerá directamente en la propia economía; los partidarios del tipo de empresario schumpeteriano, descubridor de oportunidades y capaz de implementar innovaciones, buscarán las causas de la débil dotación del factor empresarial en los rasgos particulares de los empresarios o en las condiciones institucionales de la sociedad andaluza. Entre ambos extremos, ni la región presentó durante la segunda revolución industrial demasiadas oportunidades que pudiera explotar el empresariado local –descartadas las grandes iniciativas mineras, por los motivos que se han explicado– o que tuvieran un coste de oportunidad menor que las opciones inversoras tradicionales –tierra o bienes inmuebles– ni las condiciones socioeconómicas estimulaban la capacidad empresarial, debido al desigual reparto de la riqueza y al nivel educativo de la mayor parte de su población. En los casos en que hubo posibilidades de negocio y los empresarios o grupos empresariales unían capacidades financieras y organizativas, y contaban con un nivel de formación adecuado, se comportaron como los de otras latitudes.

La segunda cuestión que hay que considerar, a la hora de valorar el factor empresarial en una economía es que el desarrollo económico y la creación de empresas se retroalimentan, porque a medida que se produce el primero se multiplican las oportunidades de negocio y mejoran las condiciones socioeconómicas que estimulan la empresarialidad.

Las características de los socios de empresas andaluzas, comparadas con los de otras regiones, han mostrado valores inferiores de capacitación profesional y de formación. También han servido para tratar de comprender mejor el papel que desempeñaron los empresarios llegados a la región desde otras provincias españolas o desde otros países: su implicación en las actividades más lucrativas y su mayor aportación de capital en relación con los andaluces los presenta como elementos dinamizadores de la actividad económica y empresarial.

Aplicando la metodología de análisis de redes sociales se ha identificado una red de creación de sociedades, formada por emprendedores e inversores, que evolucionó a lo largo del tiempo y que estuvo implicada en todos los sectores económicos. La red andaluza conectaba a la mayor parte de provincias y de los sistemas empresariales de la región; y presentaba vínculos con el capitalismo nacional. Con respecto a las redes internacionales, apenas tenía relación con las más importantes que explotaban la minería y la siderurgia; en cambio, sí estaba conectada con los grupos extranjeros que operaban

en actividades como los servicios urbanos, que precisaban del concurso de actores locales.

La red de creación de empresas, que permitía la transferencia de información, se desarrolló a partir de un fuerte componente familiar, de amistad y de círculos locales. Unos pocos actores, sin embargo, enlazaban las principales subredes entre sí, conformando una gran red. Entre ellos predominaban socios foráneos, por lo general hombres de banca o representantes de grupos empresariales nacionales. Serían los vínculos débiles, tan importantes para el ejercicio de la actividad económica; pero fueron pocos, lo que no favoreció la modernización del sistema empresarial andaluz.

Con todo, la red de creación de sociedades agrupaba a los principales empresarios e inversores de la región, los que tenían más contactos con la alta política nacional y los que contaban con mayores niveles de formación, especialmente en titulaciones universitarias clave para el ámbito de los negocios, como el derecho o las ingenierías.

Para comprender el origen y el desarrollo de las redes de creación de sociedades, se ha descompuesto la red principal en subredes. Estas se han analizado a partir de elementos cualitativos, que han subrayado la importancia del carácter familiar. Desde el punto de vista sectorial, más de una tercera parte de las treinta redes estudiadas se generaron en la actividad agroalimentaria; algunas se especializaron en otros sectores, como el comercio; otras, en cambio, integraron distintas actividades en torno a la originaria, o diversificaron actuando en sectores que nada tenían que ver con aquella. Sólo una red tuvo una vocación minero-metalúrgica marcada, en contraste con la importancia de la actividad extractiva para la economía regional, al menos hasta la Primera Guerra Mundial.

La especialización sectorial de las redes, combinada con las características de sus principales actores, ha permitido diferenciar entre redes inversoras y redes emprendedoras. Aunque ambas funciones pueden ejercerse de manera alternativa en la ejecución de distintos proyectos empresariales, establecen una diferencia significativa: no es lo mismo para una economía contar con inversores que disponer de empresarios; las inversiones pueden dirigirse a la empresa o a la adquisición de bienes inmuebles, como se ha dicho antes; los empresarios, en cambio, generan proyectos que pueden contribuir al desarrollo económico de su entorno.

Apéndice del capítulo 5

Cuadro A.5.1. Sociedades creadas por 10 mil habs. en Andalucía (IEA) y España (IEE)

AÑO	IEA	IEE	AÑO	IEA	IEE	AÑO	IEA	IEE
1886	0,32	0,49	1927	0,24	0,47	1968	0,87	1,62
1887	0,37	0,53	1928	0,27	0,50	1969	0,87	1,90
1888	0,44	0,50	1929	0,25	0,47	1970	0,98	1,76
1889	0,39	0,53	1930	0,19	0,44	1971	0,93	1,78
1890	0,46	0,51	1931	0,17	0,39	1972	1,27	2,30
1891	0,37	0,55	1932	0,16	0,42	1973	1,78	3,09
1892	0,51	0,56	1933	0,18	0,45	1974	1,95	3,43
1893	0,35	0,53	1934	0,15	0,39	1975	1,60	3,20
1894	0,38	0,57	1935	0,09	0,39	1976	1,87	3,46
1895	0,39	0,53	1936	0,07	0,27	1977	2,22	3,03
1896	0,37	0,50	1937	0,10	0,08	1978	2,29	2,98
1897	0,38	0,56	1938	0,16	0,15	1979	2,06	2,76
1898	0,42	0,51	1939	0,19	0,32	1980	2,57	4,05
1899	0,45	0,64	1940	0,31	0,60	1981	3,39	4,00
1900	0,48	0,71	1941	0,38	0,81	1982	4,07	5,31
1901	0,55	0,73	1942	0,40	1,06	1983	5,76	6,78
1902	0,54	0,73	1943	0,30	0,76	1984	5,71	7,51
1903	0,53	0,68	1944	0,31	0,69	1985	5,88	8,52
1904	0,53	0,67	1945	0,28	0,77	1986	8,18	9,77
1905	0,56	0,66	1946	0,37	0,84	1987	9,43	10,32
1906	0,45	0,61	1947	0,33	0,83	1988	12,83	18,12
1907	0,45	0,63	1948	0,27	0,71	1989	13,73	19,77
1908	0,40	0,61	1949	0,21	0,54	1990	10,18	14,58
1909	0,35	0,59	1950	0,22	0,52	1991	13,18	17,75
1910	0,37	0,58	1951	0,20	0,54	1992	17,28	18,04
1911	0,39	0,57	1952	0,19	0,60	1993	16,34	21,21
1912	0,38	0,60	1953	0,19	0,50	1994	18,86	25,83
1913	0,45	0,64	1954	0,14	0,53	1995	19,24	27,11
1914	0,35	0,62	1955	0,20	0,65	1996	17,81	23,79
1915	0,40	0,64	1956	0,29	0,72	1997	18,41	23,94
1916	0,48	0,81	1957	0,24	0,80	1998	20,40	26,40
1917	0,53	1,03	1958	0,20	0,80	1999	21,54	26,35
1918	0,67	1,22	1959	0,26	0,78	2000	22,92	28,75
1919	0,82	1,43	1960	0,27	0,73	2001	23,62	27,24
1920	0,80	1,45	1961	0,35	0,87	2002	25,85	27,77
1921	0,52	0,91	1962	0,41	1,07	2003	27,41	29,46
1922	0,35	0,66	1963	0,49	1,34	2004	29,24	30,68
1923	0,30	0,75	1964	0,52	1,44	2005	29,87	32,02
1924	0,29	0,66	1965	0,63	1,65	2006	30,46	33,80
1925	0,23	0,53	1966	0,85	1,80	2007	28,91	31,81
1926	0,21	0,53	1967	0,72	1,78	2008	19,29	22,71

Fuente: elaboración propia, a partir de Tafunell (2005) para España, y de las *Estadísticas de los Registros y el Notariado*, para Andalucía; la población, en INE.

Cuadro A.5.2. Sociedades creadas por 10 mil hab. en Andalucía, por provincias

Año	Almería	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla
1886	0,1	0,4	0,2	0,1	0,4	0,2	0,5	0,6
1887	0,4	0,6	0,2	0,1	0,4	0,2	0,4	0,7
1888	0,3	0,7	0,2	0,3	0,3	0,2	0,6	0,8
1889	0,4	0,7	0,1	0,3	0,2	0,2	0,6	0,3
1890	0,3	0,6	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,8
1891	0,3	0,5	0,2	0,3	0,3	0,2	0,6	0,5
1892	0,2	0,9	0,2	0,3	0,3	0,2	0,5	1,2
1893	0,4	0,8	0,3	0,2	0,4	0,4	0,0	0,5
1894	0,4	0,9	0,3	0,3	0,3	0,2	0,0	0,6
1895	0,3	0,6	0,2	0,4	0,4	0,1	0,5	0,6
1896	0,6	0,8	0,2	0,2	0,2	0,1	0,5	0,5
1897	0,4	0,6	0,2	0,3	0,3	0,2	0,5	0,5
1898	0,4	0,5	0,0	0,4	0,3	0,2	0,6	0,8
1899	0,4	0,8	0,1	0,3	0,5	0,3	0,6	0,7
1900	0,5	0,5	0,2	0,5	0,4	0,4	0,8	0,5
1901	0,4	0,7	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6	0,7
1902	0,4	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	0,7	0,7
1903	0,3	0,7	0,4	0,3	0,3	0,7	0,6	0,8
1904	0,5	0,6	0,4	0,3	0,7	0,4	0,9	0,6
1905	0,6	0,5	0,4	0,5	0,2	0,5	0,6	1,0
1906	0,5	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,8
1907	0,2	0,7	0,2	0,3	0,3	0,4	0,8	0,6
1908	0,4	0,5	0,1	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
1909	0,3	0,4	0,2	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
1910	0,4	0,4	0,2	0,3	0,5	0,2	0,6	0,4
1911	0,3	0,4	0,1	0,4	0,3	0,2	0,6	0,6
1912	0,3	0,5	0,2	0,4	0,4	0,2	0,6	0,5
1913	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,7	0,7
1914	0,5	0,3	0,2	0,2	0,4	0,2	0,6	0,5
1915	0,1	0,4	0,2	0,5	0,3	0,3	0,6	0,6
1916	0,3	0,5	0,2	0,2	0,4	0,4	1,0	0,7
1917	0,5	0,5	0,3	0,4	0,6	0,2	1,0	0,8
1918	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	1,3	0,8
1919	0,9	0,8	0,3	0,6	0,8	0,4	1,4	1,2
1920	0,7	1,1	0,5	0,3	1,0	0,6	1,0	1,2
1921	0,3	0,4	0,3	0,2	1,0	0,4	0,7	0,8
1922	0,1	0,4	0,2	0,3	0,6	0,2	0,4	0,6
1923	0,1	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,6	0,5
1924	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,1	0,3	0,5
1925	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,5	0,3
1926	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3
1927	0,2	0,4	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,4
1928	0,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,6

Cont. Cuadro A.5.2. Sociedades creadas por 10 mil hab. en Andalucía, por provincias

Año	Almería	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla
1929	0,2	0,3	0,2	0,1	0,0	0,1	0,3	0,4
1930	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3
1931	0,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,0	0,2	0,2
1932	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3
1933	0,1	0,3	0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	0,3
1934	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,2
1935	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2
1936	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2
1937	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3
1938	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,5
1939	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,4
1940	0,3	0,4	0,1	0,2	0,4	0,1	0,5	0,5
1941	0,1	0,5	0,3	0,2	0,5	0,2	0,7	0,5
1942	0,2	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,5	0,6
1943	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,4	0,5
1944	0,1	0,4	0,4	0,2	0,2	0,1	0,4	0,4
1945	0,2	0,4	0,3	0,3	0,1	0,2	0,5	0,2
1946	0,3	0,4	0,2	0,2	0,3	0,1	0,5	0,7
1947	0,2	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4	0,5
1948	0,1	0,3	0,2	0,1	0,4	0,1	0,3	0,4
1949	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,4
1950	0,1	0,2	0,2	0,1	0,3	0,1	0,5	0,3
1951	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2
1952	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3
1953	0,1	0,1	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
1954	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
1955	0,2	0,3	0,2	0,1	0,3	0,0	0,2	0,3
1956	0,1	0,6	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,5
1957	0,1	0,3	0,4	0,1	0,0	0,2	0,2	0,4
1958	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,3
1959	0,7	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
1960	0,1	0,4	0,2	0,1	0,0	0,1	0,2	0,6
1961	0,2	0,5	0,4	0,2	0,2	0,2	0,3	0,6
1962	0,1	0,4	0,5	0,3	0,2	0,3	0,7	0,5
1963	0,2	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	1,0	0,6
1964	0,2	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,8	0,7
1965	0,5	0,6	0,6	0,4	0,6	0,4	0,9	0,9
1966	0,8	0,6	0,7	0,5	0,6	0,4	1,4	1,3
1967	0,2	0,8	0,5	0,3	0,7	0,4	1,2	1,1
1968	0,5	0,9	0,6	0,4	0,6	0,4	1,5	1,4
1969	0,3	0,9	0,6	0,5	0,8	0,3	1,6	1,2
1970	0,7	1,0	0,7	0,4	0,5	0,4	1,4	1,7
1971	0,6	0,9	0,5	0,4	0,7	0,4	2,0	1,2

Cont. Cuadro A.5.2. Sociedades creadas por 10 mil hab. en Andalucía, por provincias

Año	Almería	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla
1972	1,5	1,1	0,8	0,6	0,8	0,3	2,4	1,8
1973	1,3	1,3	1,1	0,5	1,5	0,6	3,6	2,7
1974	1,6	1,8	1,0	0,6	1,4	0,6	5,1	2,1
1975	0,9	1,5	0,9	0,5	1,0	0,8	3,7	1,9
1976	1,6	2,1	1,5	0,5	1,8	0,7	3,0	2,6
1977	2,1	2,3	2,3	0,6	1,6	0,7	3,8	2,8
1978	1,4	2,1	1,9	0,8	2,5	0,7	3,6	3,4
1979	1,8	2,3	1,9	1,0	2,3	1,0	4,0	1,6
1980	4,8	2,6	2,5	1,2	1,6	1,0	4,7	2,0
1981	2,8	3,0	2,6	1,8	2,3	1,1	6,9	3,9
1982	4,4	3,8	3,9	2,5	3,4	1,7	8,4	3,2
1983	7,6	4,8	6,5	3,8	3,1	2,0	11,5	4,8
1984	5,3	4,5	4,5	4,4	4,5	1,7	12,3	5,1
1985	5,2	4,6	5,3	5,5	3,4	1,0	9,6	7,5
1986	9,3	7,7	6,7	7,3	5,8	1,6	12,4	9,6
1987	12,1	9,5	7,0	8,7	7,4	3,2	10,8	12,4
1988	16,9	10,4	8,6	11,0	11,7	5,4	21,7	13,1
1989	16,3	11,1	10,2	11,3	13,6	5,7	21,2	15,4
1990	10,1	8,5	6,5	8,9	10,1	5,1	16,3	11,2
1991	13,9	9,9	11,5	11,4	13,2	7,7	17,1	16,1
1992	18,2	12,7	20,4	13,7	16,4	9,8	24,2	18,6
1993	21,8	11,4	15,3	14,2	16,1	9,7	22,0	18,2
1994	23,5	13,6	19,4	16,6	16,3	11,5	27,4	19,3
1995	29,0	12,7	19,1	16,7	19,0	11,8	26,1	20,1
1996	23,5	12,8	16,5	17,4	15,9	9,8	26,3	17,5
1997	23,5	12,9	14,0	17,9	15,6	10,7	30,3	17,7
1998	26,6	13,1	16,2	19,7	16,7	10,9	34,8	19,7
1999	28,2	15,1	15,2	19,6	18,3	11,8	39,0	19,3
2000	28,9	17,3	15,6	20,4	18,5	12,4	40,0	21,7
2001	29,0	17,2	15,8	21,7	17,4	11,9	44,4	21,0
2002	31,0	17,7	16,8	23,4	19,2	12,8	50,1	22,9
2003	35,1	20,2	17,7	24,3	19,2	12,6	53,9	22,4
2004	37,7	20,5	19,7	26,6	19,5	15,0	54,8	25,4
2005	39,6	21,8	21,4	29,1	24,6	14,7	48,6	27,8
2006	39,2	21,8	23,7	33,0	23,0	16,7	44,6	30,2
2007	34,3	19,3	21,7	36,3	22,0	16,1	40,7	29,7
2008	21,5	12,9	16,2	16,4	14,6	10,7	28,9	21,7

Fuente: elaboración propia, a partir de las *Estadísticas de los Registros y el Notariado*; los datos sobre población, de INE.

Cuadro A.5.3. Sociedades creadas por 10 mil hab. en distintas provincias españolas

Año	Álava	Guipúzcoa	Vizcaya	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
1886	0,5	1,4	1,0	3,0	0,6	0,1	0,6
1887	0,6	1,4	1,2	3,0	0,6	0,2	0,6
1888	0,3	1,3	1,3	2,4	0,6	0,1	0,4
1889	0,6	0,9	1,8	2,8	0,9	0,1	0,4
1890	0,2	1,3	1,9	2,6	0,5	0,1	0,5
1891	0,3	1,9	1,4	3,1	0,8	0,1	0,5
1892	0,7	1,5	1,7	2,6	0,8	0,1	0,3
1893	0,3	1,7	1,2	3,0	0,6	0,2	0,3
1894	0,6	1,4	2,3	3,0	0,7	0,2	0,6
1895	0,3	1,6	1,5	3,1	0,6	0,1	0,5
1896	0,2	1,2	2,1	2,4	0,8	0,1	0,5
1897	0,4	1,8	1,9	2,6	0,9	0,2	0,5
1898	0,1	1,2	1,6	2,4	0,6	0,1	0,5
1899	0,3	1,3	2,7	3,0	0,4	0,2	0,7
1900	1,1	1,7	3,8	2,9	0,6	0,1	0,5
1901	0,8	1,8	4,9	2,8	1,1	0,5	0,6
1902	0,8	1,6	3,1	3,2	0,9	0,3	0,5
1903	0,8	1,8	3,1	2,7	1,0	0,1	0,5
1904	1,3	1,8	2,2	2,7	1,2	0,2	0,5
1905	0,8	1,6	1,9	3,1	0,6	0,2	0,4
1906	0,6	2,1	2,5	2,9	0,7	0,1	0,5
1907	1,0	1,7	2,4	2,9	0,6	0,2	0,6
1908	0,3	2,1	2,3	2,9	0,6	0,1	0,4
1909	0,6	2,6	2,3	2,5	0,9	0,2	0,7
1910	0,6	2,7	2,1	2,6	0,7	0,3	0,4
1911	0,5	2,2	2,2	2,6	0,7	0,1	0,5
1912	0,5	2,1	1,9	2,7	0,5	0,3	0,4
1913	0,6	2,3	2,3	2,8	0,5	0,2	0,8
1914	0,8	3,5	1,9	2,8	0,5	0,5	0,4
1915	0,5	1,9	1,8	2,9	0,6	0,2	0,5
1916	1,0	2,4	2,3	4,6	0,6	0,2	0,4
1917	0,8	4,2	4,2	6,4	0,5	0,3	0,6
1918	0,8	4,1	4,8	7,2	0,6	0,7	1,1
1919	1,5	4,8	4,7	7,5	1,8	0,5	1,3
1920	2,3	5,6	4,2	6,9	1,5	0,5	1,6
1921	0,9	4,9	3,4	2,8	1,2	0,7	0,9
1922	1,2	4,5	2,9	2,8	0,7	0,2	0,6
1923	0,8	5,1	2,4	2,7	0,8	0,1	0,7
1924	1,8	5,7	3,3	2,7	1,0	0,1	0,5
1925	1,2	4,7	2,7	2,1	0,5	0,2	0,4
1926	1,1	3,7	2,2	2,2	0,7	0,1	0,5
1927	0,9	2,5	1,8	2,1	0,5	0,1	0,4

Cont. Cuadro A.5.3. Sociedades creadas por 10 mil habs. en distintas provincias españolas

Año	Álava	Guipúzcoa	Vizcaya	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
1928	0,6	2,9	2,5	1,8	0,5	0,1	0,3
1929	0,3	2,0	1,7	2,0	0,5	0,2	0,3
1930	0,6	1,9	1,9	1,8	0,5	0,1	0,3
1931	0,1	1,7	1,9	1,5	0,4	-	0,1
1932	0,5	1,9	1,8	1,4	0,4	0,3	0,3
1933	0,3	2,0	2,0	1,6	0,5	0,1	0,1
1934	0,7	1,6	1,9	1,3	0,3	0,1	0,2
1935	0,8	2,2	1,9	1,7	0,3	-	0,3
1936	0,5	1,3	1,2	1,0	0,6	-	0,3
1937	0,2	0,7	0,2	0,1	0,2	-	-
1938	0,9	1,7	0,4	0,2	0,5	-	-
1939	0,6	1,7	1,0	1,1	0,2	0,1	0,6
1940	1,6	2,2	1,7	2,4	0,3	0,1	0,7
1941	1,4	2,2	1,9	3,0	1,0	0,4	1,0
1942	1,4	3,5	3,2	3,5	1,4	0,7	1,2
1943	1,1	2,8	2,4	2,4	1,2	0,7	0,7
1944	0,6	1,5	2,7	2,3	0,4	0,6	0,5
1945	0,9	1,4	2,2	2,9	0,7	0,7	0,4
1946	1,2	1,9	1,8	3,0	0,8	0,8	0,8
1947	1,7	2,4	2,5	3,1	0,6	0,7	0,7
1948	1,2	1,4	2,2	2,8	0,7	0,6	0,7
1949	0,5	1,0	1,3	2,0	0,5	0,2	0,4
1950	0,8	1,4	1,3	1,9	1,0	0,4	0,4
1951	1,7	1,1	1,1	1,8	0,6	0,5	0,4
1952	1,5	1,0	1,2	2,0	0,9	0,3	0,8
1953	1,3	0,9	1,4	1,5	0,7	0,3	0,4
1954	0,9	1,0	1,0	1,5	0,5	0,6	0,5
1955	1,5	1,6	1,5	2,0	0,8	0,3	0,6
1956	2,2	1,0	1,6	1,9	1,0	0,5	0,6
1957	3,1	0,8	1,6	2,2	1,2	0,5	1,0
1958	1,8	1,5	2,1	2,2	1,1	0,3	0,5
1959	2,7	1,2	1,6	2,3	0,9	0,4	0,8
1960	1,2	1,9	1,2	1,9	0,7	0,4	0,8
1961	1,1	1,1	1,2	2,3	1,4	0,3	0,7
1962	1,7	1,2	1,7	2,8	1,1	0,4	1,1
1963	1,7	0,5	2,3	3,7	2,1	0,9	1,5
1964	1,9	0,6	2,3	3,7	2,6	1,2	1,2
1965	3,4	1,7	2,6	3,8	1,9	1,3	1,9
1966	2,9	1,8	2,4	4,1	2,6	1,6	2,2
1967	1,8	2,0	1,9	3,5	2,6	1,5	1,7
1968	2,2	1,4	2,2	3,3	2,4	1,2	0,9
1969	2,5	1,4	2,4	3,6	3,2	1,4	1,4

Cont. Cuadro A.5.3. Sociedades creadas por 10 mil habs. en distintas provincias españolas

Año	Álava	Guipúzcoa	Vizcaya	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
1970	2,0	1,0	2,0	3,5	3,2	1,4	1,5
1971	1,0	0,8	2,3	3,1	3,6	1,1	1,5
1972	3,4	2,0	2,5	3,3	4,2	1,3	2,1
1973	3,7	2,5	2,5	4,0	6,2	2,4	2,1
1974	4,7	2,7	2,9	5,8	6,6	2,6	2,6
1975	4,1	2,5	3,5	5,9	6,8	2,3	3,0
1976	5,9	2,7	4,0	5,8	7,9	3,7	3,6
1977	4,5	3,2	4,1	4,2	7,7	4,4	3,9
1978	5,3	2,6	3,7	3,9	6,8	4,0	3,1
1979	7,4	2,2	5,0	1,4	8,5	3,4	4,9
1980	6,7	2,1	6,0	5,2	8,3	5,0	6,5
1981	5,6	2,4	5,3	5,1	10,0	5,3	4,3
1982	5,2	1,8	6,4	8,4	13,9	5,6	5,6
1983	7,1	1,8	9,1	8,2	12,2	6,2	8,3
1984	3,9	1,8	9,7	10,4	15,1	6,1	7,7
1985	9,1	2,8	10,7	12,0	20,0	11,3	7,7
1986	10,3	8,9	14,1	4,5	24,2	13,8	11,1
1987	9,4	11,6	13,2	8,0	25,6	13,6	16,3
1988	12,5	12,2	16,7	30,2	28,2	15,8	21,8
1989	14,3	12,6	17,2	31,1	29,7	17,9	23,6
1990	11,3	10,9	14,2	18,0	22,4	15,2	14,7
1991	14,2	12,9	15,4	23,5	22,2	16,3	20,5
1992	16,1	15,6	17,3	24,9	26,6	24,7	23,8
1993	16,7	14,9	17,3	28,1	29,9	22,1	25,7
1994	15,6	17,8	19,0	31,6	35,4	29,5	29,7
1995	19,2	17,1	19,4	32,5	37,0	27,6	30,6
1996	17,8	17,8	19,4	31,0	34,1	24,1	23,9
1997	16,9	17,6	20,5	31,4	32,9	25,4	25,4
1998	20,3	18,8	22,3	35,4	36,5	28,9	29,6
1999	19,7	21,0	22,8	33,2	36,4	29,4	27,7
2000	24,7	25,6	24,4	37,9	38,7	28,6	28,2
2001	21,0	22,7	23,3	35,4	38,1	29,1	28,1
2002	21,0	20,0	21,8	34,0	35,8	28,2	29,0
2003	21,4	21,3	22,4	36,2	37,6	30,1	31,5
2004	23,6	22,5	24,0	36,3	39,4	32,3	33,1
2005	20,7	22,5	24,4	38,8	39,3	33,4	33,1
2006	30,0	23,4	25,9	39,2	40,7	37,4	35,7
2007	36,3	23,2	25,9	36,0	36,3	35,6	29,7
2008	20,8	17,4	19,3	26,7	24,0	24,8	18,8

Cont. Cuadro A.5.3. Sociedades creadas por 10 mil habs. en distintas provincias españolas

Año	Madrid	Murcia	Navarra	Valencia	Zaragoza
1886	1,3	0,5	0,1	1,2	0,4
1887	1,4	0,4	0,3	1,3	0,3
1888	1,3	0,5	0,3	1,2	0,6
1889	1,4	0,7	0,1	1,2	0,2
1890	1,0	0,3	0,1	1,2	0,4
1891	1,1	0,5	0,2	1,3	0,6
1892	1,0	0,6	0,4	1,2	0,5
1893	0,9	0,6	0,3	0,9	0,5
1894	1,1	0,5	0,4	1,2	0,4
1895	1,0	0,3	0,3	1,2	0,3
1896	1,1	0,4	0,3	1,0	0,5
1897	1,2	0,4	0,3	1,4	0,4
1898	1,0	0,4	0,3	1,1	0,5
1899	1,7	0,6	0,5	1,2	0,6
1900	1,5	0,7	0,5	1,1	0,7
1901	1,2	0,4	0,5	1,2	0,7
1902	1,4	0,4	0,6	1,4	0,8
1903	1,4	0,6	0,5	1,0	0,6
1904	1,5	0,5	0,8	1,1	0,9
1905	1,3	0,5	0,7	1,1	0,6
1906	1,2	0,4	0,5	0,9	0,5
1907	1,6	0,5	0,6	1,0	0,8
1908	1,3	0,5	0,7	0,9	0,8
1909	1,4	0,3	0,6	1,0	0,6
1910	1,3	0,4	0,5	1,0	0,6
1911	1,2	0,4	0,5	1,0	0,8
1912	1,1	0,6	0,5	1,0	0,8
1913	1,1	0,4	0,8	1,2	0,9
1914	1,5	0,4	0,7	1,2	0,7
1915	1,2	0,6	0,8	1,2	1,0
1916	1,4	0,4	0,8	1,4	1,1
1917	1,7	0,5	0,7	1,4	0,9
1918	2,0	0,6	1,0	1,6	1,5
1919	2,9	0,7	1,3	2,2	1,8
1920	2,8	0,8	1,8	2,5	1,7
1921	1,8	0,5	1,3	1,7	1,7
1922	1,5	0,2	1,3	0,6	0,7
1923	1,8	0,2	1,5	1,0	0,6
1924	1,6	0,2	0,9	0,5	0,5
1925	1,4	0,1	1,2	0,5	0,5
1926	1,3	0,1	0,8	0,5	0,4
1927	1,3	0,0	0,9	0,5	0,3

Cont. Cuadro A.5.3. Sociedades creadas por 10 mil hab. en distintas provincias españolas

Año	Madrid	Murcia	Navarra	Valencia	Zaragoza
1928	1,5	0,1	1,0	0,4	0,4
1929	1,8	0,3	0,8	0,5	0,4
1930	1,3	0,1	0,3	0,4	0,3
1931	1,1	0,1	0,7	0,5	0,3
1932	1,2	0,1	0,5	0,6	0,3
1933	1,1	0,2	0,7	0,6	0,2
1934	1,3	0,1	0,4	0,5	0,3
1935	1,3	0,1	0,6	0,0	0,3
1936	1,1	0,1	0,6	0,0	0,2
1937	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1
1938	0,0	0,0	0,4	0,0	0,3
1939	0,5	0,1	0,5	0,5	0,4
1940	1,4	0,3	1,1	1,0	0,4
1941	2,0	0,3	1,0	1,1	0,7
1942	2,7	0,4	1,2	1,3	0,6
1943	2,2	0,3	0,7	0,9	0,4
1944	2,1	0,3	1,0	0,9	0,6
1945	2,5	0,3	0,8	0,9	0,6
1946	3,3	0,5	1,4	1,0	0,8
1947	2,6	0,3	0,8	0,9	0,5
1948	2,1	0,3	1,0	0,5	0,5
1949	1,6	0,2	0,6	0,5	0,5
1950	1,9	0,2	0,6	0,5	0,3
1951	1,8	0,2	0,6	0,5	0,5
1952	1,9	0,3	0,7	0,7	0,5
1953	1,8	0,2	0,9	0,6	0,5
1954	2,0	0,3	0,7	0,6	0,4
1955	2,4	0,5	0,7	0,8	0,6
1956	2,6	0,4	1,2	0,9	0,4
1957	3,0	0,4	0,8	0,8	0,8
1958	2,6	0,2	1,2	0,9	0,9
1959	2,6	0,4	0,9	0,9	0,8
1960	2,3	0,4	0,9	0,9	0,7
1961	2,6	0,5	1,2	1,2	0,7
1962	3,5	0,4	1,3	1,3	0,9
1963	3,8	0,6	1,6	1,6	0,9
1964	4,4	0,5	1,9	1,5	1,4
1965	4,7	0,8	2,5	1,9	2,3
1966	5,3	0,6	2,6	1,9	1,9
1967	5,4	1,0	2,6	1,7	1,9
1968	4,2	0,8	2,3	1,5	1,4
1969	4,8	0,9	2,4	1,9	1,6

Cont. Cuadro A.5.3. Sociedades creadas por 10 mil habs. en distintas provincias españolas

Año	Madrid	Murcia	Navarra	Valencia	Zaragoza
1970	4,0	0,8	1,9	1,8	1,7
1971	4,4	0,9	2,0	1,8	1,4
1972	5,6	1,6	2,2	2,6	1,6
1973	8,0	1,9	2,8	3,6	2,5
1974	8,4	2,0	4,1	3,9	3,5
1975	7,0	2,3	6,4	3,7	3,4
1976	7,4	2,7	7,3	3,7	3,2
1977	3,1	3,8	7,9	3,7	3,8
1978	4,2	3,3	7,4	3,0	3,8
1979	2,5	4,1	7,7	2,1	4,1
1980	4,8	4,9	7,7	2,8	6,2
1981	2,8	4,5	6,8	3,1	6,3
1982	2,6	7,2	8,5	4,0	7,8
1983	7,8	8,5	9,8	4,6	11,5
1984	7,7	8,8	9,1	9,5	11,0
1985	10,0	8,6	11,0	5,8	13,8
1986	10,3	12,5	15,3	9,0	14,1
1987	5,4	12,2	15,9	10,7	15,6
1988	25,6	14,0	17,9	17,3	20,1
1989	28,9	17,3	21,1	20,0	20,5
1990	23,4	12,1	16,6	15,3	15,7
1991	32,3	13,6	14,9	18,1	15,2
1992	36,1	19,5	16,6	23,2	18,8
1993	33,4	23,6	16,6	25,4	20,4
1994	36,7	27,2	17,4	29,6	25,4
1995	34,8	32,9	18,2	32,4	25,0
1996	35,1	24,2	18,7	25,7	21,9
1997	34,6	24,1	18,1	23,5	24,0
1998	37,6	26,0	20,0	26,7	23,9
1999	38,7	25,3	21,9	25,2	24,9
2000	44,8	24,1	28,1	26,8	24,5
2001	38,8	26,1	22,5	24,6	23,5
2002	41,9	27,1	23,3	24,8	22,1
2003	42,3	30,1	23,6	27,5	24,8
2004	42,2	31,8	24,0	29,5	25,5
2005	42,5	37,1	24,6	32,7	27,2
2006	45,7	37,8	28,1	34,8	30,9
2007	44,8	33,1	29,4	31,6	29,5
2008	32,3	22,8	22,6	22,4	19,6

Fuente: elaboración propia, a partir de las *Estadísticas*; los datos sobre población, de INE.

Cuadro A.5.4. Condición socio-profesional de los socios de las empresas andaluzas, vizcaínas y navarras, antes de 1914

Categoría	Vizcaya	Navarra	Andalucía
	1879-1913	1890-1913	1886-1913
Propietario	16,8	21,0	14,4
Del comercio	31,3	24,0	23,6
Abogado	5,5	4,0	3,0
Ingeniero	8,1	2,0	1,3
Industrial	5,9	5,0	6,3
Empleado	5,1	4,0	4,6
Médico	2,4	Sin datos	1,4
Resto	24,9	40,0	45,4

Fuente: elaboración propia. Los datos de Vizcaya y Navarra proceden de Valdaliso (1993) y Erro (1997), respectivamente.

Cuadro A.5.5. Indicadores estadísticos de la red de consejeros de sociedades anónimas andaluzas

INDICADORES	1922	1935	1950
Consejeros Red	43	39	90
Nº Componentes	6	6	7
Consejeros Componente A	20	15	60
Consejeros Componente B	8	12	10
Parejas	2	2	2
Empresas	31	33	62
Densidad	0,23	0,24	0,11
G. de centralidad	7,68	5,94	3,73
Indice de centralización	7,76	6,92	8,83
G. de intermediación	0,68	0,39	1,06

Fuente: elaboración propia, a partir de *Anuarios Financieros*.

Cuadro A.5.6. Grado de centralidad (G.C.) de los principales actores de la red de socios, por periodos

Nº	1886-1913	G.C.	1914-1935	G.C.	1936-1959	G.C.
1	López Sáez Balluerca, Manuel	2,2	Armero Manjon, Pedro	2,0	González Gordon, Manuel M.	1,1
2	Jiménez Arévalo, Francisco Fernández	2,0	Lasso Vega Quintanilla, Andrés	1,3	Domínguez Roqueta Q., Joaquín	0,8
3	Osuna, Gregorio F.	2,0	Marañón Lavín, Ildefonso	1,3	Bedoya Amusatogui, José	0,8
4	López Zayas, Luis Miralles	1,8	Vázquez Pablo, Ignacio J.	1,3	Medina Benjumea, Rodrigo	0,8
5	Dalmases, Mariano Alonso	1,7	Delgado Rios, Antonio	1,3	Martín Navarro, Miguel	0,7
6	Calatayud, Luis Villanueva	1,5	Vázquez Pablo, Juan	1,3	Borrero Hortal, Juan	0,7
7	González, Emilio J. Echevarría	1,5	Guardiola Sunyer, Salvador	1,3	Tejero González Vizcaíno, José	0,7
8	Moreno, Francisco Rodríguez	1,4	Ybarra Menchacatorre, José M.	1,1	Atienza Benjumea, Pablo	0,7
9	Acosta Palacios, Manuel J.	1,4	Bilbao Martínez, Joaquín	1,0	Beca Gutiérrez, Pedro	0,7
10	Palacios Antelo, José	1,4	Fernández Escobar, Manuel	1,0	González Gordon, Pedro N.	0,6
11	Conde Alcalá, Manuel	1,3	Moreno Rodríguez, Juan M.	1,0	Borrero Blanco, Mariano	0,6
12	Montealegre Rojo, Victoriano	1,3	Abaurrea Cuadrado, Luis	0,9	Díez Hidalgo, Manuel	0,6
13	Pastor Molto, José	1,2	Serrano Palma, Rafael	0,9	González Gordon, Carlos	0,6
14	López Sáez, Miguel	1,2	Benítez Mata, José	0,9	Fdez. Bobadilla Ragel, Enrique	0,6
15	Sánchez García, Enrique Rodríguez	1,2	Miñón Pérez Vargas, Antonio	0,9	Fdez. Bobadilla González, Rafael	0,5
16	Bolívar, Eduardo	1,2	Fdez Sánchez Puerta, Mariano	0,9	García Barroso, José	0,5
17	Jiménez Arévalo, Eugenio	1,1	Salvador Posadas, Pedro	0,9	Fdez. Bobadilla González, Vicente	0,5
18	González Fernández, Manuel	1,1	Benjumea Zayas, Eduardo	0,9	Fdez. Bobadilla González, Angela	0,5
19	Morales García Herreros, Luis	1,1	Rojas Marcos, Ignacio	0,8	González Abreu Silva, Angeles	0,5
20	López Medina, Francisco	1,1	López López, Manuel	0,8	Osborne Vázquez, Ignacio	0,5

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA

Cuadro A.5.7. Grado de intermediación (G.I.) de los principales actores de la red de socios, por periodos

Nº	1886-1913	G.I.	1914-1935	G.I.	1936-1959	G.I.
1	Rodríguez Acosta Palacios, Manuel J.	8,6	Marañón Lavín, Ildefonso	7,0	Bedoya Amusatogui, José	3,6
2	Rojas Herrera, Francisco	8,5	Ríos Martín, Maximiliano	6,1	Bohórquez Gómez, Fermin	3,4
3	Rojas Herrera, Ricardo	8,4	López López, Manuel	5,8	Medina Villalonga, Rafael	2,7
4	Velasco Sotillos, Alfredo	8,4	Armero Manjon, Pedro	5,6	Beca Gutiérrez, Pedro	2,3
5	Salto Carretero, José Maria	8,4	López Durendes, Miguel	5,0	Nogueras Pérez, Salvador	2,3
6	Medina Garvey, Manuel	8,2	Martínez Jordan, Antonio	3,8	Beca Mateos, Manuel	2,2
7	Benito Just, Felipe	4,1	Ariza Villasclaras, Francisco	3,3	González Gordon, Manuel M.	2,0
8	Marañón Lavín, Ildefonso	3,0	Bilbao Martínez, Joaquín	3,2	Lleo Royo, Vicente	1,8
9	Gamero Cívico Benjumea, Juan	1,8	Fajardo Vílchez, Aurelio	3,2	Urrutia Benítez, Vicente	1,7
10	Giménez Lombardo, Francisco	1,8	Morales Guerrero, José	3,0	Atienza Benjumea, Pablo	1,7
11	Giménez Lombardo, Manuel	1,7	Fdez Sánchez Puerta, Mariano	3,0	Osborne Vázquez, Ignacio	1,7
12	Ybarra González, Tomas	1,5	Ruiz Rebolledo Campuzano, Luis	2,9	Rojas Marcos, José	1,6
13	Dávila Agreda, Alvaro	1,4	López Cámara, Manuel	2,7	Borrero Hortal, Juan	1,6
14	Benjumea Pérez Seoane, Pablo	1,2	Quesada Cañaverl Piédrola, Julio	2,7	Sundheim Díaz Trechuelo, Carlos	1,4
15	Echevarría Moreno, Francisco	1,2	Rodríguez Acosta González, Miguel	2,5	Tejero González Vizcaíno, José	1,4
16	Farguharson Johnston, Eduardo	1,1	Giménez Lombardo, Manuel	2,5	Soto Ybarra, Armando	1,2
17	Ybarra González, Luis	1,1	Pacheco Rubio, Alvaro	2,4	Beca Mateos, Rafael	1,2
18	Figueroa Torres, Alvaro	1,1	Ybarra Menchacatorre, José M.	2,2	Guardiola Fantoni, Salvador	1,2
19	López Sáez Balluerca, Manuel	1,1	Gutiérrez Echevarría, Juan	2,2	Moreno Cova, Félix	1,2
20	Lacave Meyer, Carlos	0,9	Loring Martínez, Fernando	2,2	Polledo Pérez Villamil, Juan	1,1

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.5.8. Grado de cercanía (C.I.) de los principales actores de la red de socios, por periodos

Nº	1886-1913	C.I.	1914-1935	C.I.	1936-1959	C.I.
1	Rodríguez Acosta Palacios, Manuel J.	0,3	Marañón Lavín, Ildefonso	0,4	Bedoya Amusatogui, José	0,2
2	Rojas Herrera, Francisco Fernández	0,3	Armero Manjón, Pedro Ybarra	0,4	Bohórquez Gómez, Fermin	0,2
3	Osuna, Gregorio F.	0,3	Menchacatorre, José M.	0,4	Nogueras Pérez, Salvador	0,2
4	Jiménez Arévalo, Francisco	0,3	López López, Manuel	0,4	Medina Villalonga, Rafael	0,2
5	López Sáez Balluerca, Manuel	0,3	Guardiola Sunyer, Salvador	0,4	Soto Ybarra, Armando	0,2
6	López Zayas, Luis	0,3	Delgado Rios, Antonio	0,4	Borrero Hortal, Juan	0,2
7	Villanueva González, Emilio J.	0,3	Bilbao Martínez, Joaquín	0,4	Medina Benjumea, Rodrigo	0,2
8	Alonso Calatayud, Luis	0,3	Vázquez Pablo, Juan	0,4	Atienza Benjumea, Pablo	0,2
9	Palacios Antelo, José	0,3	Vázquez Pablo, Ignacio J.	0,4	Moreno Cova, Félix	0,2
10	Rojas Herrera, Ricardo Miralles	0,3	Torres García, Valeriano	0,4	Alarcón Lastra, Luis	0,2
11	Dalmases, Mariano González	0,3	Salvador Posadas, Pedro	0,4	Sundheim Díaz Trechuelo, Carlos	0,2
12	Fernández, Manuel Echevarría	0,3	Lasso Vega Quintanilla, Andrés	0,4	Benjumea Puigcerver, Javier	0,2
13	Moreno, Francisco	0,3	Dávila Agreda, Alvaro	0,4	Solís Atienza, Fernando	0,2
14	Peinado, Juan de Dios	0,3	Rojas Marcos, Eusebio	0,4	Guardiola Fantoni, Salvador	0,2
15	Godoy Rico, Diego	0,3	Conde Alcalá, Manuel	0,4	Domecq Díez, Juan Pedro	0,2
16	Parera Jiménez, Luis	0,3	Martínez Martínez, Emilio	0,4	Bohórquez Gómez, José	0,2
17	Rodríguez Bolívar, Eduardo	0,3	López Zayas, Luis	0,4	González Gordon, Manuel M.	0,2
18	Mendez Vellido, José	0,3	Ariza Villasclaras, Francisco	0,4	Beca Mateos, Rafael	0,2
19	Montealegre Rojo, Victoriano	0,3	López López, Rafael	0,4	Beca Mateos, Manuel	0,2
20	Fernández Osuna, Leandro	0,3	López Luque, Manuel	0,4	Díez Lacave, Lorenzo	0,2

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.5.9. Centralidad de vector propio (B) de los principales actores de la red de socios, por periodos

Nº	1886-1913	B	1914-1935	B	1936-1959	B
1	López Sáez Balluerca, Manuel	36,0	Armero Manjón, Pedro	52,1	Fdez. Bobadilla Ragel, Enrique	31,3
2	Fernández Osuna, Gregorio F.	33,5	Vázquez Pablo, Ignacio J.	40,4	Fdez. Bobadilla González, Maria Luisa	31,2
3	López Zayas, Luis	31,9	Vázquez Pablo, Juan	40,4	González Abreu Silva, Angeles	31,2
4	Jiménez Arévalo, Francisco	28,5	Ybarra Menchacatorre, José M.	38,0	Fdez. Bobadilla González, Vicente	31,2
5	Alonso Calatayud, Luis Miralles	26,3	Delgado Rios, Antonio	37,1	Fdez. Bobadilla González, Rafael	31,2
6	Dalmases, Mariano	24,9	Guardiola Sunyer, Salvador	37,1	Fdez. Bobadilla González, Manuel	31,2
7	Conde Alcalá, Manuel	24,0	Lasso Vega Quintanilla, Andrés	36,3	Fdez. Bobadilla González, Enrique	31,2
8	López Sáez, Miguel	23,1	Marañón Lavín, Ildefonso	35,1	Fdez. Bobadilla González, Angela	31,2
9	Rodríguez Acosta Palacios, Manuel J.	23,1	Bilbao Martínez, Joaquín	32,0	Domínguez Roqueta Q., Joaquín	28,5
10	Palacios Antelo, José	23,1	Salvador Posadas, Pedro	31,9	Tejero González Vizcaíno, José	27,1
11	López Medina, Francisco	20,3	Dávila Agreda, Alvaro	31,5	Bedoya Amusatogui, José	27,1
12	Morales García Herreros, Luis	19,9	Benítez Mata, José	22,9	González Gordon, Manuel M.	25,1
13	Osuna Jiménez, Francisco	19,7	Moreno Rodríguez, Juan M.	21,6	Díez Lacave, Lorenzo	24,8
14	López Sáez, Rafael	19,7	Abaurrea Cuadrado, Luis	21,5	Díez Gutiérrez, Salvador	24,7
15	López Atienza, Francisco	19,7	Benjumea Zayas, Eduardo	19,5	Quijano Gómez Rueda, Carmen	24,5
16	Villanueva González, Emilio J.	19,1	Fernández Escobar, Manuel	15,8	Quijano Gómez Rueda, Manuel	24,5
17	Rodríguez Bolívar, Eduardo	19,0	Lastra Romero Tejada, Carlos	15,5	Quijano Gómez Rueda, Antonio	24,5
18	Pastor Molto, José	16,8	Fernández Palacios Labraña, Pedro	15,3	Grosso Portillo, Antonio Luis	24,1
19	Sánchez García, Enrique	16,2	Solís Desmaissieres, Pedro	15,3	Osborne Vázquez, Ignacio	23,5
20	Montealegre Rojo, Victoriano	15,8	Rojas Marcos, Eusebio	14,1	Camacho Baños, Angel	22,8

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.5.10. Grado de centralidad (G.C.) de los principales actores de la red de consejeros comunes de sociedades andaluzas

Nº	1922	G.C.	1930	G.C.	1950	G.C.
1	Foronda, Mariano	15,1	Mendaro, José Santiago	12,5	Armero Manjón, Pedro	12,4
2	Hernández Rózpide, Pablo	15,1	Luescher, Rodolfo	11,2	Eulate Mata, Joaquín	12
3	Luca Tena Caño, Nicolás	14,3	Gáldiz Mendiola, José Antonio	11,2	Fernández Campos, Manuel	10,9
4	Noel García, José Raoul	14,3	Schulthess, Augusto	11,2	Santiago Castiella, Gregorio	8,6
5	Bindschedler, Rodolfo	13,5	Combet, Antonio	11,2	Goizueta Diaz, Ricardo	8,6
6	MacMahon, Pedro	13,5	Bindschedler, Rodolfo	11,2	Semir Carros, Jaime	8,6
7	Luescher, Rodolfo	13,5	Foronda, Mariano	11,2	Pardo Urdapilleta, Manuel	8,6
8	Combet, Antonio	13,5	Escobar, Alfonso	11,2	Foronda, Mariano	8,6
9	Messean, Albert	11,1	Ussía Cubas, José Luis	10,5	Benjumea Puigcerver, Javier	8,6
10	Ducoing, Francois Alexis	11,1	Mendoza Sáez Argandoña, Carlos	9,9	Bordegaray Arroyo, Tomás	8,2

Fuente: elaboración propia, a partir de *Anuarios Financieros*

Cuadro A.5.11. Grado de intermediación (G.I.) de los principales actores de la red de consejeros comunes de sociedades andaluzas

Nº	1922	G.I.	1930	G.I.	1950	G.I.
1	Maíz Velarde, Ricardo	9,1	Ussía Cubas, José Luis	6,4	García Vinuesa, Angel	11,5
2	Montes Díaz, Andres	7,0	García Vinuesa, Angel	2,7	Ussía Cubas, José Luis	11,1
3	Rodríguez Acosta González, Miguel	5,6	Mendoza Sáez Argandoña, Carlos	2,7	Menjíbar Fresneda, Andrés	10,5
4	Foronda, Mariano	2,7	García González, Manuel	1,9	Armero Manjón, Pedro	6,5
5	Hernández Rózpide, Pablo	2,7	Armero Manjón, Pedro	1,4	Onraita Imaz, Benito	5,7
6	González Méndez, Antonio	2,1	Bravo Díaz Cañedo, Juan Antonio	0,1	Eguiagaray Pallarés, Pascual	5,6
7	Alburquerque Martínez Tejada, Alfredo	0,2	Bindschedler, Rodolfo	0,0	Ybarra Gómez Rull, Nicolás	5,3
8	Luca Tena Caño, Nicolás	0,0	Schulthess, Augusto	0,0	Silvela Montero Espinosa, Francisco	3,6
9	Luescher, Rodolfo	0,0	Soto Reguera, José	0,0	Benjumea Heredia, Francisco	3,6
10	Cocagne, Leon	0,0	Combet, Antonio	0,0	Oriol Urquijo, José María	3,6

Fuente: elaboración propia, a partir de *Anuarios Financieros*.

Cuadro A.5.12. Lugar de residencia de los socios de la red, 1886-1959, por número de empresas

Número de empresas	2	3	4	≥ 5	Todos Red
Andalucía	93,7	96,0	96,1	96,1	94,4
Madrid	2,3	2,3	1,2	2,1	2,2
Extremadura	0,8	0,4	0,5	0,6	0,7
País Vasco	0,8	0,2	1,2	0,6	0,7
Cataluña	0,6	0,6	0,5	0,0	0,6
Protectorado	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2
C. León	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2
C. Valenciana	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2
Otras regiones españolas	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1
Francia	0,2	0,0	0,5	0,0	0,2
Gran Bretaña	0,1	0,4	0,0	0,6	0,2
Portugal	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2
Bélgica	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.5.13. Principales socios de la región, por número de constituciones (CO) y periodos*

Nº	1886-1913	CO	Nº	1886-1913	CO
1	Malbay Cruces, Rafael	9	11	Figueroa Torres, Alvaro	6
2	Abarzuza Ferrer, Fernando	8	12	Figueroa Torres, Gonzalo	6
3	Echevarría Moreno, Francisco	8	13	Gómez Rodríguez, Manuel	6
4	Caro Piñar, Faustino	7	14	Guerrero Sepulveda, Jerónimo	6
5	Conejero Sánchez, Antonio	7	15	Lacave Arrigunaga, José Luis	6
6	Jiménez Arévalo, Francisco	7	16	Lacave Meyer, Carlos	6
7	Lázaro Sánchez, Pedro	7	17	López Sáez Balluerca, Manuel	6
8	Baeyens Pleyer, Arturo	6	18	MacPherson Ramírez, Enrique	6
9	Bueno Muñoz, José	6	19	Rodríguez Acosta Palacios, Manuel J.	6
10	Caro Riaño, Agustín	6	20	Taillefer Panyagua, Augusto	6
Nº	1914-1935	CO	Nº	1914-1935	CO
1	Fernandez Sánchez Puerta, Mariano	6	11	Martí Artigas, Juan	4
2	Adame Peña, Rafael	5	12	Miñón Pérez Vargas, Antonio	4
3	Alcalá Campos, Juan	4	13	Montes Huidobro, Pedro De	4
4	Argudo Flores, Joaquín	4	14	Nacle Herrera, Juan	4
5	Ariza Villasclaras, Francisco	4	15	Pallarés Delsors, Luis	4
6	Armero Manjón, Pedro	4	16	Romero Valverde, Eduardo	4
7	Centeno González, José	4	17	Romero Valverde, Enrique	4
8	Delgado Brackembury, Miguel	4	18	Serrano Palma, Rafael	4
9	Fajardo Vílchez, Aurelio	4	19	Trujillo González, Diego	4
10	León Chacón, Juan Manuel	4	20	Abellán Gómez, Antonio	3
Nº	1936-1959	CO	Nº	1936-1959	CO
1	González Gordon, Manuel M.	13	11	Marqués Iñiguez, Miguel	7
2	Martín Navarro, Miguel	11	12	Martín Navarro, Ignacio	7
3	Beca Gutierrez, Pedro	10	13	Nogueras Pérez, Salvador	7
4	Guerrero Vázquez, Basilio	9	14	Caballero Noguera, Luis	6
5	Carranza Gómez Pablo, José León	8	15	Domenech Romero, José M.	6
6	Martín Navarro, Narciso	8	16	Domínguez Roqueta Quintero, Joaquín	6
7	Borrero Hortal, Juan	7	17	González Gordon, Pedro N.	6
8	Díez Hidalgo, Manuel	7	18	Luca Tena Luca de Tena, José	6
9	Luca Tena Luca de Tena, Carlos	7	19	Luca Tena Luca de Tena, Luis	6
10	Marqués Iñiguez, José	7	20	Medina Benjumea, Rodrigo	6

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *En negrita, los socios que no formaban parte de la red principal.

Cuadro A.5.14. Principales socios de la región, por número de constituciones (CO), 1886-1959*

Nº	1886-1959	CO	Nº	1886-1959	CO
1	González Gordon, Manuel M.	13	21	Delgado Lazo, Francisco	7
2	Carranza Gómez Pablo, José L.	11	22	Díez Hidalgo, Manuel	7
3	Martín Navarro, Miguel	11	23	Domínguez Ortiz, Juan	7
4	Beca Gutierrez, Pedro	10	24	Fernandez Sánchez Puerta, Mariano	7
5	Malbay Cruces, Rafael	10	25	Figuroa Torres, Alvaro	7
6	Guerrero Vázquez, Basilio	9	26	Jiménez Arévalo, Francisco	7
7	Abarzuza Ferrer, Fernando	8	27	Lázaro Sánchez, Pedro	7
8	Adame Peña, Rafael	8	28	López Sáez Balluerca, Manuel	7
9	Baeyens Pleyer, Arturo	8	29	Luca Tena Luca De Tena, Carlos	7
10	Domínguez Roqueta Quintero, Joaquín	8	30	Marqués Iñiguez, José	7
11	Echevarría Moreno, Francisco	8	31	Marqués Iñiguez, Miguel	7
12	Feu Marchena, Manuel	8	32	Martín Navarro, Ignacio	7
13	Martín Navarro, Narciso	8	33	Nogueras Pérez, Salvador	7
14	Morales García Goyena, Luis	8	34	Tejero González Vizcaíno, José	7
15	Taillefer Panyagua, Augusto	8	35	Armero Manjón, Pedro	6
16	Borrero Hortal, Juan	7	36	Borrero Blanco, Mariano	6
17	Caballero Noguera, Luis	7	37	Bueno Muñoz, José	6
18	Caro Piñar, Faustino	7	38	Cantos Nadal, Francisco	6
19	Conde Alcalá, Manuel	7	39	Caro Riaño, Agustín	6
20	Conejero Sánchez, Antonio	7	40	Casado Torreblanca, Rafael	6

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *En negrita, los socios que no formaban parte de la red principal.

Cuadro A.5.15. Principales socios de la región, por capital aportado (millones de pesetas de 1913) a la constitución de sociedades, 1886-1959*

Nº	1886-1959	Cap.	Nº	1886-1959	Cap.
1	Borrero Blanco, Mariano	8,0	21	Velasco Sotillos, Alfredo	1,1
2	Domínguez Iñiguez, Pablo	6,6	22	Sundheim Cueva, Justa	1,1
3	Cámara Benjumea, José M. de la	4,8	23	Benjumea Taravillo, Fernanda	1,0
4	Martínez Pinillos Sáenz, Miguel	4,3	24	Adame Peña, Rafael	1,0
5	Soler Barcia, Hermenegilda	3,1	25	Pelmaecker Van Der Ween, Luis de	1,0
6	Goizueta Díaz, Ricardo	2,3	26	Moreno Rodríguez, Juan M.	1,0
7	<i>Basilio Camino Hermanos</i>	2,3	27	Portillo Pardo, Aurelio del	1,0
8	García Espín, Fernando	2,3	28	Tovia Reinares, Justo	1,0
9	Miñón Pérez Vargas, Antonio	2,3	29	González Abreu Silva, Angeles	0,9
10	Medina Garvey, Luis	2,1	30	Martínez Martínez Pinillos, José	0,9
11	<i>Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya</i>	2,1	31	Delgado Lazo, Francisco	0,9
12	<i>R. Beca</i>	2,1	32	Larios Larios, José Aurelio	0,9
13	Sáinz Maza Sáinz, Joaquín	1,5	33	Serna Almenada, Entimio de La	0,9
14	Lagares Torne, Antonio	1,3	34	Castel Sáenz, Simón	0,9
15	Bertemati Pareja, Manuel J.	1,3	35	González Auriolos López Argueta, José	0,9
16	<i>Cía. Ibérica Electricidad Thompson Houston</i>	1,2	36	Benjumea Burín, Rafael	0,8
17	Crooke Larios, Enrique	1,2	37	Thys, Enrique	0,8
18	Caballero Noguera, Luis	1,2	38	Malbay Cruces, Rafael	0,8
19	Pelayo Sánchez, Pedro	1,2	39	Nogueras Pérez, Salvador	0,8
20	Gómez Mateos, Juan	1,2	40	Mac Pherson Ramírez, Enrique	0,8

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA. *En negrita, los socios que no formaban parte de la red principal. En cursiva, empresas que actuaron como socios fundadores de otras sociedades.

Cuadro A.5.16. Categoría socio-profesional de los socios de la red, por número de empresas constituidas, 1886-1959

Número de empresas	2	3	4	≥ 5	Red	Total socios
Del comercio	24,9	29,1	34,0	36,0	26,8	20,6
Propietario	18,0	16,0	17,3	16,9	17,6	13,2
Industrial	11,5	12,7	8,3	10,3	11,5	13,0
Empleado	7,1	6,5	5,8	3,7	6,7	6,5
Abogado	5,5	5,9	7,1	11,0	6,0	3,6
Ingeniero	3,0	5,7	5,1	8,8	4,0	1,9
Militar	2,6	2,7	3,2	2,2	2,7	1,6
Médico	2,5	2,3	1,9	0,7	2,4	2,4
Oficio	1,1	1,3	1,3	0,7	1,1	3,1
Estudiantes	1,0	0,8	1,3	1,5	1,0	1,4
Perito	1,3	-	1,9	-	1,0	0,5
Funcionario	0,9	0,6	-	-	0,8	0,9

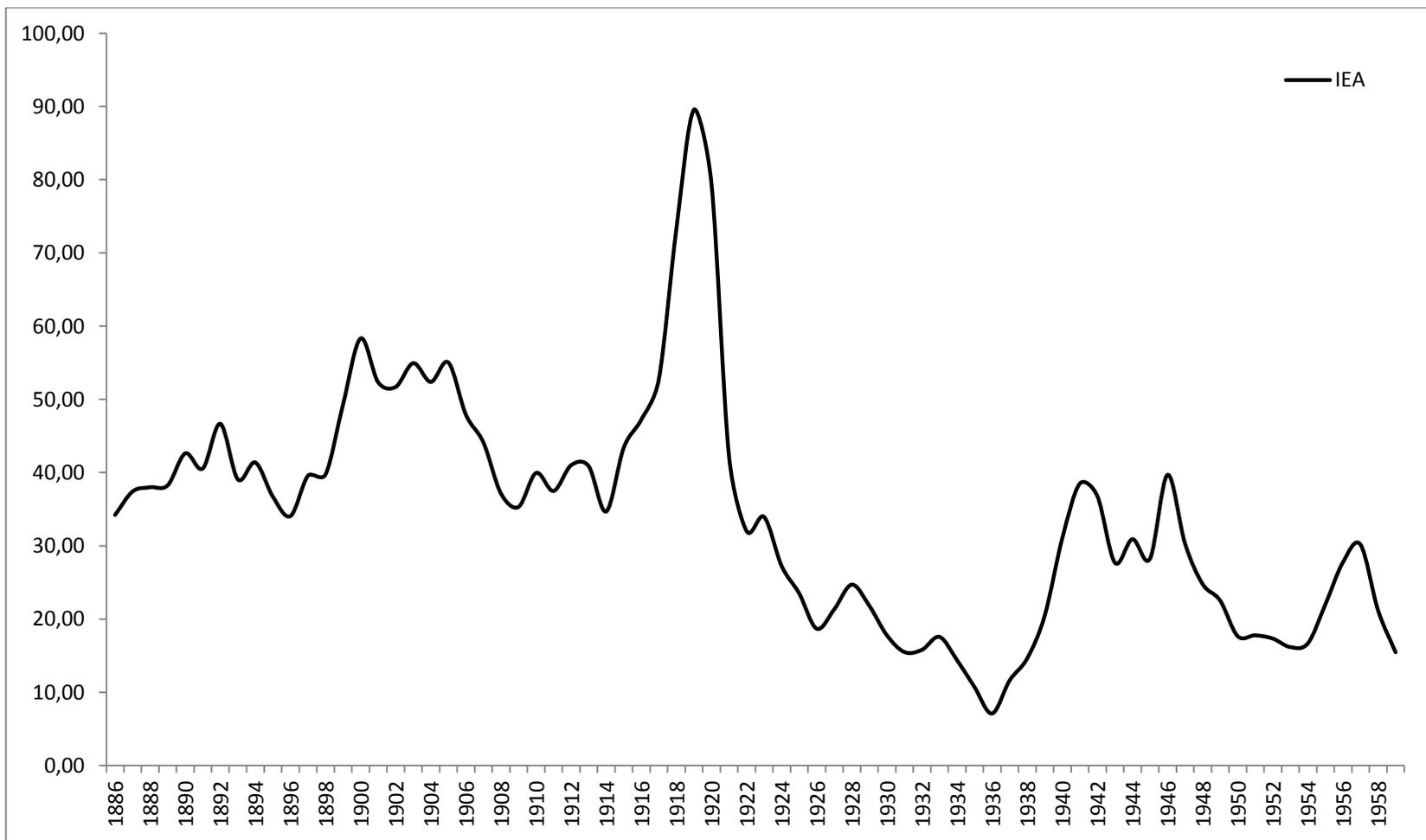
Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro A.5.17. Porcentaje de socios con estudios superiores de los socios de la red, por número de sociedades constituidas, 1886-1959

Número de empresas	2	3	4	≥ 5	Red	Total Socios
Derecho	5,5	5,9	7,1	11,0	6,0	3,6
Medicina	2,5	2,3	1,9	0,7	2,4	2,4
Ingeniería	3,0	5,7	5,1	8,8	4,0	1,9
Carrera militar	2,6	2,7	3,2	2,2	2,7	1,6
Enseñanza	0,5	1,7	0,6	-	0,7	0,9
Perito	1,3	-	1,9	-	1,0	0,5
Titulado Mercantil	-	-	-	-	-	0,2
Otras titulaciones	0,3	0,8	1,3	0,7	0,5	0,2
TOTAL	15,8	19,2	21,2	23,5	17,2	11,4

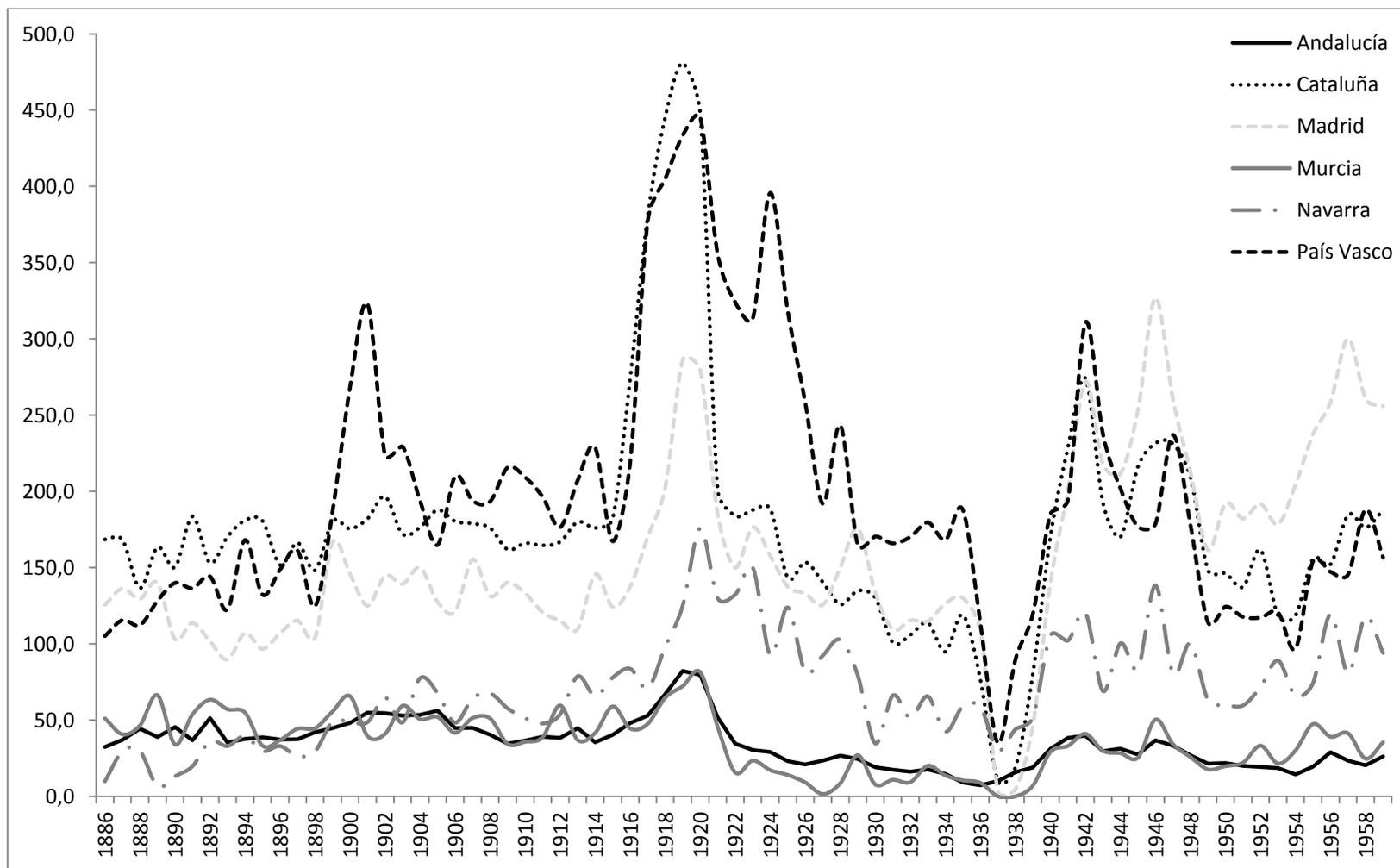
Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Gráfico A.5.1. Índice de empresarialidad de Andalucía (IEA), 1886-1959 (sociedades creadas por millón de habitantes)



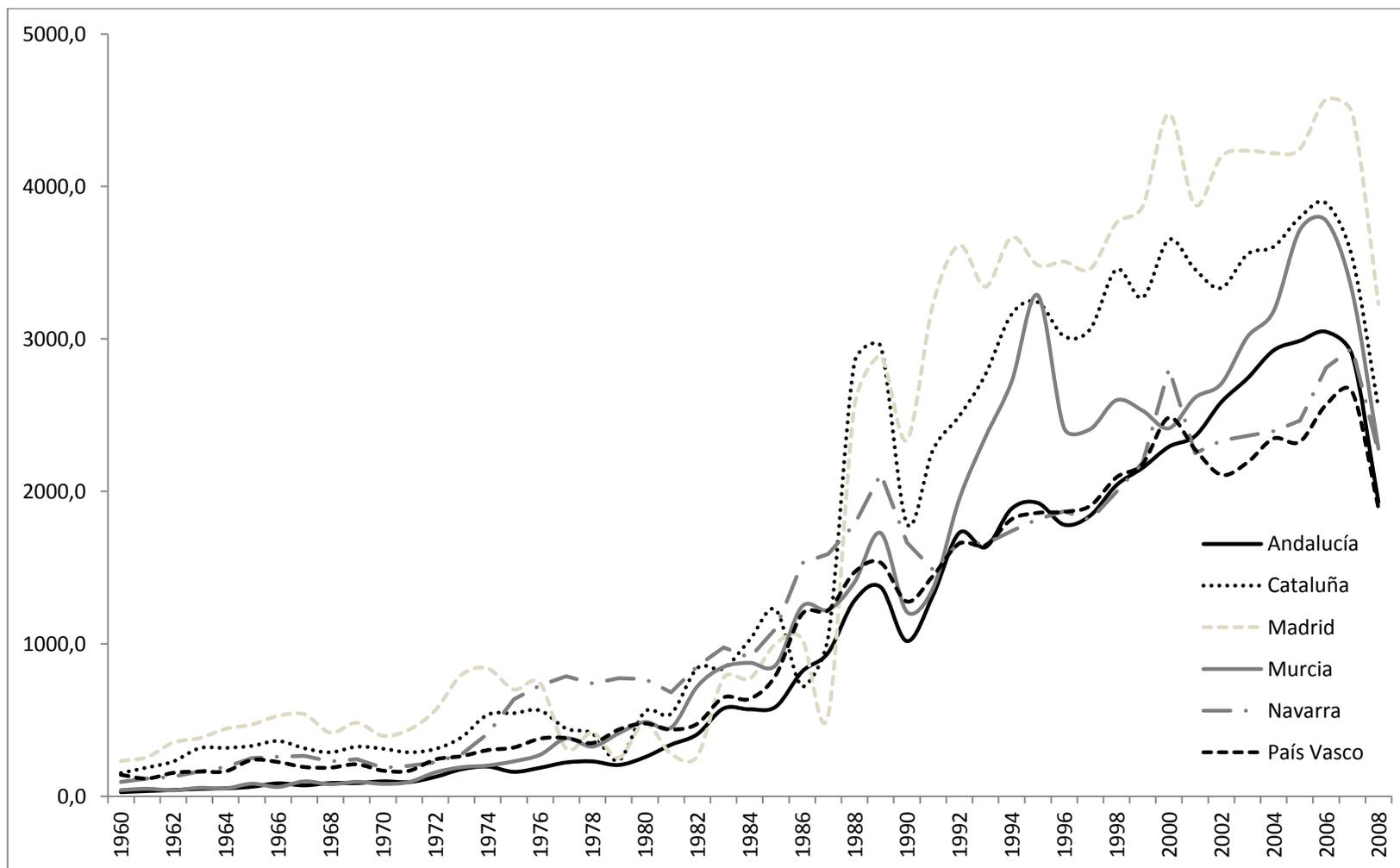
Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA (número de sociedades) e INE (población).

Gráfico A.5.2. Índices de empresarialidad de Andalucía y otras regiones españolas, 1886-1959 (socs. por millón de habs.)



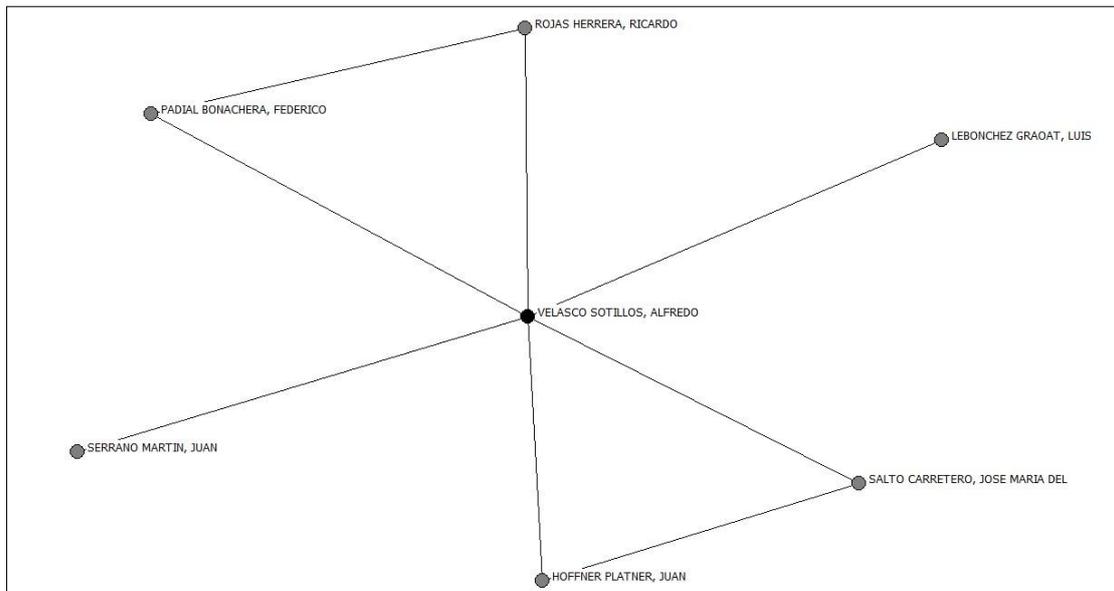
Fuente: elaboración propia, a partir de *Estadísticas* (número sociedades) e INE (población).

Gráfico A.5.3. Índices de empresarialidad de Andalucía y otras regiones españolas (socs./millón de hab.)



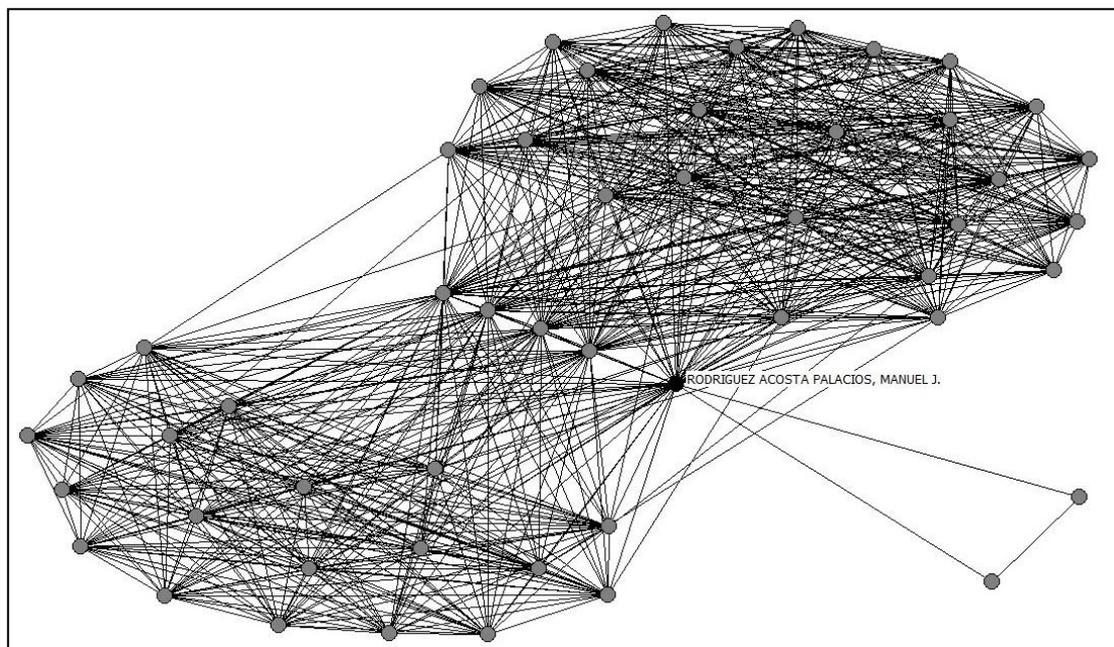
Fuente: elaboración propia, a partir de *Estadísticas* (número sociedades) e INE (población).

Gráfico A.5.4. Egonet de Velasco Sotillos*



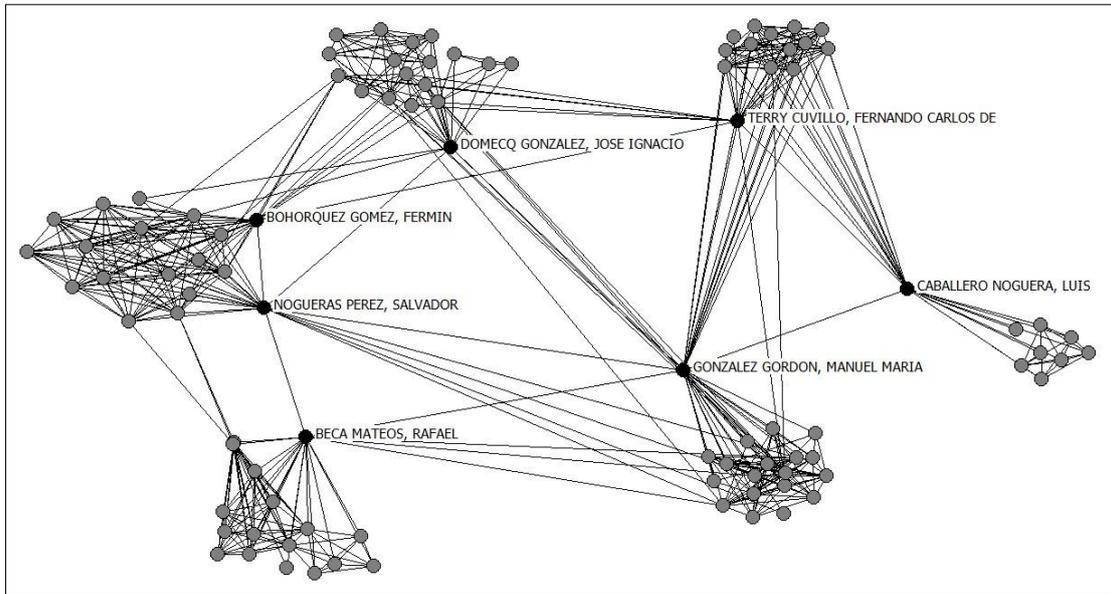
Fuente: elaboración propia. *Los socios relacionados con Velasco (en el centro) se conectan a su vez con otros grupos dentro del componente principal. Pero si aquel no estuviera, la red perdería conectividad.

Gráfico A.5.5. Egonet de Manuel Rodríguez Acosta Palacios*



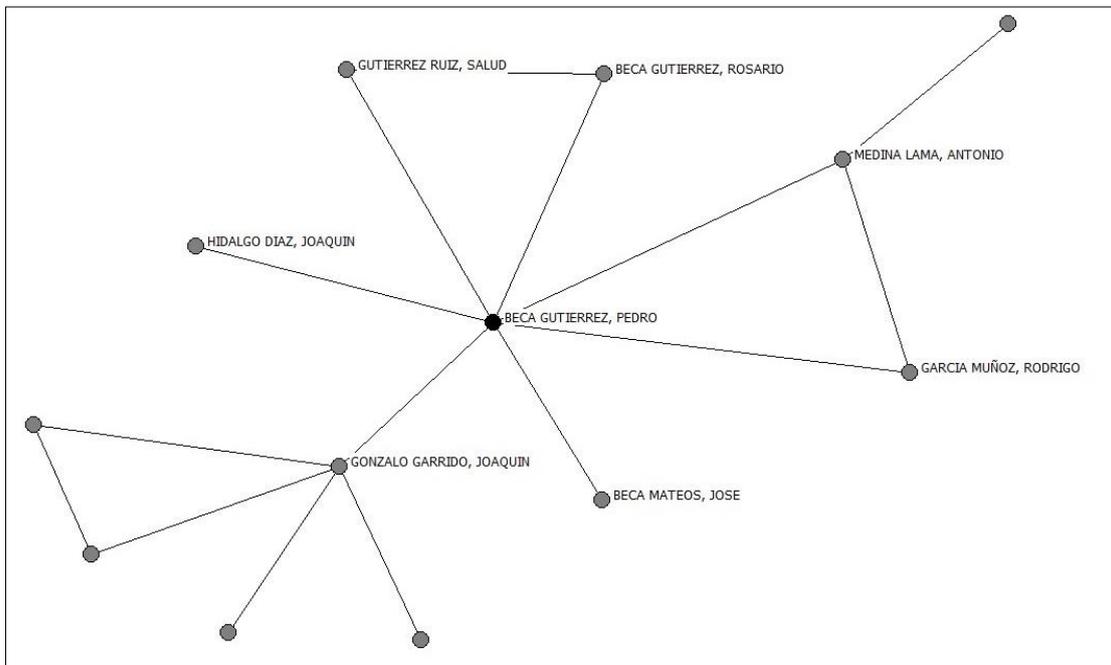
Fuente: elaboración propia. Aunque Rodríguez Acosta presenta una elevada centralidad, la configuración tipo *web* de la red permite que, en el caso de que aquel faltara, el resto de actores siguieran conectados.

Gráfico A.5.6. Redes sevillanas y gaditanas (configuración tipo *branch*) *



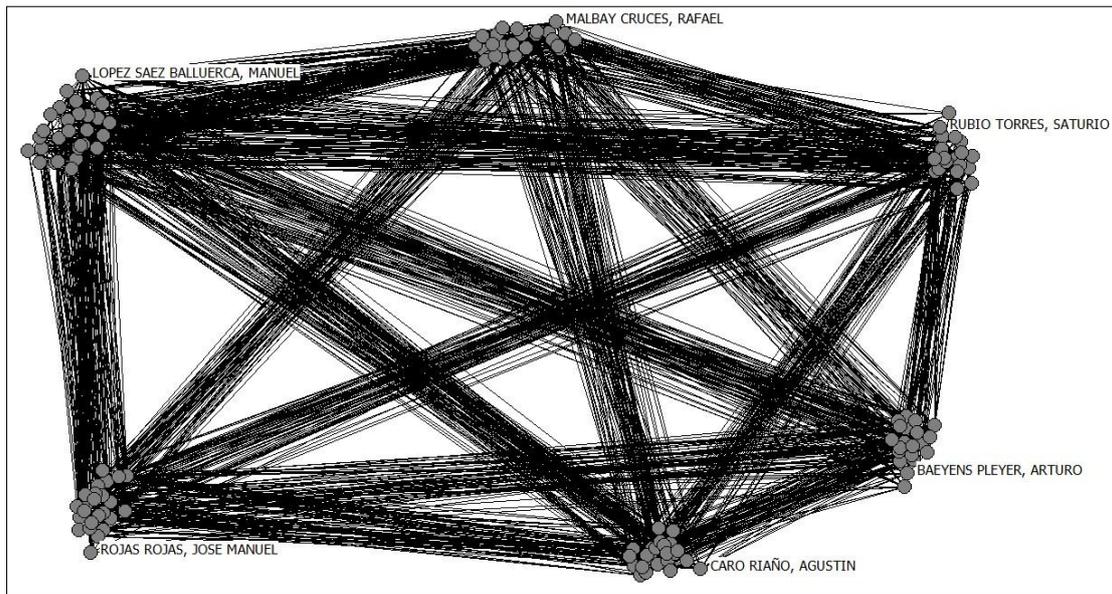
Fuente: elaboración propia. *En la configuración conocida como *branch*, los principales actores de las subredes (marcados en negro) son los que las conectan entre sí.

Gráfico A.5.7. Red de Pedro Beca Gutiérrez (configuración tipo *hub*) *



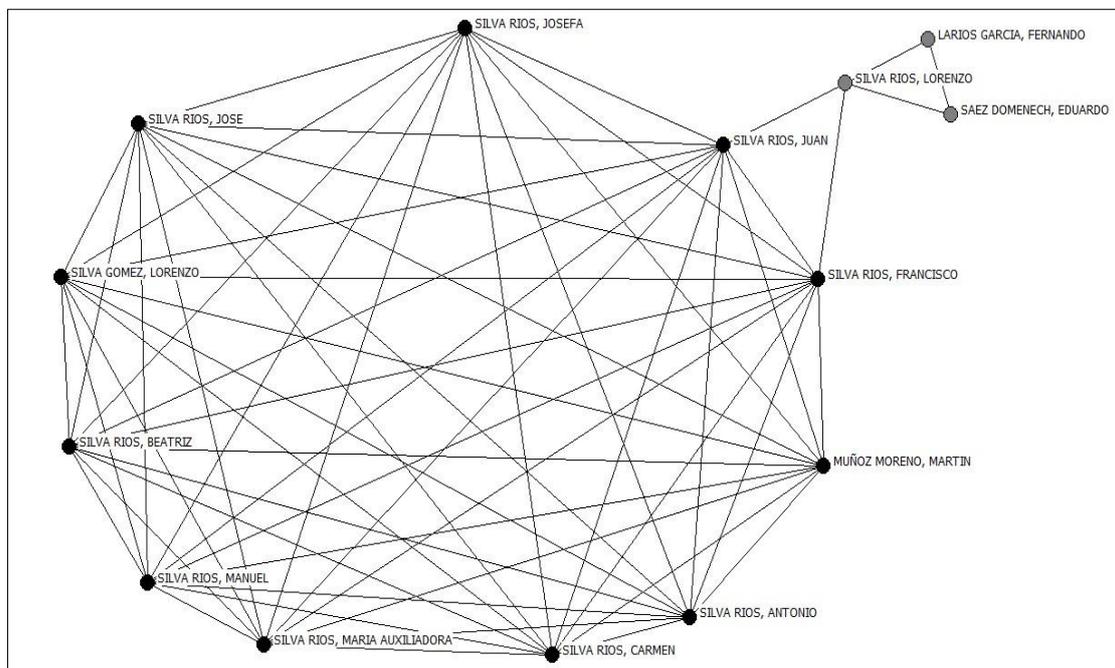
Fuente: elaboración propia. * En la configuración tipo *hub*, un actor ocupa una posición central y permite la transmisión de la información al resto de actores.

Gráfico A.5.8. Redes granadinas (configuración tipo web) *



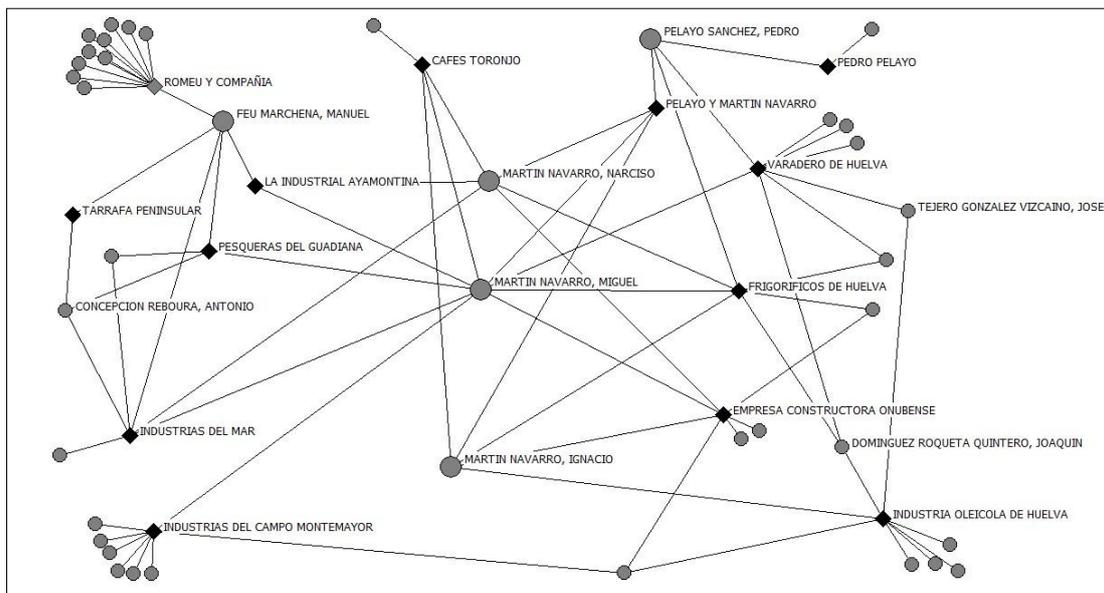
Fuente: elaboración propia. *En este tipo de redes, la mayor parte de los socios se conectan a socios de otros subgrupos, sin necesidad de los actores centrales. Así, en caso de perder a uno de estos últimos, la red se recompone con facilidad, permitiendo que continúe el flujo de información.

Gráfico A.5.9. Red Silva (configuración tipo web) *



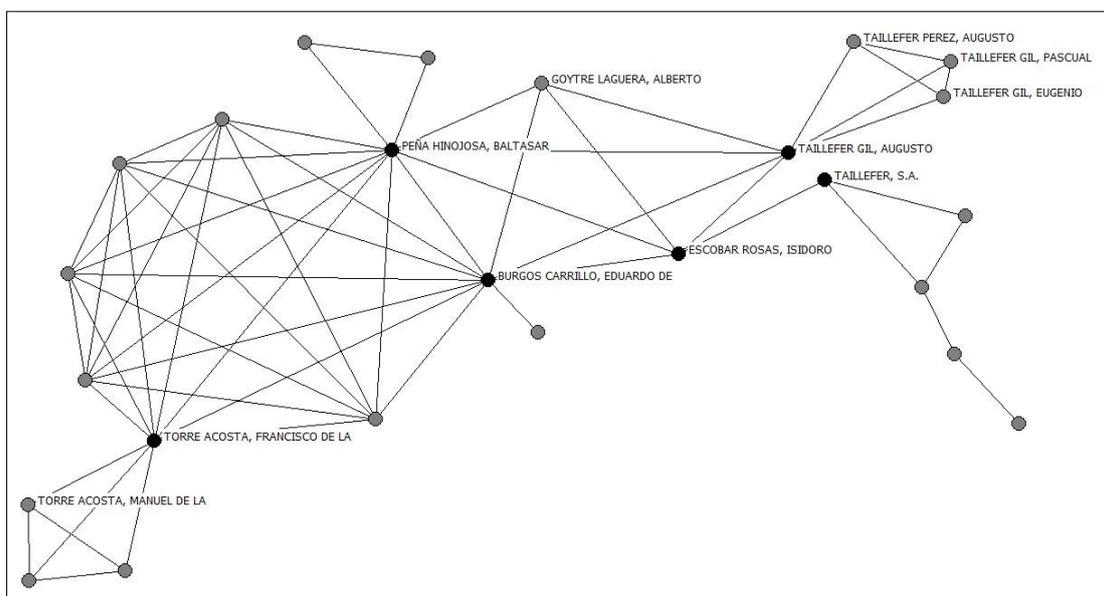
Fuente: elaboración propia. * En el centro de la imagen, la red Silva ejemplifica la configuración tipo web; a su vez, algunos de sus miembros enlazan con otra red, en el extremo superior derecho de la imagen. También se aprecia el carácter familiar de las relaciones.

Gráfico A.5.10. Red Martín Navarro (configuración tipo *bisagra*)*



Fuente: elaboración propia. *Esta red presenta una configuración que podría denominarse *bisagra*. Los actores más centrales están representados por círculos de mayor tamaño, y las empresas por cuadrados; los hermanos Martín Navarro, en el centro de la imagen, articulan una única red mediante la unión de dos redes más pequeñas, de dos sistemas empresariales distintos (Huelva y Ayamonte).

Gráfico A.5.11. Red Taillefer (tipo mixto)*



Fuente: elaboración propia. *En esta red malagueña, la más destacada de las que no estaban vinculadas al componente principal de la red andaluza, conflúan redes con distintas configuraciones. En oscuro, los actores más centrales.

Conclusiones

En las páginas anteriores se ha completado el análisis del sistema empresarial andaluz durante el periodo 1886-1959, en una investigación que pretende haber realizado algunas contribuciones a la historia económica y empresarial. Desde una óptica instrumental, se ha perfeccionado el tratamiento de los datos para construir y examinar series de creación de compañías e inversión empresarial a partir de una información que cuenta con una amplia tradición en la disciplina; además, se ha aplicado de manera novedosa la metodología del análisis de redes sociales al estudio de la empresarialidad en el largo plazo. Ambas aportaciones, y especialmente la segunda, pueden ser adaptadas para la investigación de territorios que cuentan con fuentes similares; por el momento, la ausencia de trabajos similares no posibilita comparaciones con otras regiones españolas, aunque seguramente puedan hacerse en un futuro próximo. Desde el punto de vista de la argumentación, todos los capítulos han incluido una revisión de la literatura teórica que ha permitido insertar las preguntas en debates relevantes que superan el ámbito de la región andaluza; del mismo modo, se ha realizado un estado de la cuestión sobre las causas del atraso relativo de Andalucía, así como de su historiografía empresarial. Por último, se ha ofrecido nueva información sobre compañías y socios, sobre su distribución en el territorio, y sobre los distintos tipos de redes de creación de sociedades que se han identificado.

De este modo, se han podido responder las preguntas que se formulaban en la introducción, y que se resumen a continuación:

1) En primer lugar se ha planteado si la evolución de los indicadores de creación de sociedades e inversión empresarial en Andalucía fue similar a la de otras regiones españolas. Aunque las tendencias de los ciclos de la región meridional coincidieron con las del conjunto de la economía española, en las fases alcistas Andalucía creció a un ritmo menor, mientras que las fases negativas de los ciclos fueron más acusadas. La perspectiva comparada rebaja, por tanto, el optimismo con que pueden valorarse coyunturas aparentemente positivas, como los inicios del siglo XX o algunos años de las décadas de 1940 y 1950, pero sobre todo los que siguieron a la Primera Guerra Mundial, que inauguraron una “edad de plata” de la economía española. Pero el comportamiento de la región no fue equivalente al de la media nacional sin sus territorios más avanzados: desde los años del conflicto mundial las provincias andaluzas, con la excepción de Sevilla, fueron superadas por otras provincias españolas distintas de las líderes –es decir, distintas de las primeras en industrializarse–. Después de la Guerra Civil, todas las provincias andaluzas, incluyendo Sevilla, vieron como

aumentaba la distancia con respecto a aquellas que estaban por encima de la media nacional, distancia que solo comenzaría a acortarse fuera del periodo que comprende este trabajo.

2) La segunda cuestión a examinar ha sido si se modernizó el sistema empresarial andaluz al ritmo que demandaba la segunda revolución tecnológica. La transformación fue lenta y limitada, más formal que de fondo. Con respecto a la forma jurídica de las compañías y al papel de la sociedad anónima, hasta 1914 su evolución fue muy similar a la del resto del país; a partir de ese año, sin embargo, se marcaron diferencias y se ralentizó la adopción del principal tipo de sociedad de responsabilidad limitada; al mismo tiempo, las compañías andaluzas perdieron posiciones en el conjunto de la gran empresa española. No se produjo una sustitución de actividades de baja productividad por otras de mayor productividad; al contrario, sobre todo tras la Guerra Civil se incrementó la importancia relativa de sectores como la agricultura y la construcción. Salvo excepciones puntuales, las industrias pautadoras de la segunda revolución tecnológica –química orgánica, material eléctrico, motor de combustión– tampoco aumentaron su peso en la estructura empresarial de la región; y, además, una de las principales actividades, la minería, ligada a compañías y mercados internacionales, entró en crisis después de la Primera Guerra Mundial.

3) ¿Existieron en la región espacios dónde se adelantó la modernización económica? Después de identificar una treintena de sistemas empresariales locales, y de valorar la evolución de sus indicadores, se ha concluido que fueron pocos los que pudieron convertirse en “territorios de progreso”. Lo lograron, en cierta medida, los sistemas redistribuidores de Sevilla y Málaga, que aunaban rentas de situación y tradición comercial ligada a mercados exteriores, que pudieron diversificar su tejido industrial sin abandonar la especialización agroalimentaria; Huelva, que recibió la influencia positiva del sistema minero de la Faja Pirítica, para posteriormente y con ayuda estatal establecer un polo industrial; los sistemas agroindustriales de Cádiz-Jerez y Granada, que se convirtieron en distritos industriales desarrollando las externalidades marshallianas, articulados en torno al sector vitivinícola y al azucarero, respectivamente; Córdoba, que partiendo de una economía agroalimentaria desarrolló una industria moderna como consecuencia de la acción directa de grupos empresariales mineros que actuaban en los sistemas vecinos; y Linares-La Carolina, que consiguió enlazar el ciclo de la minería y la metalurgia del plomo con el de la construcción de automóviles, manteniendo las características de un distrito industrial. Otros sistemas

empresariales perdieron dinamismo cuando sus especializaciones decayeron, como fue el caso de Almería, ligado a la exportación de materias primas, o de Ayamonte, vinculado a la pesca y la industria conservera.

4) En relación con la pregunta anterior, el análisis de las relaciones entre los distintos sistemas ha mostrado que en el periodo considerado, la región se estaba constituyendo como un espacio empresarial integrado. Aunque, como cuando se utiliza otro tipo de indicadores, el proceso alcanzó una mayor intensidad en la mitad occidental, en el triángulo formado por Cádiz, Huelva y Sevilla; la importancia de este último sistema confirma la idea de la “sevillanización” de la economía andaluza durante la primera mitad del siglo XX. En las provincias orientales, el sistema de Granada perdió peso paulatinamente después de la etapa de creación de las azucareras; y el sistema de Málaga ejerció en todo momento la función de intermediación entre las dos mitades de la región.

5) Uno de los tópicos más extendido y debatido sobre el desarrollo económico andaluz es el de la ausencia de empresarialidad. Para abordarlo se ha construido un indicador homologado por la literatura específica sobre el tema, el número de empresas creadas por habitante, que se ha contrastado con el de otras regiones y provincias. De la comparación se deduce que la dotación de empresarialidad de Andalucía ha sido, desde finales del siglo XIX hasta los años ochenta del siglo XX, notablemente inferior a la de las regiones y provincias más dinámicas, así como a la media nacional. La respuesta a estas diferencias debe buscarse tanto en las oportunidades de negocio que ofrecía la economía regional como en el desigual reparto de la riqueza y la renta, así como en los bajos niveles educativos de su población.

6) Pese a todo, existió en la región un impulso empresarial autóctono que articuló distintos tipos de redes de creación de sociedades, predominantemente en los sectores agrario y comercial, y que contaron con un marcado carácter familiar. La mayoría de las redes, sobre todo las más importantes, se vinculaban entre sí, dando lugar a una gran red que se extendía por la mayor parte de los sistemas empresariales locales, y que conectaba con grupos de intereses nacionales y, en menor medida, internacionales. El análisis estructural de la red confirma la debilidad de los vínculos débiles, aquellos a los que la teoría asigna un papel primordial en la transmisión de la información que permite mejorar la empresarialidad.

Entre las futuras líneas de investigación que pueden derivarse de este trabajo las más atractivas son las relacionadas con los sistemas empresariales y las redes de creación de sociedades. Ambos temas pueden analizarse recurriendo a información cualitativa que permita profundizar en su conocimiento. En el caso de los sistemas locales, habría que conocer mejor los efectos de la actividad de las compañías y de los grupos empresariales sobre el territorio, así como su capacidad para difundir la modernización económica. En el caso de las redes, sería conveniente estudiar cómo se crean y reproducen, cuáles son los mecanismos y las pautas que aplican al descubrimiento de las oportunidades de negocio, la forma en que se movilizan para conseguir financiación, cómo se desempeñan una vez que las compañías han sido creadas, cómo ponen fin a sus estrategias de colaboración y, lo más interesante, cómo se relacionan con el entorno. En este sentido, parece necesario combinar elementos institucionales formales –políticos y jurídicos– e informales –sociológicos y culturales– con elementos estrictamente económicos o empresariales para conseguir resultados satisfactorios.

El análisis de los principales actores de la red también abre nuevas oportunidades de investigación: además de conocer a los empresarios que crearon más compañías, a los que invirtieron más capital, a los más innovadores o a los más mediáticos, sería conveniente estudiar a los socios que ocuparon las posiciones de mayor centralidad y ejercieron de nexo entre distintas subredes.

Apéndices

Apéndice 1. El Registro Mercantil como fuente para la historia económica

El análisis de la actividad empresarial en Andalucía que se presenta en esta tesis se ha realizado fundamentalmente a partir de la información contenida en el Registro Mercantil. Se trata de una fuente de naturaleza jurídica que ha sido ampliamente utilizada por la historiografía económica española, sobre todo a partir de la publicación en 1978 de un artículo de Jiménez Araya sobre formación de capital y ciclos económicos⁹⁸⁹. Sus características, virtudes y debilidades, han sido expuestas en numerosos trabajos, y a lo largo del texto se señalan los aspectos específicos que afectan a las cuestiones estudiadas –como la construcción de indicadores agregados o la información cualitativa sobre los socios– por lo que no parece necesario hacer una descripción muy detallada⁹⁹⁰.

Tradicionalmente, las compañías mercantiles se creaban mediante acuerdos verbales o ante notario. El Código de Comercio de 1885 estableció la obligatoriedad de inscribir los principales actos de la vida jurídica de las sociedades en un registro público, con el propósito de incentivar la actividad empresarial⁹⁹¹. Así, desde 1886, en cada capital de provincia funcionó un registro provincial, en el que se registraban las compañías previamente constituidas ante notario⁹⁹². Los registros contaban con dos tipos de libros independientes, en los que se anotaban las actuaciones de las empresas y de los socios, respectivamente, y en las provincias costeras había un tercer libro,

⁹⁸⁹ Jiménez Araya (1978). Pero existían precedentes: Ruiz Almansa (1929), Ceballos (1931), Muñoz Linares (1950), Vicens Vives y Llorens (1958), Izard (1971) Roldán (1973), Tortella (1973) y Botrel y Chastagnaret (1973).

⁹⁹⁰ Las posibilidades que ofrece el registro para la historia económica pueden verse, por ejemplo, en Martín Rodríguez, Hernández y Garrués (1997), en Garrués, Hernández y Martín Rodríguez (2002), en los textos recogidos en Martín Rodríguez, Hernández y Garrués (eds.) (2003) y en Tafunell (2005).

⁹⁹¹ La publicidad de los datos sobre las empresas elimina costes de información. El Código de Comercio de 1829, inspirado en sus aspectos reguladores en la legislación napoleónica, había creado el Registro Público de Comercio, con funciones similares al Registro Mercantil. Pero muchas sociedades se constituían mediante contratos privados o verbales y no se inscribían en el Registro, aunque era preceptivo hacerlo. Los registros públicos de empresas cuentan con una amplia tradición en Europa Occidental. De 1844 data la *Joint Stock Companies Registration and Regulation Act*, en el Reino Unido (actualmente las funciones de registro las cumplen las *Companies House*); en Alemania, el *Handelregister* tiene su origen en 1897; y en Francia, el *Registre du commerce et des sociétés* en 1919.

⁹⁹² Las escrituras de protocolos notariales suplen hasta 1886 la ausencia del Registro Mercantil para el estudio de las sociedades y empresarios de un territorio. Véase, para el caso catalán, Soler (2003).

dedicado a los buques. La inscripción era obligatoria y socios y sociedades debían registrar, entre otros datos, su nombre o razón social, la clase de comercio o el tipo de operaciones que pretendían desempeñar y la fecha de inicio de las mismas; el domicilio; las escrituras de constitución de sociedad; las emisiones de acciones y obligaciones, los títulos de propiedad industrial y el otorgamiento de poderes a terceras personas. En el caso de las sociedades, además debían incluirse las modificaciones del contrato de constitución, la rescisión, disolución, reactivación, transformación, fusión o escisión de la entidad, así como la creación de sucursales y el nombramiento y cese de administradores, liquidadores y auditores. Una vez inscritos en el Registro, las sociedades y los empresarios tenían que incluir en toda su documentación, correspondencia, notas de pedido y facturas, el domicilio y los datos identificativos de su inscripción, así como la forma jurídica de las sociedades y, en caso de mencionar el capital, tenían que hacer referencia al capital suscrito y al capital desembolsado. El incumplimiento de estas prescripciones estaba penalizado por el Ministerio de Economía y Hacienda. El Código de Comercio de 1885 también establecía la creación de un Registro Mercantil central que recogiera la información procedente de los Registros Provinciales y que, con carácter anual, publicara una *Estadística* con el número y capital de las sociedades constituidas y disueltas en el país.

La primera publicación de las *Estadísticas* fue elaborada por la Dirección General de los Registros Civil y de la Propiedad y del Notariado, vio la luz en 1901 y recogía los datos correspondientes a los años 1886-1898; en 1911, la Dirección General de los Registros y del Notariado publicó la información del periodo 1899-1909, e inició la edición anual de los indicadores mercantiles, incluida en los *Anuarios de los Registros y del Notariado*, que se ha mantenido hasta la actualidad. La utilidad como fuente de estas publicaciones –que en el texto se denominan genéricamente como *Estadísticas*– está limitada por su carácter de resumen de los principales indicadores societarios⁹⁹³, y por los errores tipográficos que presentan hasta mediados del siglo XX. A pesar de estas limitaciones, se ha recurrido a las *Estadísticas* para realizar la comparación entre las provincias andaluzas y otras provincias y regiones españolas⁹⁹⁴; y se han empleado los datos agregados para España, publicados por Tafunell hasta

⁹⁹³ La presentación de la información ha experimentado cambios desde las primeras publicaciones, pero a lo largo de todo el periodo han incluido datos provinciales de creación y capital social de las compañías por forma jurídica.

⁹⁹⁴ Véase capítulos 2 y 5.

2002⁹⁹⁵, y su continuación hasta la actualidad, extraída del *Instituto Nacional de Estadística* (INE).

Las *Estadísticas* resumían la información cuantitativa más importante de la actividad mercantil, que se enviaba a Madrid desde los registros provinciales. Pero la consulta directa de los libros de sociedades aumenta sustancialmente las posibilidades como fuente histórica del Registro Mercantil, ya que permite la depuración de los datos para obtener indicadores más fiables y proporciona información cualitativa sobre la actividad de las sociedades y las personas que intervenían en los actos jurídicos de las compañías. Estas ventajas han sido explotadas por economistas e historiadores económicos que, desde los años ochenta del siglo XX, han explotado directamente los registros para analizar la estructura empresarial de distintas provincias o regiones españolas⁹⁹⁶; y justificaron que un proyecto dirigido por los profesores Martín Rodríguez, Garrués y Hernández⁹⁹⁷, construyera una base de datos sobre empresas y empresarios andaluces (SERMA), que es la base de esta investigación.

Los registros andaluces presentan las mismas carencias que el resto de registros españoles: las derivadas de la naturaleza jurídica de la información⁹⁹⁸; del hecho de que sólo estaban obligadas a inscribirse las compañías mercantiles, lo que excluye a otros tipos de empresas, como las unipersonales, muy importantes en actividades como la agraria; recogían reconstituciones de sociedades ya existentes y sucursales de otras empresas⁹⁹⁹; y no tenían en cuenta a las empresas que, a pesar de desarrollar su actividad en la región, establecieron su domicilio social en otras regiones españolas y se inscribieron en sus registros mercantiles. Esta cuestión afecta a los sectores económicos más relevantes en términos de capital, como la minería, los ferrocarriles o la banca; grandes sociedades de estas ramas –españolas y extranjeras– se establecían en Madrid para aprovechar las ventajas de la proximidad al poder público. En Andalucía, el problema es especialmente grave en el caso de la minería, donde a las sociedades registradas en la capital del Estado deben sumarse las que lo hicieron en otras provincias

⁹⁹⁵ Tafunell (2005).

⁹⁹⁶ Las referencias a estos trabajos aparecen en el texto.

⁹⁹⁷ El proyecto, financiado como contrato de investigación de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía, se denominó “Empresarios, grupos empresariales y formación de capital en Andalucía, 1886-1959”.

⁹⁹⁸ Jiménez Araya (1978), p. 141: “los datos no suponen ni el número ni el capital de las sociedades que efectivamente se incorporan cada año a la actividad económica. En algunos casos, la sociedad inscrita no llega a tener vida activa más allá del acta de inscripción; en otros, su existencia es puramente jurídica”.

⁹⁹⁹ Estos problemas también pueden subsanarse, como se señala en el capítulo 2.

más industrializadas y vinculadas al sector extractivo, sobre todo en Vizcaya. Pero también afectó, en casos puntuales, a otros sectores, como se explica a lo largo del texto.

La recopilación de la información registral andaluza exigió cubrir la ausencia de datos para determinados periodos y provincias: en el Registro Mercantil de Almería faltan libros entre los años 1890 y 1901; y durante la Guerra Civil un incendio destruyó los que contenían la información de los periodos 1916-1924 y 1933-1934. En el primer caso, las series de capital y sociedades se completaron a partir de las *Estadísticas*; para Málaga, se utilizaron las *Memorias Comerciales* de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Málaga¹⁰⁰⁰.

Antes de iniciar la investigación, la base de datos SERMA ha sido sometida a un proceso de depuración y homogeneización –contrastando directamente la información con los libros de sociedades o con otra documentación– que hace que los resultados puedan variar con respecto a los presentados en trabajos previos. Además, se ha modificado la clasificación sectorial, que originariamente estaba basada en el modelo SEC-REG, y ha sido sustituida por una nueva, a partir del objeto social declarado por las compañías pero que sigue la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, CNAE-2009 (cuadros AP.1 y AP.2).

¹⁰⁰⁰ La subsanación de las lagunas fue realizada por el profesor Garrués. En cuanto al capital y las sociedades, el problema queda prácticamente resuelto. En la información sobre socios, no hay datos de los años 1891-1901 para Almería, ni del año 1922 para Málaga.

Cuadro AP.1. Clasificación de actividades económicas

Sector	CNAE-2009	Descripción
Agricultura y pesca	A01, A03	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
Minería	B05, B08	Industrias extractivas: incluye extracción de minerales metálicos; antracita, hulla y lignito; otras industrias extractivas (piedra, gravas, arena, sal...)
Agua	E360	Captación, depuración y distribución de agua
I. textil	C13, C14, C15	Industria textil; confección de prendas de vestir; cuero y calzado
Petróleo	C19	Coquerías y refino de petróleo
I. Química	C21, C201	Fabricación de productos químicos básicos, compuestos nitrogenados, fertilizantes, plásticos y caucho sintético; fabricación de productos farmacéuticos
Papel	C17	Industria del papel
Banca y seguros	K64, K65, K66	Banca, seguros y actividades auxiliares
Construcción	F41, F42, F43	Construcción de edificios, ingeniería civil y construcción especializada
Cemento y materiales de construcción	C23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos: vidrios, cemento, ladrillos
Telecomunicaciones	J61	Telecomunicaciones
Transporte	H49, H50, H51, H52	Transporte terrestre, marítimo, fluvial, aéreo y actividades anexas
Maquinaria eléctrica	C27	Fabricación de material y equipo eléctrico
Material de transporte	C30	Fabricación de otro material de transporte
Productos metálicos	C24, C25	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones; fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
Maquinaria	C28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.
Madera y fabricación de muebles	C16, C31	Industria de la madera y del corcho, cestería y espartería; fabricación de muebles
Artes gráficas	C18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados
Electricidad	D35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado
Hostelería	I55 e I56	Servicios de alojamiento; servicios de comidas y bebidas
Comercio	G45, G46, G47	Comercio al por menor y al por mayor, venta y reparación de vehículos de motor
Otras industrias	C22, C29, C32, C33, C271	Fabricación de productos de caucho y plásticos; vehículos de motor, otras industrias manufactureras; reparación de maquinaria; motores, generadores y transformadores eléctricos
Otros servicios	L68, M69, P85, R900, S94, S96	Actividades inmobiliarias; jurídicas y de contabilidad; educación; de creación, artísticas y espectáculos; asociativas; otros servicios personales
I. Agroalimentaria	C10	Industria de la alimentación

Fuente: CNAE-2009. La agrupación por categorías se ha realizado siguiendo los criterios más convenientes al análisis histórico.

Cuadro AP.2. Clasificación de actividades económicas del sector agroalimentario

Sector	CNAE-2009	Descripción
I. Agroalimentaria	C10	Industria de la alimentación
Conservas	C101, C102, C103	Procesado y conservación de: carne y elaboración de productos cárnicos; pescados, crustáceos y moluscos; frutas y hortalizas
Aceite	C104	Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales
Molinería y panadería	C106, C107	Fabricación de productos de molinería, almidones y productos amiláceos; productos de panadería y pastas alimenticias
Azúcar	C1081	Fabricación de azúcar
Vino y destilados	C1102	Elaboración de vinos y licores
Otras industrias agroalimentarias	C108, C105, C1105, C1107, C109	Fabricación de otros productos alimenticios; productos lácteos; cerveza; bebidas no alcohólicas; alimentación animal

Fuente: CNAE-2009. La agrupación por categorías se ha realizado siguiendo los criterios más convenientes al análisis histórico.

Apéndice 2. Análisis de redes sociales: teoría e indicadores de centralidad

Análisis de redes e historia económica

El análisis de redes sociales es un conjunto de herramientas metodológicas basadas en la teoría de grafos, que permite conocer la estructura de una red de relaciones a partir de una serie de indicadores estadísticos. Como técnica de investigación, ha evolucionado a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, y tuvo su origen en la sociología. Si, en los años noventa aún podía dudarse de su carácter teórico¹⁰⁰¹, el desarrollo experimentado en las dos últimas décadas ha hecho que algunos autores incluso consideren el análisis de redes como un nuevo paradigma de investigación en el estudio de las organizaciones¹⁰⁰². A los avances teóricos se ha sumado el desarrollo de sofisticados programas de software que facilitan los cálculos estadísticos y han contribuido a popularizar la investigación basada en análisis de redes sociales en disciplinas distintas de la sociología, entre ellas la economía y la organización de empresas¹⁰⁰³.

La historia económica y empresarial ha incorporado con cierto retraso este tipo de metodología, a pesar de las posibilidades que le ofrece. La convergencia se ha producido a través de los estudios de consejeros cruzados o *interlocking directorates*, que se popularizaron a partir de los años 1970 y que se centraron en el comportamiento de las élites económicas y en las relaciones entre las mayores compañías, prestando especial atención al papel de la banca¹⁰⁰⁴. Los primeros análisis de largo plazo de consejeros cruzados no fueron obra, por tanto, de historiadores económicos, sino de académicos de áreas relacionadas con la dirección estratégica y la organización de

¹⁰⁰¹ Salancik (1995), p. 348.

¹⁰⁰² Borgatti y Foster (2003). Este trabajo hacía un recorrido por los orígenes del análisis de redes y sintetizaba sus aplicaciones en distintas áreas de conocimiento. Más recientes reflexiones sobre la teoría del análisis de redes, en Borgatti y Halgin (2011), Freeman (2012) y Kadushin (2013).

¹⁰⁰³ Borgatti y Foster (2003); Jackson (2008).

¹⁰⁰⁴ La revisión más completa sobre la literatura de consejeros cruzados sigue siendo la de Mizruchi (1996).

empresas¹⁰⁰⁵. Posteriormente, sobre todo a desde los inicios del siglo XXI, se ha renovado la investigación con enfoque histórico y con la aplicación de las técnicas de análisis de redes sociales¹⁰⁰⁶.

El caso español cuenta con una sólida colección de estudios de consejeros cruzados¹⁰⁰⁷, pero pocos basados en el análisis de redes sociales¹⁰⁰⁸. Por el momento, sólo en Rubio y Garrués se combina esta metodología y la perspectiva histórica¹⁰⁰⁹, para identificar a la élite empresarial nacional y conocer la centralidad de la banca y el sector eléctrico en la estructura de la red de relaciones entre las mayores sociedades anónimas. Pero el análisis de redes sociales ha sido utilizado en otros trabajos que no se centran en los consejeros cruzados: en Badía et al. se evalúa la relación entre redes y el desarrollo de la inversión en la Cataluña de mediados del siglo XIX, a partir de la documentación notarial sobre la creación de sociedades en esta región¹⁰¹⁰; Garrués y Rubio también adoptan una óptica regional para analizar el grado de integración empresarial y la acción de las redes en el desarrollo andaluz contemporáneo, con información de los libros de sociedades del Registro Mercantil¹⁰¹¹; y otras investigaciones, como la de Carvajal, se remontan a la edad media para comprender el funcionamiento de las redes mercantiles castellanas¹⁰¹².

Medidas de centralidad

Una crítica habitual al análisis de redes, que va siendo superada, es que sólo permite estimar parámetros estructurales¹⁰¹³. En los últimos años, en cambio, economistas teóricos como Casson han demandado una mayor preocupación por la

¹⁰⁰⁵ Bunting y Barbour (1971) y Mizruchi (1982), para Estados Unidos a lo largo del siglo XX.

¹⁰⁰⁶ La literatura es amplia: Lundström y Ottoson (1989), Ottoson (1992), Vasta y Baccini (1997), Hopner y Krempel (2003), Rinaldi y Vasta (2005, 2008 y 2012), Mussachio y Read (2007), David et al. (2009), Windolf (2009), Ghita, Cuyvers y Deloof (2009 y 2010), Heemskerk y Fennema (2009), Bühlmann, David y Mach (2012), David y Westerhuis (eds.) (2014), Lluch y Salvaj (2014).

¹⁰⁰⁷ Desde la economía: De la Sierra (1953), Muñoz Linares (1952 y 1955), Tamames (1961 y 1977), Muñoz (1970); desde la historia económica y empresarial: Roldán, García Delgado y Muñoz (1973) Núñez Romero-Balmás (2005b), Pueyo (2006a y 2006b).

¹⁰⁰⁸ Baena del Alcázar (1998 y 2002), Aguilera (1998), Rodríguez (2003 y 2000), Santos Castroviejo (2008).

¹⁰⁰⁹ Rubio y Garrués (2012a y 2012b).

¹⁰¹⁰ Badía et al. (2010 y 2013).

¹⁰¹¹ Garrués y Rubio (2011, 2012 y 2013), y Garrués, Rubio y Hernández (2013).

¹⁰¹² Carvajal (2011).

¹⁰¹³ Véase Jack y Rose (2010), p. 263.

configuración de las redes en los estudios empíricos que abordan la relación entre estas y la empresarialidad o el capital social¹⁰¹⁴, reivindicando para ambos temas la utilidad del análisis de redes sociales.

Antes de explicar las medidas de centralidad, conviene saber que una red es un conjunto de actores que están conectados por una serie de vínculos¹⁰¹⁵. En este trabajo los actores –también se conocen como nodos– son en unos casos socios o consejeros de empresas, en otros sectores económicos o lugares de residencia de los socios o de actividad de las redes, como se explica a lo largo del texto. Se han utilizado dos tipos de indicadores: unos se refieren a características de las redes, como el tamaño o la densidad, y no son medidas de centralidad; sí lo son, en cambio, el grado de centralidad, el grado de intermediación, el grado de cercanía, el índice de centralización o la centralidad de vector propio de Bonacich. Estos indicadores han sido descritos en numerosos trabajos¹⁰¹⁶, y se pueden resumir así:

1) Densidad (D): es el cociente entre el número de relaciones que existen entre los actores y el máximo número de relaciones posibles. Muestra, por tanto, la conectividad de la red, de manera que una red en la que todos los actores estén conectados con todos los demás presentará una densidad máxima.

$$D = \frac{R_{(r)}}{R_{(p)}}$$

Donde $R_{(r)}$ es el número de relaciones reales y $R_{(p)}$ el número de relaciones potenciales o posibles.

2) Grado de centralidad o *degree* (C_D): es el número de actores de la red con los que un actor se relaciona directamente. Puede presentarse en valores absolutos o como porcentaje del número de actores a los que está unido sobre el total de actores de la red¹⁰¹⁷.

$$C'_D(v_k) = \frac{\sum_{i=1}^n a(v_i, v_k)}{n - 1}$$

¹⁰¹⁴ Casson y Della Giusta (2007), Casson (2006 y 2010b).

¹⁰¹⁵ Son muchas las definiciones de red pero esta, recogida de Borgatti y Foster (2003), p. 992, es la más simple.

¹⁰¹⁶ Los indicadores de centralidad fueron definidos en Freeman (1979), salvo la centralidad de vector propio, en Bonacich (1987). El significado de las distintas medidas, en Wasserman y Faust (2013).

¹⁰¹⁷ Se llama entonces centralidad de grado *normalizada*. Como las restantes medidas que ofrecen esta opción, será la elegida para exponer los datos en este trabajo, ya que permite la comparación entre redes de distintos tamaños.

En la fórmula de la centralidad de grado normalizada (C'_D), a es el número de conexiones y v los actores o vértices.

3) Índice de centralización o *centralization network index* ($C_X(v_K)$): es una medida que permite conocer la dependencia de la red con respecto a sus actores centrales. Una red con un índice de centralización máximo (100%) está dominada por una serie de actores con elevada centralidad; en cambio, una red con un índice de centralización mínimo (0%) es aquella en la que todos los actores se relacionan por igual con los demás, sin presencia de actores centrales. En las primeras, unos nodos tienen un control muy elevado sobre la información, ya que para que otros dos puedan relacionarse, tienen que pasar directamente por aquellos; en las segundas, las posibilidades de un actor de alcanzar a los demás son todas, porque no precisa de intermediarios.

$$C_X(v_K) = \frac{\sum_{i=1}^n [c_{max} - c(v_i)]}{n - 1}$$

En este caso, c_{max} es la máxima centralidad de grado.

4) Grado de intermediación o *betweenness* (C_B): es el número de caminos geodésicos¹⁰¹⁸ que pasan por un nodo; mide la capacidad de un actor para conectar a los demás, para hacer de intermediario en el flujo de información. Como el grado de centralidad, se puede presentar en porcentaje.

$$C_B(v_K) = \sum_{b \neq j \neq k} \frac{\sigma_{bk}(j)}{\sigma_{bk}}$$

Donde σ_{bk} es el número total de caminos geodésicos entre los nodos b y k , y $\sigma_{bk}(j)$ el número de ellos que pasan por j .

5) Grado de cercanía o *closeness* (C_C): es la capacidad de un actor de alcanzar a todos los actores de la red. Como el anterior, se puede presentar en porcentaje.

$$C_C(v_K) = \sum_{b \neq k} \frac{1}{d_{bk}}$$

d es la distancia entre los vectores o nodos b y k .

6) Centralidad de vector propio o *eigenvector centrality* (C): es la capacidad de un nodo de relacionarse con los nodos que tienen una mayor centralidad. Por lo tanto, permite medir la influencia de un actor en la red, de vincularse a los actores mejor conectados.

¹⁰¹⁸ Un camino geodésico es la ruta más corta que une a dos actores.

$$C(\alpha, \beta) = \alpha(I - \beta R)^{-1}R1$$

Donde α es el vector escalar, β mide el grado de centralidad del grupo al que está unido el actor, R es la matriz de adyacencia e I es la matriz identidad.

Las diferentes medidas, así como las representaciones gráficas de las redes, se han obtenido mediante los programas Ucinet¹⁰¹⁹ y NetDraw¹⁰²⁰.

¹⁰¹⁹ Borgatti, S, Everett, M. y Freeman, L. (2002): Ucinet for windows: Software for Social Network Analysis. Analytich Technologies, Harvard.

¹⁰²⁰ Borgatti, S, (2002): Netdraw Network Visualization. Analytich Technologies, Harvard.

Adenda. La empresa andaluza, una perspectiva sectorial

Por razones de espacio y de coherencia argumental se ha preferido dejar el análisis sectorial del sistema empresarial andaluz fuera del texto central de la tesis. A continuación se exponen, de manera resumida, las características principales y la evolución del capital societario de los sectores, que puede servir de complemento al capítulo 3 y ser de utilidad para enmarcar el estudio de los sistemas empresariales. Pero estas páginas no responden al esquema general que se ha seguido en cada capítulo, tienen un carácter descriptivo y no hay una pregunta que responder.

El tratamiento de los sectores es desigual, y depende de las posibilidades que ofrece la fuente y de la literatura existente sobre el tema. Para la minería, así como para los ferrocarriles y tranvías, actividades que fueron explotadas por sociedades registradas en otras regiones, la información de los registros mercantiles andaluces es limitada, por lo que apenas se dirá nada. El sector eléctrico, para el que los datos son muy representativos, fue analizado a partir de SERMA, por lo que no es necesario extenderse demasiado¹⁰²¹. Sobre la banca y las sociedades de crédito, en cambio, existen análisis más completos realizados a partir de otra documentación, por lo que tampoco se ha desarrollado demasiado¹⁰²². Para el resto de sectores, que no cuentan con estudios agregados desde la perspectiva empresarial, los datos sobre sociedades e inversión se han contextualizado revisando la bibliografía específica. En este sentido, son especialmente interesantes algunas actividades comerciales e industriales, sobre las que el conocimiento actual es reducido.

Los sectores se presentan ordenados según su contribución al capital neto regional que se mostraba en el capítulo 3, y están agregados a partir de la clasificación de actividades económicas CNAE-2009, como se explica en el Apéndice 2. Cuando el objeto social de una compañía declaraba varias actividades, se ha primado la transformación; así, en el caso de firmas que se dedicaban a la extracción y fundición de minerales, se han clasificado como metalúrgicas; y sociedades que elaboraban y exportaban licores se han considerado productoras de destilados. Por último, hay que advertir que cuando se habla de capital, ya sea de una empresa concreta o del sector, está referido a pesetas constantes de 1913 –a menos que se señale expresamente lo contrario– para posibilitar las comparaciones en el tiempo.

¹⁰²¹ Garrués (1999).

¹⁰²² Titos (2003).

4.1. Industria

El primero de los sectores a considerar es el industrial, el más representado en capital neto (más del 35%) y el segundo en cuanto a número de sociedades registradas en la región (34%). En las últimas décadas, la imagen de una industrialización temprana y frustrada a finales del siglo XIX ha dejado paso a una visión más ponderada que rebaja los logros iniciales y relativiza el declive posterior¹⁰²³. Entre las investigaciones que han generado la nueva interpretación de la historia económica andaluza ha destacado la reconstrucción del índice de producción industrial (IPIAN) del profesor Parejo, que permite conocer la estructura del sector (cuadro Ad. 1). La imagen no difiere demasiado de la estructura empresarial de la industria que se obtiene de los registros mercantiles (cuadro Ad.2).

Cuadro Ad.1. Estructura sectorial del producto industrial andaluz, 1886-1935

Industria	1886-1913	1914-1935
I. Agroalimentaria	58,5	57,3
I. Bienes Intermedios	11,2	18,3
I. Bienes Inversión	12,5	13,7
Otras industrias	9,3	5,7
I. Textil	8,5	5,0

Fuente: elaboración propia, a partir de Parejo (1997).

Cuadro Ad.2. Estructura sectorial de la empresa andaluza, en número de sociedades creadas (Nº) y capital neto (CN), 1886-1959

Industria	1886-1913		1914-35		1936-59		1886-1959	
	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN
I. Agroalimentaria	40,1	57,1	41,9	41,7	42	56	41,9	53,7
Prod. Metálicos y Maquinaria	10,5	21,8	10,1	0,7	9,8	13,9	10,2	13,8
I. Textil	19	7,6	16,7	5,1	13,3	13,8	15,1	10,4
Cemento, cerámica y vidrio	4,9	4,6	5,6	17,3	5,5	4,6	5,4	7
Madera y Corcho	9,4	4,3	8,1	26,4	7,3	0,8	7,5	6,5
I. Química	8,6	2,1	10	7,1	12,2	5,4	11,4	4,8
Otras Industrias	7,5	2,5	7,6	1,7	9,9	5,5	8,5	3,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia, a partir de Serma.

¹⁰²³ El estado actual de la cuestión en Sánchez Picón (2013a).

4.1.1. Industria agroalimentaria

La industria agroalimentaria ha sido la especialización secular de la economía andaluza, y es uno de los sectores mejor estudiados¹⁰²⁴. El cuadro Ad.3 contiene su estructura interna, desagregada por subsectores:

Cuadro Ad.3. Estructura empresarial del sector agroalimentario andaluz, por empresas creadas (Nº) y capital neto (CN), 1886-1959

Subsector	1886-1913		1914-1935		1936-1959		1886-1959	
	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN	Nº	CN
Vino	34,1	22	28,6	10,4	25,7	36,9	27,0	28,6
Azúcar	8,7	56,5	5,9	24,7	3,8	4,9	3,9	23,6
Aceite	12,2	7,9	19,2	33,4	20	16,1	19,2	16,0
Conservas	10,4	2,0	13,2	6,0	16,6	16,1	16,0	10,3
Molinería y panadería	21,1	8,1	21,1	14,2	19,9	9,3	20,5	9,6
Cerveza	1,2	2,2	1,5	8,9	1,2	11,5	1,0	8,3
Otras industrias	12,2	1,4	10,5	2,6	12,8	5,1	12,4	3,6

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA

En términos de inversión societaria entre 1886 y 1959, las tres especializaciones más destacadas fueron el vino, el azúcar y el aceite. Las empresas vinícolas y aceiteras, así como buena parte de las de conservas –se han incluido en esta categoría tanto conservas de vegetales como de pescado– tuvieron una clara vinculación con la exportación, mientras que las azucareras, las relacionadas con la molinería y el pan, y las de cerveza satisfacían las necesidades de la demanda interna. En 1886-1913 el azúcar y el vino prácticamente supusieron el 80% del capital neto, mientras que ninguna otra industria alcanzó el 10%. En la etapa siguiente tuvo lugar una aparente diversificación de la estructura empresarial agroalimentaria, aparente porque se correspondió con un descenso muy importante del capital societario en el azúcar y el vino; en valores absolutos, la inversión en el aceite dobló a la del periodo anterior, y supuso una tercera parte del total. Tras la Guerra Civil, todos los subsectores aumentaron su capital neto, con la única excepción de la industria azucarera, y se consolidó una estructura empresarial diversificada, en la que destacaba la producción de vino.

¹⁰²⁴ Visiones de conjunto del sector, en Parejo (1997) y Montañés (2013). La perspectiva empresarial, en Parejo (2006a), Bernal, Florencio y Martínez (2010) y Martín Rodríguez, Garrués y Hernández (1999b). El último trabajo utilizaba como fuente la información de los registros, pero analizaban conjuntamente la industria y la agricultura y pesca, hablando de “complejo agroalimentario”.

El conocimiento de la industria vinícola andaluza es desigual: el Marco de Jerez, la zona de más intensa vinculación al comercio internacional y donde se crearon las compañías más importantes, es la mejor estudiada desde la perspectiva empresarial¹⁰²⁵; en cambio la literatura es menor para el resto de áreas productoras¹⁰²⁶. Según la periodización de Maldonado¹⁰²⁷, entre finales del siglo XVIII y mediados del XIX, en Jerez y Málaga se consumió la transformación de una actividad tradicional a una agroindustria moderna, productora de caldos de calidad. Hasta la década de 1870, estas dos zonas vivieron una época dorada, relacionada con la demanda exterior y, fundamentalmente, británica; pero a partir de entonces, cayeron los precios y las exportaciones¹⁰²⁸, iniciándose una crisis que agravó la filoxera; el sector malagueño no fue capaz de sobreponerse a la coyuntura negativa, pero en el Marco de Jerez se introdujeron novedades –embotellado, producción de brandy, ginebra y otros licores, orientación hacia nuevos mercados– que permitieron la recuperación de la industria a partir de los años treinta del siglo XX¹⁰²⁹.

Con la información disponible en SERMA se ha construido una serie de capital neto (gráfico Ad.1) en la que se distinguen tres etapas: la primera, desde 1886 hasta principios del siglo XX estuvo marcada por unos elevados niveles de inversión, atribuibles a los intentos por superar la crisis agraria finisecular; entre 1900 y 1930, en cambio, el capital neto se mantuvo estable, en unos valores muy reducidos en comparación con la etapa anterior y saldos negativos en varios años, entre los que destacó 1921. En 1931 comenzó un periodo en el que se produjeron los valores máximos de la serie, durante la Segunda Guerra Mundial y los primeros años cincuenta, y sólo obtuvo valores negativos en 1936 y en los años inmediatamente posteriores al fin

¹⁰²⁵ Florencio (1981), Núñez (1984 y 1985), Simpson (1985), Cabral (1987), Abbott (1993), Ramos y Maldonado (1997), Maldonado (1998 y 1999), Ramos (1999), Montañés (2000a y 2000b) y Jiménez Blanco (2009), y Lignon-Darmaillac (2004).

¹⁰²⁶ Hay bibliografía sobre el vino de Montilla-Moriles (Fuentes, 1995 y 2000), Huelva (Fourneau, 1975; Infante Escudero, 1996, Márquez y Moreno, 2000) y Málaga (Pellejero, 1988 y 1990; Morilla, 1989 y 2000, Gámez Amián, 1990b). Parejo (1997), p. 216, se apoya en Zapata (1985) y Jiménez Blanco (1986), para afirmar que, ni por producto ni por superficie cultivada Andalucía fue una región vitivinícola.

¹⁰²⁷ Maldonado (2004), pp. 193-197.

¹⁰²⁸ Simpson (1985), pp. 168-173, la caída de la demanda del jerez en Gran Bretaña se debió a adulteraciones, campañas publicitarias contrarias y coste elevado frente a los competidores, más un cambio de gusto entre los consumidores.

¹⁰²⁹ Véase Lignon-Darmaillac (2004) sobre las grandes casas jerezanas; es uno de los pocos trabajos que traspasa el límite cronológico de la Guerra Civil.

de la guerra mundial¹⁰³⁰. Entre 1886 y 1959, más del 75% capital neto del sector correspondió al Marco de Jerez.

Cuadro Ad.3. Estadísticas del sector vino y licores, 1886-1959

Vino y licores	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	358	137	189	268
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	425,5	244,3	274,1	482,8
(%) Empresas > 80% Capital Neto	15,6	13,1	12,2	15,7
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	23,9	54,2	38,6	30,0
Capital S.A. (%)	60,8	5,3	156,4	72,2
Nº S.A. (%)	20,5	3,9	15,0	37,0
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	118.771,1	28.073,5	6.162,2	84.535,4
% Capital Neto Industrial	15,3	12,5	4,3	20,7
% Capital Neto Total	5,5	4,5	1,3	8,1
Nº Constituciones	331	127	81	123
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	253,8	200,0	221,6	330,5
Nº Disoluciones	131	45	52	34

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

En cuanto al tamaño medio de las sociedades, estuvo en torno a 100 mil pesetas de 1913 (cuadro Ad.4). Pero un grupo de 14 firmas movilizaron un capital neto medio superior a dos millones de pesetas; entre ellas había nueve gaditanas, siendo las más destacadas *González Byass*, *Garvey*, *Osborne*, *Sánchez Romate*, *Lacave*, *Sandeman*, *Barbadillo* o *Domecq*, y algunas malagueñas, como *Larios*, que compartía con las grandes empresas jerezanas la integración de la crianza y la comercialización de vinos y otras bebidas alcohólicas, como se desprende de su objeto social. Como se ha señalado en los capítulos precedentes, las sociedades vinateras, sobre todo las más importantes y longevas, tuvieron un marcado carácter familiar¹⁰³¹.

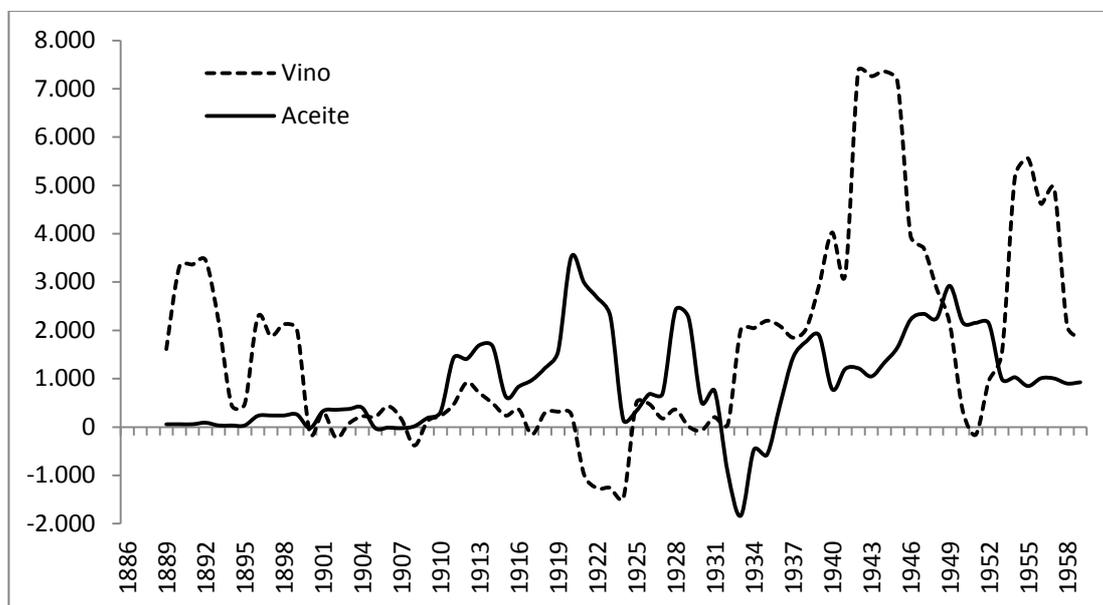
Para terminar, debe señalarse el avance de la sociedad anónima en el sector y su consolidación tras la Guerra Civil, cuando numerosas empresas surgidas en etapas anteriores como sociedades regulares colectivas adaptaron su forma jurídica. En este

¹⁰³⁰ La recuperación de las exportaciones comenzó a mediados de los años treinta y las tres décadas siguientes fueron muy positivas, como ha señalado Lignon-Darmaillac (2004)

¹⁰³¹ En el análisis de los sistemas empresariales se ha visto como empresas sevillanas, onubenses y cordobesas complementaban la producción jerezana o satisfacían la demanda local; también se ha señalado la especialización de determinados sectores en la producción de aguardientes y anisados.

sentido, al menos durante el periodo estudiado, no parece que la sociedad anónima fuera en detrimento del control familiar de las mayores firmas vinateras.

Gráfico Ad.1. Evolución del capital neto societario (miles de pesetas de 1913) de los sectores vinícola y oleícola andaluces, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Aceite

Como el vino de calidad, el aceite fue otro producto agroindustrial destinado mayoritariamente a la exportación durante el periodo estudiado y, en mayor medida que aquel, cuenta con una abundante literatura¹⁰³². Menos estudios adoptan la perspectiva empresarial, y en contadas ocasiones se supera el marco cronológico de la Guerra Civil¹⁰³³.

El aceite de oliva ha sido un producto caracterizado por su bajo valor agregado. A mediados del siglo XIX se vio beneficiado por la demanda de lubricante para

¹⁰³² La evolución del sector aceitero español durante los siglos XIX y XX, en Zambrana (1981, 1984, 1987, 1993, 2000, 2003, 2004), Zambrana y Parejo (1994) y Ramon (2000, 2003 y 2010). Andalucía, como primera región productora del país, ocupa un lugar destacado en los estudios nacionales. La industria aceitera andaluza en Zambrana (1999); para Jaén, Hernández (1999) y Garrido (2005). Datos sobre producción en Zapata (1985), Jiménez Blanco (1986) y Zambrana y Ríos (2006). Las implicaciones socioambientales del cultivo del olivar en Andalucía, en Infante-Amate (2011 y 2012).

¹⁰³³ Empresas y empresarios andaluces del sector en Castejón (1977b), Sierra Alonso (1992), Fuentes, Romero y Veroz (1998), Ramon (2000), Hernández (2001a, 2001b, 2004 y 2007), Zambrana (2008), Fuentes, Sánchez y Romero (2009), Pérez Moral (2010) y Hernández, Rubio y Garrués (2014).

maquinaria por parte de los países industrializados; solo la competencia de otras grasas industriales –minerales, de semillas– en la vertiente sectorial de la crisis finisecular impulsó la mejora de la calidad como requisito para su conversión en aceite comestible. Zambrana ha definido tres grandes etapas en la trayectoria del sector¹⁰³⁴: la primera, entre 1830 y 1939, se caracterizó por la lenta renovación de la maquinaria y la tecnología productiva, y la progresiva aparición de empresas marquistas en un contexto dominado por la exportación a granel; entre 1939 y 1952, la política autárquica, el racionamiento y los precios intervenidos provocaron el estancamiento técnico del sector, que antepuso la cantidad a la calidad¹⁰³⁵; la última etapa, de 1953 en adelante, estuvo marcada por un cambio de política económica, que supuso el fin del racionamiento y una vuelta al camino de la renovación tecnológica para competir en los mercados internacionales de aceites alimenticios, con una progresiva implantación de la empresa cooperativa. Ramon ha completado la periodización desde el punto de vista del mercado exterior, señalando que entre 1891 y 1914 el precio más competitivo del aceite español hizo que en vísperas de la Primera Guerra Mundial las exportaciones españolas se situasen al mismo nivel que las italianas¹⁰³⁶; con posterioridad al conflicto bélico, se estancaron hasta 1925, perdiendo terreno frente a las italianas, pero en los cinco años siguientes, antes del estallido de la crisis internacional, volvieron a aumentar. Tras la Guerra Civil, los rasgos generales serían los expuestos por Zambrana.

La evolución del capital societario neto (gráfico Ad.1 y cuadro Ad.4) permite distinguir tres etapas. En la primera, entre 1886 y 1910 el tamaño medio de las empresas aceiteras fue el más pequeño de los tres cortes estudiados, y sólo tres superaron el millón de pesetas constantes de capital neto. El reducido número de sociedades activas y sus pequeñas dimensiones coincide con la realidad descrita por Hernández para la provincia de Jaén: preferencia por empresas unipersonales frente a las formas societarias y recurso a la autofinanciación para modernizar las instalaciones, con los

¹⁰³⁴ Zambrana (2003), p. 281.

¹⁰³⁵ Zambrana (1999), p. 441: esta política favoreció también “la constitución de un entramado industrial en torno a los productos del olivar, sobredimensionado, con importantes deficiencias de tipo técnico y poco acorde con los requerimientos y necesidades del mercado mundial de grasas vegetales”. Sin embargo, para los olivareros fue un periodo de elevadas ganancias, debido al mercado negro y a los bajos salarios (Zambrana, 2006, p. 87).

¹⁰³⁶ Para Ramon (2003), pp. 515 y ss., el descenso del precio del aceite español con respecto al italiano se habría debido al tipo de cambio de la peseta, como señaló Zambrana (1987), p. 305, pero también a los costes laborales y a los rendimientos del cultivo.

consiguientes problemas que afectaron a la lentitud de la modernización¹⁰³⁷. Entre 1910 y 1929 confluyeron dos auges con los valores máximos de la serie, separados por un descenso del capital neto en los años 1920-1924, coincidiendo con la pérdida de competitividad apuntada por Ramon. Aumentó el número de sociedades, así como su tamaño medio –el 10% de las empresas superaba el millón de pesetas de 1913– y se consolidaron importantes compañías cordobesas y sevillanas entre las primeras posiciones, que integraban las distintas fases del proceso productivo y la exportación. En la tercera etapa continuó la recuperación de la crisis de 1929 iniciada a partir de 1934, que apenas se resintió por los efectos de la Guerra Civil, y el capital neto societario sólo decayó desde 1950 en adelante. El tamaño medio de las empresas fue inferior al del periodo de entreguerras, pero se afianzó un grupo de una veintena de grandes compañías –la mitad de ellas sevillanas– que en su mayor parte procedían de la etapa anterior y que representaban la mitad de la inversión societaria neta del sector.

Cuadro Ad.4. Estadísticas del sector aceite, 1886-1959

Aceite	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	254	49	127	209
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	359,3	217,9	371,2	350,7
(%) Empresas > 80% Capital Neto	26,0	18,4	26,8	27,8
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	19,3	62,6	29,3	24,3
Capital S.A. (%)	73,7	26,7	93,0	76,1
Nº S.A. (%)	44,0	37,7	52,6	40,1
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	66.610	10.033	19.768	36.809
% Capital Neto Industrial	8,6	4,5	13,9	9,0
% Capital Neto Total	3,1	1,6	4,0	3,5
Nº Constituciones	251	48	83	120
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	221,5	117,3	353,0	172,3
Nº Disoluciones	79	8	39	32

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Entre las veinte firmas que, durante los años 1886-1959, superaron el millón de pesetas constantes, destacaron sevillanas y cordobesas (diez y seis, respectivamente); menos peso, desde el punto de vista empresarial tuvieron Málaga (dos), aunque allí se instalaron refinerías de aceite, aprovechando la conexión de su puerto con las zonas

¹⁰³⁷ Hernández (1999), pp. 333 y ss.

productoras del interior de la región y, Jaén (dos), pese a ser la provincia olivarera por excelencia.

Azúcar

Como en el caso de los dos subsectores anteriores, la industria azucarera ha sido bien estudiada¹⁰³⁸. Desde mediados del siglo XIX hasta los primeros años del siglo XX la producción azucarera andaluza supuso entre el 80 y el 100% de la española, sin contar las provincias antillanas. En una primera fase, desde mediados del siglo XIX hasta la década de 1880, la industria azucarera fue cañera y se localizó básicamente en el litoral mediterráneo; también se produjeron las transformaciones que significaron la modernización de un sector tradicional¹⁰³⁹, con el concurso de importantes empresarios y capitalistas de la región. Esta fase no queda reflejada en los registros mercantiles, que comenzaron a funcionar en 1886¹⁰⁴⁰. A partir de ese año y hasta 1898 se ha distinguido una segunda etapa de la moderna industria azucarera española, en la que el sector remolachero se fue consolidando en perjuicio del cañero. Se abrieron dieciocho fábricas para obtener azúcar de remolacha en el país, de las que catorce estaban en Andalucía¹⁰⁴¹. Desde 1898, la pérdida de las últimas colonias supuso la reserva del mercado interior, lo que implicó una expansión desproporcionada de la inversión empresarial en el ramo de la remolacha –la caña ocupó un lugar casi simbólico– que se materializó en un exceso de capacidad que no pudo compensar el aumento del consumo de azúcar per cápita que se estaba produciendo en el mismo momento. Entre los intentos por racionalizar el sector sobresalió la constitución en 1903 de la *Sociedad General Azucarera (SGA)* con pretensiones monopolísticas¹⁰⁴², y la aparición de otras grandes

¹⁰³⁸ La evolución del sector en Martín Rodríguez (1982a, 1987, 1994, 1999b, 2009), Biescas (1984) y Jiménez Blanco (1987). La caña de azúcar, en Jiménez Blanco (1985), Puente (1985 y 1986). La situación de la industria en Andalucía durante la primera mitad del siglo XIX, en Lacomba (2005). Desde el punto de vista de la empresa, Martín Rodríguez (1982a y 2009) para las compañías granadinas, y Parejo (1990) y Jiménez Blanco (2012a) para las actividades azucareras de la familia Larios.

¹⁰³⁹ Jiménez Blanco (1985), pp. 692-693.

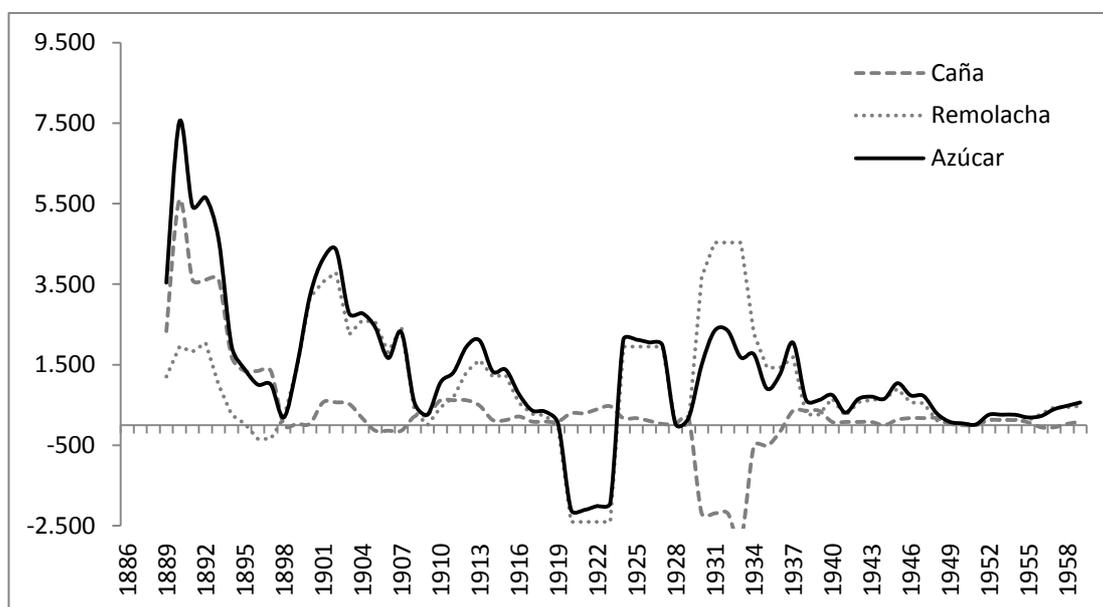
¹⁰⁴⁰ Tampoco figura, por la misma razón, la primera fábrica de azúcar de remolacha, el Ingenio de San Juan, que se estableció en la vega de Granada en 1882

¹⁰⁴¹ Entre 1888 y 1899 se constituyeron diez sociedades, todas localizadas en Granada o en pueblos de su vega, salvo *Azucarera Antequerana* y la jerezana *Sociedad Agrícola Industrial del Guadalete*.

¹⁰⁴² En *SGA* acabarían por integrarse todas las fábricas granadinas, con la excepción de las fábricas de los Larios y de los Agrela, en Motril y Salobreña, y de la *Fábrica Azucarera de San Isidro*. Martín Rodríguez (2009), pp. 23-25, ha estimado que, en el caso de las dos primeras, no encontraron razones para integrarse en *SGA* por formar parte de sus respectivos grupos empresariales y ser suficientemente rentables; en el

sociedades, como *Compañía de Industria Agrícolas* (1910) o *Ebro, Cía. de Azúcares y Alcoholes* (1911). En cualquier caso, la industria andaluza perdió peso en el conjunto nacional, pasando la primacía del sector al valle del Ebro¹⁰⁴³. Tras la Guerra Civil, como ocurrió en otros subsectores, la industria azucarera española sufrió los efectos del exceso de regulación, que fijó los precios de la remolacha, el azúcar y otros subproductos, provocando escasez de remolacha¹⁰⁴⁴. La situación no se revirtió hasta mediados de los años cincuenta.

Gráfico Ad.2. Evolución del capital neto societario (miles de pesetas de 1913) del sector azucarero andaluz, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

En cuanto a las empresas andaluzas (gráfico Ad.2 y cuadro Ad.5), tan solo 52 sociedades fueron responsables de una cuarta parte del capital neto total del sector agroalimentario, lo que supone unas dimensiones medias considerables; aunque estas cifras esconden dos tipos diferentes de compañías, en función de su especialización

caso de *San Isidro*, su consejo de administración decidió que era económicamente viable permanecer al margen de la SGA.

¹⁰⁴³ Parejo (1997), p. Entre 1900 y 1934, la cuota andaluza de producción pasó del 50 al 22%. Jiménez Blanco (1987), p. 308, ha argumentado que la riqueza azucarera y unos menores costes de producción decantaron la balanza a favor de las fábricas aragonesas. El enfrentamiento entre los intereses azucareros andaluces y aragoneses en el parlamento de la Restauración, en Martorell (1996).

¹⁰⁴⁴ Martín Rodríguez (2009), pp. 202-207. También se regularon, lógicamente, las condiciones de la distribución y asignación de los inputs necesarios para el funcionamiento de las compañías, como el combustible o los envases.

cañera o remolachera¹⁰⁴⁵. El subsector de la caña fue responsable de la mitad de las empresas creadas y de un tercio del capital societario azucarero. Seis sociedades superaron el millón de pesetas constante, de las que dos fueron especialmente significativas: *Sociedad Industrial y Agrícola del Guadiaro (SIAG)* y *Sociedad Azucarera Larios*, ambas propiedad de los Larios¹⁰⁴⁶. El anómalo –por elevado– capital social de ambas se explica por la estrategia empresarial de la familia malagueña, que optó por incluir diversas actividades agroalimentarias en *SIAG* –harinas o arroz– pero, sobre todo, por integrar todas las fases del proceso productivo del azúcar, incluyendo la propiedad de las tierras de cultivo, para garantizar las condiciones óptimas de la caña¹⁰⁴⁷.

Las 25 sociedades que obtenían el azúcar a partir de la remolacha presentaron una tipología distinta: casi el 70% movilizaron un capital social neto superior al millón de pesetas de 1913 y requirieron del concurso de numerosos accionistas para conseguir reunir los capitales necesarios. En el caso de las azucareras de la vega granadina, en la creación de las primeras fábricas se implicaron tanto capitalistas locales como propietarios agrícolas¹⁰⁴⁸. Las grandes empresas de este sistema se constituyeron antes de 1913, y once superaron el millón de pesetas de capital neto, al igual que la *Azucarera Antequerana*. La mayor iniciativa del periodo, sin embargo, fue *Sociedad Agrícola Industrial del Guadalete*, en Jerez de la Frontera, constituida en 1892 y disuelta en 1920.

Al margen del boom azucarero de finales del siglo XIX, en 1924 y 1930 se constituyeron en Sevilla dos sociedades azucareras con un tamaño considerable: *Bética*, *Cooperativa Agrícola Industrial* –que en 1930 había desplazado a *Azucarera Larios* como la mayor empresa agroalimentaria de la región– y *Azucarera San Rafael*, para desarrollar su actividad en la cordobesa cuenca del Guadalquivir¹⁰⁴⁹.

¹⁰⁴⁵ El tamaño medio de las azucareras fue de casi 2,5 millones de pesetas. Pero, en el caso de las cañeras era de 1,7 millones, mientras que el de las remolacheras superó los 3 millones de pesetas.

¹⁰⁴⁶ Las estrategias empresariales de los Larios en el sector son analizadas en Parejo (1990) y Jiménez Blanco (2010).

¹⁰⁴⁷ Las estrategias empresariales de los Larios en el sector son analizadas en Parejo (1990) y Jiménez Blanco (1985 y 2010). En el último trabajo se recalca el carácter pionero de *SIAG*, una de las primeras empresas agroalimentarias que adoptó la forma de sociedad anónima, y sus dimensiones extraordinarias, comparando su capital inicial (1869) con el de *Altos Hornos* (1882), que deflactado a pesetas de 1913 fue de 10,7 y 12,5 millones respectivamente. En 1917 *Sociedad Azucarera Larios* era la quinta mayor empresa del sector agroalimentario de España, por activos netos.

¹⁰⁴⁸ Martín Rodríguez (1982a).

¹⁰⁴⁹ Su capital neto fue de 18 y 8 millones de pesetas de 1913, respectivamente.

Cuadro Ad.5. Estadísticas del sector azucarero, 1886-1959

Azúcar	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	52	35	39	40
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	2.454,8	2.243,8	2.776,2	2.499,2
(%) Empresas > 80% Capital Neto	28,8	37,1	30,8	30,0
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	35,4	45,2	85,3	47,6
Capital S.A. (%)	91,4	86,0	115,3	94,7
Nº S.A. (%)	69,5	52,0	93,5	92,0
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	98.134	72.249	14.627	11.258
% Capital Neto Industrial	12,7	32,3	10,3	2,8
% Capital Neto Total	4,5	11,7	3,0	1,1
Nº Constituciones	49	33	10	6
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	1.608,5	1.656,5	1.983,0	720,5
Nº Disoluciones	16	8	6	2

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Las empresas azucareras andaluzas tuvieron, por lo tanto, unas dimensiones medias por encima del resto de las del sector agroindustrial. Esto fue aplicable tanto a las remolacheras, como norma general, como a un conjunto reducido de cañeras. El 75% del capital neto del sector se concentró en el periodo 1886-1913, cuando se crearon las fábricas de la vega de Granada y las principales factorías de la costa mediterránea. A pesar de que las grandes inversiones necesarias para la construcción de las instalaciones requirieron la formación de sociedades anónimas, se dieron los casos de regulares colectivas, incluso de grandes dimensiones, tanto en el subsector cañero como en el remolachero¹⁰⁵⁰. Sin embargo, salvo excepciones, como la representada por las sociedades anónimas de los Larios, la propiedad de las grandes azucareras difícilmente quedó en manos de una única familia.

Conservas

El análisis de la industria conservera plantea varios problemas. El primero es consecuencia de la agregación en un mismo epígrafe de tres especialidades poco heterogéneas como son la industria cárnica, las conservas de pescado y las conservas vegetales, con distintos ritmos de formación de capital y características diferenciadas de

¹⁰⁵⁰ Entre los productores de azúcar de caña, por ejemplo, *Agrela Hermanos* o *Hijos de Rafael Márquez*. Entre las azucareras de remolacha, *Creus y Cía.* o *Rubio Hermanos*.

sus empresas¹⁰⁵¹. El segundo radica en la desigual atención que le ha dado la historiografía. Apenas hay estudios históricos sobre la industria cárnica para España, y menos para Andalucía; lo mismo puede decirse de la industria de conservas vegetales. Por el contrario, la evolución del subsector conservero de pescado es más conocida, tanto para el conjunto del país como para la región.

La evolución del sector y las estadísticas de sus empresas se muestran en el gráfico Ad.3 y el cuadro Ad.6. En líneas generales, las sociedades que actuaron en la industria conservera andaluza fueron de reducidas dimensiones (cuadro Ad.6), y sólo en el periodo 1936-1959 aumentó ligeramente su tamaño medio con la presencia de un puñado de “grandes” –en términos relativos– empresas, relacionadas con el aderezo de aceitunas, como parte de la diversificación del entramado olivarero-aceitero señalada por Zambrana¹⁰⁵², y localizadas mayoritariamente en la provincia de Sevilla. De las diez mayores compañías dedicadas a las conservas en este periodo, únicamente nueve superaban el millón de pesetas constantes de capital neto, y de ellas ocho eran aceituneras registradas en la provincia de Sevilla¹⁰⁵³. La más importante, por capital neto, era *R. Beca y Cía.*, que fue la única sociedad que, en el ramo de las conservas, alcanzó el millón de pesetas de 1913 entre 1886 y 1935. El aderezo de aceitunas no fue demasiado relevante en lo que respecta a tamaño de las sociedades hasta el periodo de entreguerras, aunque Zambrana ha señalado que se exportaban al mercado norteamericano desde los años ochenta del siglo XIX¹⁰⁵⁴. Arenas ha apuntado que esta especialización constituía la principal de las industrias agroalimentarias sevillanas en número de empresas y empleo, y que contaba con la participación de algunos de los principales propietarios de olivar en Sevilla¹⁰⁵⁵.

¹⁰⁵¹ Esta agregación responde a cuestiones de tiempo y de espacio, porque obviamente en SERMA se han diferenciado claramente a partir de su objeto social. Parejo (1997) pp. 235-238, al elaborar su índice de producción industrial, trató las diferentes industrias conserveras como un único sector. Ante la ausencia de datos, construyó dos series, una de conservas de sardinas y atún en aceite, y otra de aderezo de aceitunas, subsectores de los que estimó que se exportaba, en su periodo de estudio, el 90% de la producción.

¹⁰⁵² Zambrana (1999).

¹⁰⁵³ De las 210 empresas conservas constituidas, 49 se dedicaban a la preparación de aceitunas, y representaron el 60% del capital neto del sector entre 1886 y 1959.

¹⁰⁵⁴ Zambrana (1987), p. 257.

¹⁰⁵⁵ Arenas (1997), p. 168: “las razones por las que el capital mercantil se interesó más por el aderezo que por el refinado parecen obvias: las menores necesidades de capitalización, la buena salida que las aceitunas tenían en el mercado exterior en general y en el norteamericano en particular, y los bajos costes de la mano de obra, al emplearse personal femenino en las labores de deshuesado y relleno”. La participación de la familia Ybarra en el negocio, en Sierra Alonso (1992), pp. 44-46.

Cuadro Ad.6. Estadísticas del sector conservas, 1886-1959

Conservas	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	212	42	87	173
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	239,2	93,5	96,1	271,6
(%) Empresas > 80% Capital Neto	23,6	26,2	27,6	25,4
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	29,4	40,1	38,1	33,6
Capital S.A. (%)	42,8	65,1	41,3	41,5
Nº S.A. (%)	20,6	21,8	11,3	24,7
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	43.009	2.516	3.529	36.965
% Capital Neto Industrial	5,6	1,1	2,5	9,0
% Capital Neto Total	2,0	0,4	0,7	3,5
Nº Constituciones	210	43	52	115
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	137,0	99,3	73,0	180,1
Nº Disoluciones	64	9	33	22

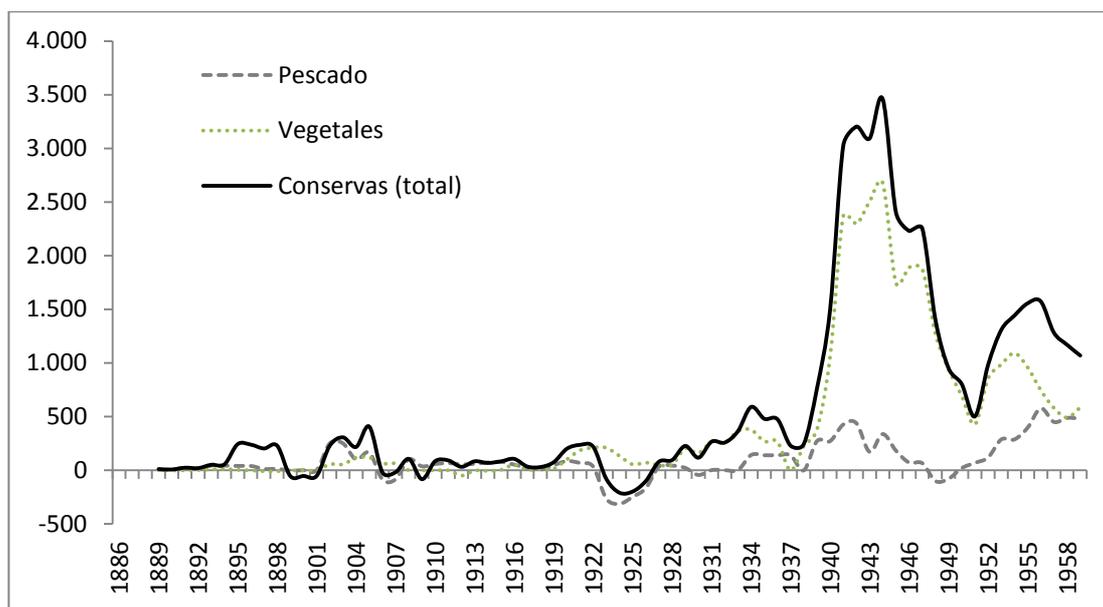
Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Casi medio centenar de sociedades se dedicaron a las conservas de vegetales que no eran aceitunas. Martínez Carrión ha trazado la trayectoria del subsector en España, entre mediados del siglo XIX y 1935, mostrando su modernización durante las dos primeras décadas del siglo XX y su difusión por el conjunto del país, los desiguales efectos de la Primera Guerra Mundial –hasta 1915 aumentó la demanda de todos los productos, pero en los últimos años del conflicto las exportaciones principales fueron conservas de legumbres y hortalizas– y la consolidación en los años veinte, con Gran Bretaña como mercado más importante¹⁰⁵⁶. En el mismo trabajo y basándose en las ECIs, el autor ofreció una visión del desarrollo de la industria en las diferentes regiones; entre 1895 y 1933 aumentó el número relativo de fábricas de conservas vegetales en Andalucía (entre el 7 y el 12% del total nacional). También apuntó la ventaja de Córdoba sobre Sevilla como principal provincia andaluza a partir de los años veinte y el avanzado grado de mecanización de algunas ramas del sector en la región.

Al margen de las aceitunas, las sociedades registradas en Andalucía dedicadas a las conservas vegetales eran de pequeñas dimensiones y elaboraban productos diversos, pero destacaron las firmas especializadas en el membrillo en Lucena, Puente Genil y Córdoba.

¹⁰⁵⁶ Martínez Carrión (1989).

Gráfico Ad.3 Evolución del capital neto societario (miles de pesetas de 1913) del sector conservero andaluz, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La trayectoria de la industria de conservas de pescado española ha sido trazada por Carmona, y Ríos ha subrayado las especificidades del subsector en Andalucía¹⁰⁵⁷. Según el primero, la conserva tradicional dio paso a la moderna especialización conservera en los últimos veinte años del siglo XIX; la primera década del siglo XX supuso el aumento de las exportaciones, que se consolidaron en la siguiente fase, hasta 1928; a partir de entonces, los efectos de la Gran Depresión llevaron a los empresarios conserveros a reorientar la producción hacia el mercado interior, una tendencia que continuó con la política autárquica tras la Guerra Civil¹⁰⁵⁸. Ríos, que ha estudiado el sector en Andalucía Occidental –junto con Galicia, el principal núcleo conservero del país en este periodo– ha mostrado que, frente al caso gallego, en el que el desarrollo de la industria se basó en la sardina, en Huelva partió del atún¹⁰⁵⁹. A principios del siglo XX, los empresarios instalados en la costa onubense constituyeron las primeras sociedades anónimas y participaron de la expansión de las conservas y del incremento de la demanda exterior durante la Primera Guerra Mundial¹⁰⁶⁰. La crisis de 1929, que

¹⁰⁵⁷ Ambos autores han señalado la fuerte implicación de esta industria con el sector pesquero. La primera aceleró el progreso del segundo, como ha mostrado Giráldez (1997). Por su parte, la industria conservera dependió en todo momento de las capturas de pescado.

¹⁰⁵⁸ Carmona (1994), pp. 131 y ss.

¹⁰⁵⁹ Ríos (1999), p. 662 y (2002), p. 51. Las almadrabas onubenses en el siglo XIX, en Miró (2001).

¹⁰⁶⁰ Ríos (2007), p. 59.

fue capeada por las empresas de conservas sardineras por las buenas costeras de los años inmediatamente posteriores¹⁰⁶¹, tuvo efectos “devastadores” sobre la industria andaluza, aunque el principal problema que se presentó en esos años, de difícil solución, fue la disminución de las capturas¹⁰⁶². Por lo que respecta a las sociedades, Carmona ha subrayado que las empresas de medianas y grandes dimensiones aprovecharon los beneficios de la Primera Guerra Mundial para establecer nuevas plantas y profundizaron los procesos de integración vertical, adquiriendo embarcaciones, fabricando sus envases –hojalata y cajas de madera– y aprovechando los residuos¹⁰⁶³. Según Ríos, las industrias conserveras andaluzas, que se concentraban en Cádiz, Ayamonte e Isla Cristina, también estaban integradas –más en Cádiz que en las ciudades onubenses– controlando todo el proceso productivo, lo que suponía fuertes inversiones¹⁰⁶⁴.

Los datos del registro confirman el predominio de las provincias de Huelva y Cádiz entre 1886 y 1959¹⁰⁶⁵. Las dimensiones medias de las compañías fueron reducidas (100 mil pesetas constantes). La representación entre las diez mayores sociedades de conservas andaluzas –incluyendo los subsectores vegetal y cárnico– fue decreciente, pasando de cuatro empresas en el 1886-1913 a ninguna en 1936-1959. Claro que no se registró en la región, sino en Madrid, la gran empresa almadrebero-conservera española, el *Consortio Nacional Almadrebero*, constituida por la presión de la dictadura de Primo de Rivera en el año 1928, con el propósito de racionalizar el sector y en la que se vieron obligados a participar los empresarios del sector¹⁰⁶⁶. Por lo que se refiere a la forma jurídica que adoptaban las compañías, la mitad fueron regulares colectivas, mientras que sólo una cuarta parte se constituyeron como anónimas. En cuanto al grado de integración de las sociedades, su objeto social era habitual que figurara, junto a la fabricación de las conservas, la actividad pesquera, si bien únicamente una de las compañías consignaba que producía sus propios envases¹⁰⁶⁷.

¹⁰⁶¹ Carmona (1994), p. 158. Añade que también influyó la tendencia decreciente del cambio de la moneda española frente a la de los países importadores.

¹⁰⁶² Ríos (1999), pp. 670-673.

¹⁰⁶³ Carmona (1994), pp. 151-153. En el caso de las gallegas, también participaron en la industria naval.

¹⁰⁶⁴ Ríos (2007), pp. 61 y 62.

¹⁰⁶⁵ Tanto en número de firmas como en capital neto, Huelva y Cádiz fueron responsables del 60 y 20% del total andaluz. La tercera provincia fue Málaga, con el 14% de las sociedades creadas y el 7% del capital..

¹⁰⁶⁶ El origen del *Consortio* en Ríos (2007). En 1930 ocupaba el 127º puesto entre las mayores empresas nacionales, según la clasificación de Carreras y Tafunell (1993).

¹⁰⁶⁷ En la industria de conservas vegetales sólo tres mencionan la fabricación de envases.

Esta última cuestión remite a los efectos de arrastre de la industria conservera – tanto de pescado como vegetal– sobre otras actividades, como la fabricación de envases de hojalata y de madera, pero también sobre otros inputs productivos –la mejora de la calidad del aceite de oliva en el caso de las conservas de pescado¹⁰⁶⁸– y al aumento de la demanda de determinadas profesiones que exigían cierto nivel de cualificación, como soldadores para los cierres de los envases.

Con respecto al subsector cárnico, La mayor parte de las 45 empresas constituidas se dedicaron a la elaboración de chacinas y embutidos, probablemente satisfacían las necesidades del mercado regional y tenían unas dimensiones modestas. La única sociedad que alcanzó el millón de pesetas fue *Sánchez Romero Carvajal*, constituida como regular colectiva en 1910, con domicilio en Jabugo y que tras la Guerra Civil realizó una serie de ampliaciones y reducciones de capital.

Molinería y panadería

En cuarta posición por número de sociedades y quinta por capital neto en la estructura empresarial agroalimentaria figuró el subsector molinería y panadería. Como ocurría con las conservas, se han agregado dos especialidades, la industria harinera y la panadera. Se trataba de actividades orientadas hacia el mercado regional, vitales para la población al producir un elemento fundamental de la dieta durante el periodo estudiado. El desarrollo de la industria harinera española es más conocido¹⁰⁶⁹, pero escasean los trabajos sobre el sector en Andalucía, al margen de la estimación de Parejo en su cálculo de la producción industrial, o el estudio de la industria harinero-panadera de Bernal sobre Alcalá de Guadaira¹⁰⁷⁰.

En las dos últimas décadas del siglo XIX se inició la modernización de la industria harinera española, con la introducción del modelo de cilindros conocido como sistema austrohúngaro, si bien su difusión fue lenta y desigual, y a principios del siglo XX su peso en el sector harinero aún era muy inferior al de la molinería tradicional¹⁰⁷¹. En estos años la industria harinera española se localizaba tanto en algunas de las principales regiones trigueras como junto a los principales núcleos de población y en

¹⁰⁶⁸ Carmona (1994), p. 130.

¹⁰⁶⁹ Moreno Lázaro (1992, 1997 y 2002), Germán (2006).

¹⁰⁷⁰ Parejo (1997), pp. 204-209; Bernal (2003). La tecnología tradicional en la molienda y panadería granadina, en Reyes (1995, 2001, 2006 y 2008).

¹⁰⁷¹ Moreno Lázaro (1997), p. 224.

provincias costeras. Entre 1900 y 1936 se produjo una relocalización del sector, que se concentró en las provincias productoras de trigo y se mantuvo, disminuido, en Cataluña. Los cambios estructurales se aceleraron tras la Primera Guerra Mundial, y en los años veinte el Estado intervino para racionalizar la oferta, regulando e incluso prohibiendo la creación de nuevas fábricas para evitar el exceso de capacidad productiva¹⁰⁷². Parejo ha considerado que Andalucía se benefició del proceso de relocalización, si bien “se mostró mucho más remisa a adoptar la fabricación por cilindros” que otras regiones¹⁰⁷³. Después de la Guerra Civil, el panorama cambió: disminuyó el consumo de pan, descendió la producción de trigo y, por el contrario, aumentó la capacidad de producción, incorporándose al régimen fabril los antiguos molinos maquileros¹⁰⁷⁴. La rígida regulación estatal durante la autarquía provocó la aparición del mercado negro, al que se desviaba una parte sustancial de la oferta. Las limitaciones afectaron a la industria panadera, así como a la venta del pan, que no fue libre hasta 1952, con el fin de las cartillas de racionamiento¹⁰⁷⁵. El exceso de capacidad sólo se resolvería a partir de 1973, fuera ya del marco cronológico de este trabajo.

Cuadro Ad. 7. Estadísticas del sector molinería y panadería, 1886-1959

Molinería y panadería	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	272	85	139	208
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	196,4	145,9	184,6	213,5
(%) Empresas > 80% Capital Neto	26,5	22,4	26,6	26,9
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	11,9	27,0	22,8	20,5
Capital S.A. (%)	62,2	26,9	73,9	74,7
Nº S.A. (%)	25,2	11,5	28,4	30,7
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	40.006	10.331	8.403	21.272
% Capital Neto Industrial	5,17	4,61	5,91	5,21
% Capital Neto Total	1,85	1,67	1,72	2,03
Nº Constituciones	271	85	74	112
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	142,2	140,5	163,4	129,5
Nº Disoluciones	96	22	44	30

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

¹⁰⁷² Germán (2006), p. 143.

¹⁰⁷³ Parejo (1997), p. 207.

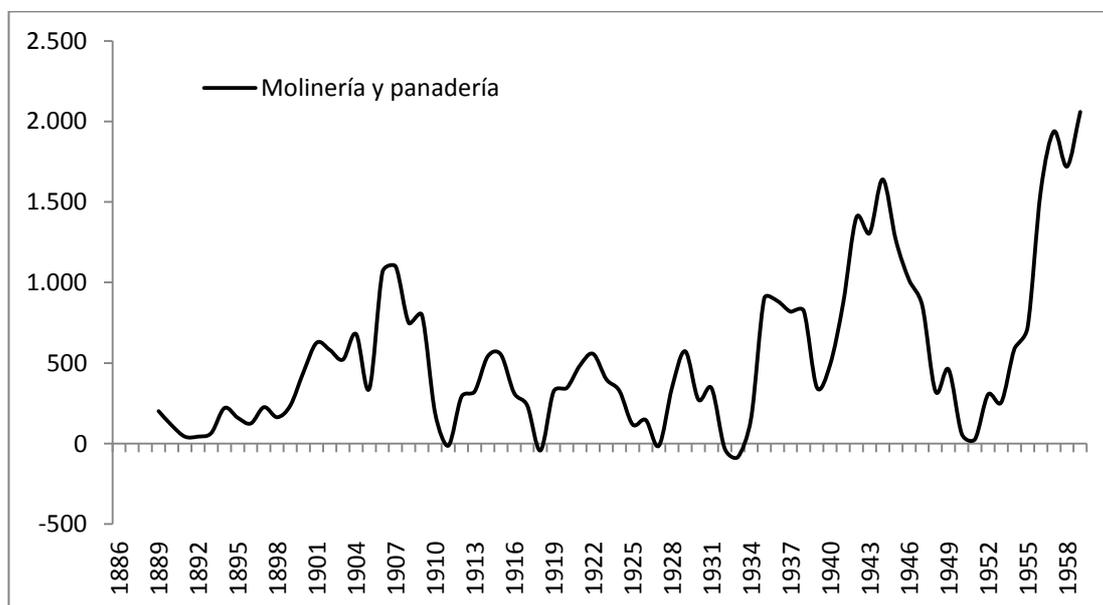
¹⁰⁷⁴ Germán (2006), pp. 145 y ss.

¹⁰⁷⁵ Bernal (2003), pp. 80-81. Las regulaciones que afectaron a la venta de harina y trigo desde 1937 preservaron la estructura industrial y empresarial existente antes de la guerra, al eliminar la competencia.

En cuanto a las empresas andaluzas (gráfico Ad.4), el 90% del capital neto y el 75% de las sociedades constituidas correspondieron a la molinería, y el resto a la panadería. Como ocurría con el aceite, ambas actividades estarían subestimadas en los registros mercantiles, por la existencia de instalaciones que no se explotaban en régimen societario. El capital medio de las firmas harineras fue superior al de las panaderas¹⁰⁷⁶, y entre las mayores firmas predominaron, por razones obvias, las primeras (cuadro Ad.7).

Entre 1886-1913 y 1936-1959 aumentó el tamaño medio de las sociedades harineras debido a la consolidación en el último periodo de un grupo de empresas de dimensiones considerables, que en su mayor parte se habían originado en etapas anteriores¹⁰⁷⁷. Con todo, en el sector predominaron las pequeñas compañías, de las que más de la mitad adoptaron formas personalistas (aunque sólo representaron el 27% del capital neto). El análisis de los socios de las empresas permite distinguir dos tipos claros: o eran asociaciones de intereses locales, en unos casos, o bien tenían un marcado componente familiar, en otros.

Gráfico Ad.4. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913) del sector molinería y panadería andaluz, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

¹⁰⁷⁶ El capital medio neto de las empresas de harinas fue de 245 mil pesetas de 1913, frente a las 60 mil de las panaderas.

¹⁰⁷⁷ En los años posteriores a 1936, 15 empresas superaban las 900 mil pesetas de capital neto, mientras que el resto tenían un tamaño medio en torno a 150 mil pesetas constantes.

Las empresas panaderas, más pequeñas, como se ha dicho, rara vez superaron 100 mil pesetas de 1913 de capital medio neto. En estos casos podían considerarse relativamente grandes, dentro de su subsector, y solo una firma, *Eureka*, constituida en Cádiz en 1918, rebasó ampliamente esa cifra. Es significativa la presencia en el sector de sociedades de responsabilidad limitada (el 50%) y el recurso a las sociedades anónimas, incluso con capitales de constitución reducidos, desde los primeros años de la década de 1910.

Cerveza y otras industrias agroalimentarias

La literatura sobre las empresas productoras de cerveza en la región es muy reducida¹⁰⁷⁸. Los registros mercantiles andaluces contienen información sobre 13 compañías dedicadas a esa actividad entre 1886 y 1959 (cuadro Ad.8 y gráfico Ad.5). En conjunto, apenas supusieron el 1% del número de sociedades agroalimentarias, si bien su capital neto superó el 8% del total. Aunque la producción industrial de cerveza había comenzado en España durante la segunda mitad del siglo XIX, su consumo fue limitado hasta bien entrada la siguiente centuria, estando restringido a los estratos sociales de mayor nivel adquisitivo¹⁰⁷⁹. En el periodo 1886-1913 se constituyeron en Andalucía cinco compañías dedicadas a esta actividad, de las cuales dos, *Cervecera Portuense* y *T.R. Osborne* –que explotaría en Sevilla la fábrica *La Cruz del Campo*, como regular colectiva– movilizaron en estos años un capital neto en torno al millón de pesetas, siendo las restantes sociedades de dimensiones más modestas. Entre 1914 y 1935 aumentó el número de compañías y el tamaño medio, con la constitución de otras dos grandes sociedades –*La Mezquita* y *El Alcázar*– y la ampliación del capital social de *El Mediterráneo*, creada a principios de siglo. El patrón de localización del sector estaba definido por la proximidad a los centros de consumo, y en este periodo se registró en Granada la *Fábrica de Cervezas la Alhambra*, por lo que existían compañías mercantiles dedicadas a la producción de cerveza en todas las provincias, con la excepción de Almería y Huelva. Entre 1936 y 1959 el sector tuvo que superar las

¹⁰⁷⁸ Los trabajos sobre empresas andaluzas se reducen a Moreno Aguayo (2011 y 2013), sobre la firma jiennense *El Alcázar*, y a una primera aproximación sobre *La Cruz del Campo*, en Mauriño (2013); sobre esta última empresa también hay un capítulo en Sala (2009). Una visión de conjunto de la industria cervecera española en García Ruiz (2003b)

¹⁰⁷⁹ La bebida alcohólica más habitual entre las clases populares españolas, como en otros países mediterráneos, era el vino. Hasta principios de la década de 1980 el consumo per cápita de cerveza no superó al de vino (Moreno Aguayo (2013).

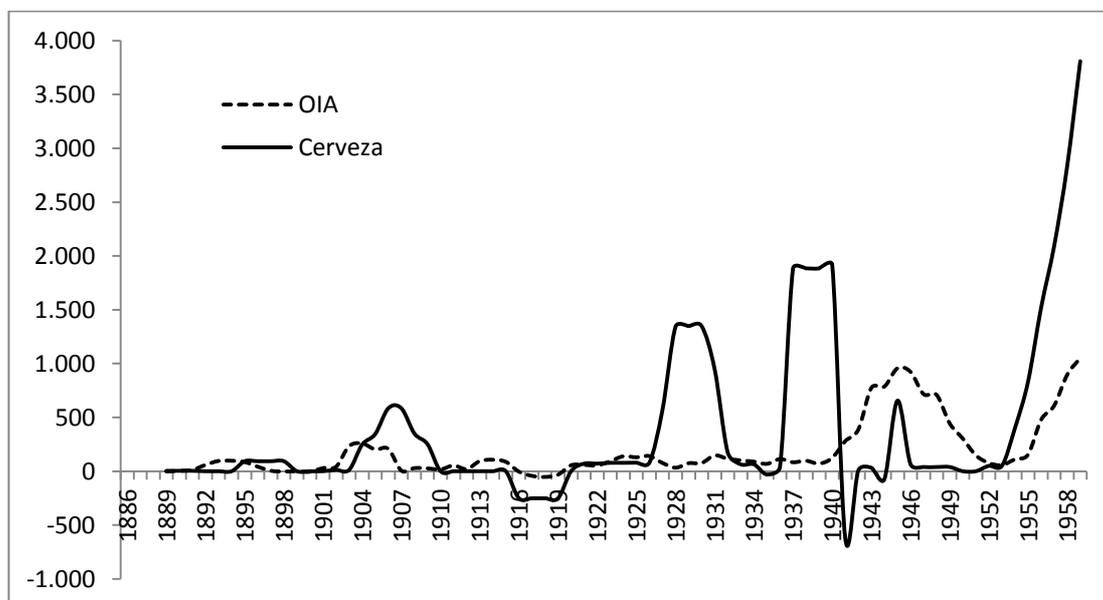
dificultades impuestas por las restricciones autárquicas, en un periodo en el que se creó una empresa en Almería y se consolidaron las principales firmas, entre las que destacó *La Cruz del Campo*¹⁰⁸⁰.

Cuadro Ad.8. Estadísticas del sector cervecero andaluz, 1886-1959

Cerveza	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	13	5	10	12
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	2.957,1	555,2	902,6	3.119,8
(%) Empresas > 80% Capital Neto	38,5	60,0	60,0	41,7
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	71,1	86,0	76,4	88,6
Capital S.A. (%)	98,3	48,0	119,2	99,4
Nº S.A. (%)	85,1	42,9	91,7	92,9
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	34.400	2.776	5.245	26.379
% Capital Neto Industrial	4,4	1,2	3,7	6,5
% Capital Neto Total	1,6	0,4	1,1	2,5
Nº Constituciones	13	5	5	3
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	1.096,1	356,0	848,2	2.742,5
Nº Disoluciones	2	0	1	1

Fuente: elaboración propia, a partir de Serma.

Gráfico Ad.5. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913) de los sectores cervecero y otras industrias agroalimentarias (OIA), 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

¹⁰⁸⁰ El capital neto de esta sociedad fue de casi 16 millones de pesetas constantes. Otras cinco compañías superaron los 2 millones de pesetas.

Con pocas excepciones, las exigencias de capital del sector hicieron que, incluso desde los primeros años, predominaran las sociedades anónimas frente a otras formas jurídicas, bien desde su constitución o bien mediante reconstituciones de otros tipos de empresa. Estadísticas del sector molinería y panadería, 1886-1959

Bajo la denominación *otras industrias agroalimentarias* se han agrupado diferentes actividades –lácteos, chocolate, caramelos, bebidas analcohólicas– que porcentualmente fueron poco relevantes en la estructura empresarial andaluza (cuadro Ad.9 y gráfico Ad.5).

Cuadro Ad.10. Estadísticas de otras industrias agroalimentarias, 1886-1959

Otras industrias agroalimentarias	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	165	49	69	133
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	111,9	45,5	62,8	128,4
(%) Empresas > 80% Capital Neto	24,8	22,4	29,0	26,3
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	27,3	55,5	38,9	36,7
Capital S.A. (%)	77,6	73,5	103,5	74,8
Nº S.A. (%)	30,6	12,0	40,0	35,6
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	15.025	1.824	1.532	11.670
% Capital Neto Industrial	1,9	0,8	1,1	2,9
% Capital Neto Total	0,7	0,3	0,3	1,1
Nº Constituciones	159	49	35	75
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	63,8	39,5	35,7	92,8
Nº Disoluciones	56	19	15	22

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

4.1.2. Metalurgia, transformados metálicos y maquinaria eléctrica

En este epígrafe se analizan cuatro subsectores industriales: la industria de primera transformación de metales, construcciones mecánicas, elaboración de productos metálicos, y maquinaria eléctrica.

Metalurgia

Junto con la industria textil, la metalurgia ostentó la condición de sector pautador de la primera revolución industrial, y la producción de acero ha desempeñado un papel clave en el desarrollo de la segunda revolución tecnológica. En el caso

andaluz, los trabajos de Nadal pusieron de manifiesto la temprana importancia de esta industria, iniciando una literatura que se centró en los episodios más significativos, las primeras fundiciones de plomo en el sureste español y las fábricas de hierro de Málaga y Sevilla, surgidas a partir de los años treinta del siglo XIX¹⁰⁸¹. Hasta la década de 1860, la siderurgia andaluza mantuvo su predominio en el mercado nacional, beneficiándose de la paralización de las ferrerías del norte como consecuencia de las guerras carlistas y de la buena gestión de las empresas meridionales¹⁰⁸². Pero estaba condicionada por la falta de carbón mineral¹⁰⁸³, lo que hizo que no pudiera competir con la siderurgia de la cornisa Cantábrica y que, únicamente en episodios puntuales de expectativas de demanda extraordinarias, como en los años de la Primera Guerra Mundial, fuera rentable.

Más sólida fue la trayectoria de la metalurgia del plomo. Durante las primeras décadas del siglo XIX se generó, junto a los yacimientos de las sierras almerienses, una industria transformadora con un elevado componente artesanal¹⁰⁸⁴. Durante algún tiempo, esta metalurgia convivió con las nuevas instalaciones fabriles que se establecieron en la costa de Almería, impulsadas por empresarios malagueños o por españoles que actuaban en Marsella, centro del negocio del plomo en el Mediterráneo en este periodo¹⁰⁸⁵. Con la caída de los precios internacionales del mineral en 1878, la metalurgia almeriense entró en una profunda crisis¹⁰⁸⁶, y pasó el testigo a los distritos plomeros del norte de Jaén, en los que se desarrollaron estrategias empresariales que suponían una mayor concentración de las instalaciones y los procesos industriales; desde principios del siglo XX, sin embargo, la transformación del plomo comenzó a disociarse de la minería y se concentró junto a las cuencas hulleras de Córdoba, como resultado de la consolidación de *SMMP* como una de las principales empresas del sector

¹⁰⁸¹ Nadal (1972, 1981, 1983 y 1984), García Montero (1978).

¹⁰⁸² Parejo (1997), p. 86.

¹⁰⁸³ Los empresarios malagueños intentaron rebajar los aranceles que gravaban el coque británico en beneficio del carbón cantábrico, así como construir un ferrocarril a las cuencas carboníferas cordobesas, véase Morilla (1978a y 1984b).

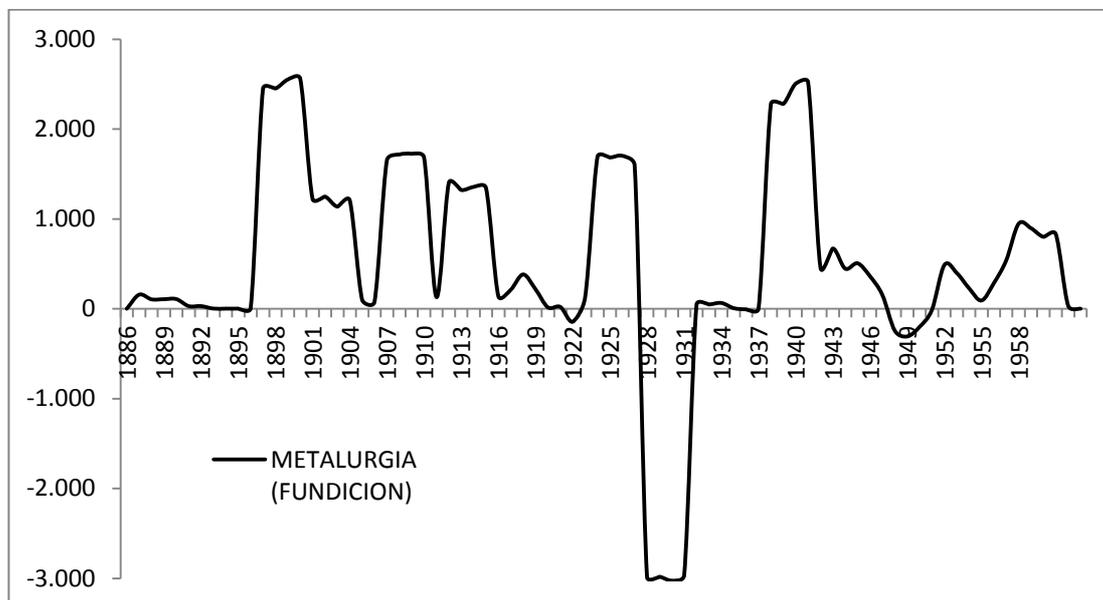
¹⁰⁸⁴ La escasa complejidad del proceso de transformación del mineral y la temprana liberalización de esta minería lo hicieron posible. Véase Pérez de Perceval (1985 y 1989), Núñez Romero-Balmas (1985), Sánchez Picón (1983, 1992 y 1995).

¹⁰⁸⁵ Chastagnaret (1992 y 1993).

¹⁰⁸⁶ Sánchez Picón (1992).

a escala internacional, capaz incluso de superar una nueva caída de los precios mundiales del plomo, tras la Primera Guerra Mundial¹⁰⁸⁷.

Gráfico Ad.6. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913) del sector metalúrgico andaluz, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

El análisis de la estructura empresarial del sector metalúrgico muestra el declive de la actividad en el periodo de entreguerras (cuadro Ad.11 y gráfico Ad.6). Entre 1914 y 1935, al tiempo que periclitaba la mayor parte de la minería andaluza, se produjo una importante disminución del capital neto de las sociedades transformadoras, que se saldó con años de valores negativos. Esta etapa contrastó con la inmediatamente anterior: en la última década del siglo XIX se constituyeron o ampliaron capital diversas empresas siderúrgicas localizadas en la provincia malagueña, como *Ferrería de Heredia* y su sucesora, *Altos Hornos de Málaga*¹⁰⁸⁸. Además, otras provincias andaluzas acogieron iniciativas metalúrgicas: en Sevilla se constituyó *La Hispalense*, integrando minería y metalurgia, propiedad de la familia Ybarra¹⁰⁸⁹; otro intento, que quedó en proyecto, fue

¹⁰⁸⁷ La crisis del sector provocada por la caída de los precios tras el conflicto bélico provocó que una sociedad minero metalúrgica establecida en la Carolina relocilara su fundición en Málaga, pasando esta provincia a ser la segunda productora de transformados del plomo en Andalucía, por detrás de Córdoba y por delante de Jaén (Parejo, 1997, p. 101).

¹⁰⁸⁸ Más tarde sería explotada bajo la razón social *Altos Hornos de Andalucía*. Sobre las distintas empresas que se sucedieron en estas ferrerías, véase Parejo (1997).

¹⁰⁸⁹ Arenas (1995), pp. 137-145, considera que faltó “arreglo” de los capitales sevillanos para consolidar una industria que tenía que luchar contra la protección del Estado a la siderurgia vasca, y señala que este desinterés de los empresarios se debía a que los Ybarra eran accionistas de *Altos Hornos de Vizcaya*.

Siderúrgica Andaluza, constituida en Cádiz en 1901. Pero las sociedades de mayores dimensiones del periodo en términos de capital neto actuaron en la metalurgia del plomo. Entre ellas sobresalió *SMMP*, que intensificó su proceso de expansión en el periodo de entreguerras, absorbiendo algunas de las principales empresas del sector, en un proceso que supuso la formación de un importante grupo empresarial, aunque en 1886-1913 *SMMP* aún tenía la competencia de otras sociedades ramo ubicadas en el distrito Linares-La Carolina, junto a los yacimientos del mineral¹⁰⁹⁰. El periodo 1936-1959 es menos conocido. Los datos del registro muestran una recuperación con respecto a los años anteriores, pero muy lejos de la etapa 1886-1913. Las mayores empresas de este momento se dedicaron a la fabricación de hierros –*SMMP* aparte– y se localizaron mayoritariamente en Sevilla¹⁰⁹¹.

Cuadro Ad.11. Estadísticas del sector metalúrgico, 1886-1959

Metalurgia (fundición)	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	79	30	41	58
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	703,8	943,1	892,6	727,6
(%) Empresas > 80% Capital Neto	15,2	13,3	14,6	19,0
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	45,7	69,9	58,9	53,1
Capital S.A. (%)	95,8	98,1	103,3	93,8
Nº S.A. (%)	36,1	32,1	27,8	46,2
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	39.883,0	27.693,5	-4.113,7	16.303,2
% Capital Neto Industrial	1,8	4,5	-0,8	1,6
% Capital Neto Total	5,1	12,4	-2,9	4,0
Nº Constituciones	72	28	18	26
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	574,1	696,9	443,5	532,1
Nº Disoluciones	28	9	13	6

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Maquinaria

La industria de transformados metálicos suele dividirse a efectos analíticos en dos ramas, construcciones mecánicas o maquinaria, y construcciones metálicas. Bajo la denominación de maquinaria se incluyen las sociedades dedicadas a la fabricación de

¹⁰⁹⁰ Morell (2003).

¹⁰⁹¹ Entre ellas, *Industrias Siderúrgicas del Guadalquivir* o *Laminadora del Sur*.

estos bienes, además de otras construcciones mecánicas como convertidores energéticos, que se aplican en otras industrias, en la agricultura o en el sector transportes¹⁰⁹². La trayectoria de esta actividad en Andalucía, en términos de capital societario (gráfico Ad.7), fue muy similar a la de la metalurgia, destacando el periodo 1886-1913 por su pujanza inversora, seguido de una importante caída entre los años 1914 y 1935, y de una posterior recuperación en términos absolutos –que no relativos, pues el sector perdió peso porcentual en la estructura empresarial de la región– tras la Guerra Civil.

El auge inversor de la primera etapa estuvo relacionado directamente con la construcción naval en la bahía gaditana¹⁰⁹³. Desde los años centrales del siglo XIX coexistían en ella talleres dedicados a la reparación de buques con el arsenal militar de la Carraca¹⁰⁹⁴; luego se incorporaron dos astilleros privados, el de Matagorda (1870), creado por iniciativa de la compañía naviera *Trasatlántica* de Antonio López, y el de Cádiz (1891), por la empresa gaditana *Vea-Murguía Hermanos*¹⁰⁹⁵. Posteriormente, ambos astilleros serían explotados por otras sociedades¹⁰⁹⁶, hasta que en 1970, ambos astilleros se incorporaron a la empresa *Astilleros Españoles S.A.*

En sus orígenes y desarrollo la industria de construcción naval española ha estado fuertemente condicionada por la política estatal. El primer estímulo al sector vino de la ley de 1887 para renovación de la Armada: Cádiz no pudo conseguir los contratos para fabricar los principales buques, que se adjudicaron a los astilleros vizcaínos; se impuso la racionalidad económica de la proximidad a la industria siderúrgica y a las principales navieras, además de la capacidad de presión del empresariado vasco¹⁰⁹⁷. Aunque no se obtuvieron los principales pedidos estatales, el astillero de *Vea-Murguía* recibió encargos menores y, desde 1898 actuó bajo la razón social de *La Constructora Naval Española*, constituida con la participación de *La Maquinista Terrestre y*

¹⁰⁹² No se incluyen aquí empresas de ferrocarriles ni tranvías, que se analizan como un sector aparte.

¹⁰⁹³ Véase Martínez Romero (1991), Gutiérrez Molina (1996, 1999 y 2001), Romero González (1996), Gutiérrez Molina y Romero González (1998)

¹⁰⁹⁴ Sobre el taller de *Hijos de Thomas Haynes*, Romero González (1997).

¹⁰⁹⁵ El papel de la *Trasatlántica* en la industria naval gaditana, en Romero González (1999). El origen de *Vea-Murguía*, en Gutiérrez Molina (2001).

¹⁰⁹⁶ El primero, desde 1914 hasta 1969, por la *Sociedad Española de Construcción Naval (SECN)*; el segundo, por *Vea-Murguía Hermanos* (1881-1894), *Astilleros Veá-Murguía, Noriega y Cía.* (1894-1898), *La Constructora Naval Española* (1898-1915), *Echevarrieta y Larrinaga* (1917-1952) y *Astilleros de Cádiz* (1952-1956). En 1970, ambos astilleros se incorporaron a la empresa *Astilleros Españoles Sociedad Anónima*, fruto de la fusión de las mayores sociedades nacionales de la industria.

¹⁰⁹⁷ Gutiérrez Molina (1999), pp. 578-580. El autor reconoce que, presiones políticas, pujanza económica y clase social en expansión, decantaron la elección de los astilleros vizcaínos.

Marítima y la *Vickers*, y domiciliada en Madrid. Esto, sumado a la presencia de *SECN*, suponía que la industria naval gaditana quedaba completamente en manos de intereses empresariales ajenos a la región¹⁰⁹⁸. Los astilleros privados compensaron la debilidad de la demanda de carga naval, especialmente en el periodo de entreguerras, con reparaciones y construcción de material ferroviario¹⁰⁹⁹. Tras la Guerra Civil, las sociedades del sector se vieron sujetas a las restricciones y limitaciones que afectaron al resto de la industria española. En 1952 el astillero de Cádiz fue nacionalizado y convertido en la sociedad pública *Astillero de Cádiz*; así, y tras una nueva ley de renovación de la flota¹¹⁰⁰, sumada a los planes de estabilización y a la devaluación de la peseta, se sentaron las bases para la expansión del sector en los años posteriores, orientado hacia los mercados exteriores¹¹⁰¹.

Las empresas de construcción naval distorsionan sensiblemente la caracterización de la industria de maquinaria en Andalucía (cuadro Ad.12). Descontándolas, el capital neto medio de las sociedades se reduce a la mitad. En la región había existido, desde mediados del ochocientos, alguna factoría de cierta importancia, como *Portilla & White*, que se inició en el negocio de la construcción de máquinas de vapor, antes de especializarse en la de cañones¹¹⁰²; más representativos de la industria andaluza fueron los talleres de maquinaria agrícola, entre ellos los pioneros en la fabricación de locomóviles y trilladoras a vapor en España¹¹⁰³, a los que en los últimos años del siglo se sumaron empresas de construcciones mecánicas estimuladas por la modernización del aceite y el desarrollo de los sectores azucarero y alcoholero¹¹⁰⁴. La mayoría de las firmas que se dedicaban a la construcción y reparación de maquinaria agrícola eran pequeños talleres –frecuentemente de carácter familiar– acordes a las características del sector en el resto país¹¹⁰⁵. La tónica de firmas de reducidas dimensiones sólo se vio alterada, en los años posteriores a la Guerra Civil,

¹⁰⁹⁸ Gutiérrez Molina (2001), p. 46.

¹⁰⁹⁹ Parejo (1997), p. 158; Gutiérrez Molina (1999), p. 583.

¹¹⁰⁰ Ley de Protección y Renovación de la flota mercante, de mayo de 1956.

¹¹⁰¹ Gutiérrez Molina (1999), pp. 585-586.

¹¹⁰² La empresa estuvo activa, bajo diferentes razones sociales, entre 1857 y 1907. Su trayectoria, comparada con la de la *Maquinista Terrestre y Marítima*, en Martínez Ruiz (1998).

¹¹⁰³ Martínez Ruiz (1995), pp. 45-46.

¹¹⁰⁴ Parejo (1997), pp. 150-151, cita las fábricas malagueñas de *Bertrán de Lis* (1870) o *Heaton y Bradbury* (1875), relacionadas con el aceite, y la granadina *Fundición Castaños* (1880), vinculada a las azucareras.

¹¹⁰⁵ Martínez Ruiz (1995 y 2000). En estos trabajos se apunta a problemas de oferta de maquinaria agrícola para explicar la debilidad del proceso de mecanización del campo en España.

con la creación de un puñado de sociedades de mayor tamaño, que intentaron satisfacer la demanda de la agricultura en un momento en el que las pretensiones autárquicas imponían severas restricciones al suministro de inputs y tecnología, aunque también limitaban las importaciones de maquinaria agrícola extranjera, mayoritaria hasta entonces¹¹⁰⁶.

Cuadro Ad.12. Estadísticas del sector maquinaria y material de transporte, 1886-1959

Maquinaria	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	72	17	27	57
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	614,0	1.284,5	639,4	675,3
(%) Empresas > 80% Capital Neto	6,9	11,8	22,2	28,1
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	63,3	96,4	92,7	72,7
Capital S.A. (%)	89,0	83,0	58,3	94,9
Nº S.A. (%)	30,0	13,3	20,0	40,0
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	37.247,3	16.386,6	604,6	20.256,1
% Capital Neto Industrial	4,8	7,3	0,4	5,0
% Capital Neto Total	1,7	2,7	0,1	1,9
Nº Constituciones	70	15	15	40
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	302,0	805,3	42,8	210,5
Nº Disoluciones	23	5	10	8

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La inversión empresarial más importante correspondió a *Sociedad Anónima de Construcciones Agrícolas (SACA)*, constituida en Sevilla a finales de 1939¹¹⁰⁷. Las dificultades financieras hicieron que fuera intervenida por el INI en 1945. Unos años después era la segunda empresa de construcción de maquinaria agrícola de España en número de trabajadores, y en 1960 construyó los primeros tractores “españoles”, en colaboración con una sociedad británica¹¹⁰⁸. Muy lejos de SACA en cuanto a capital

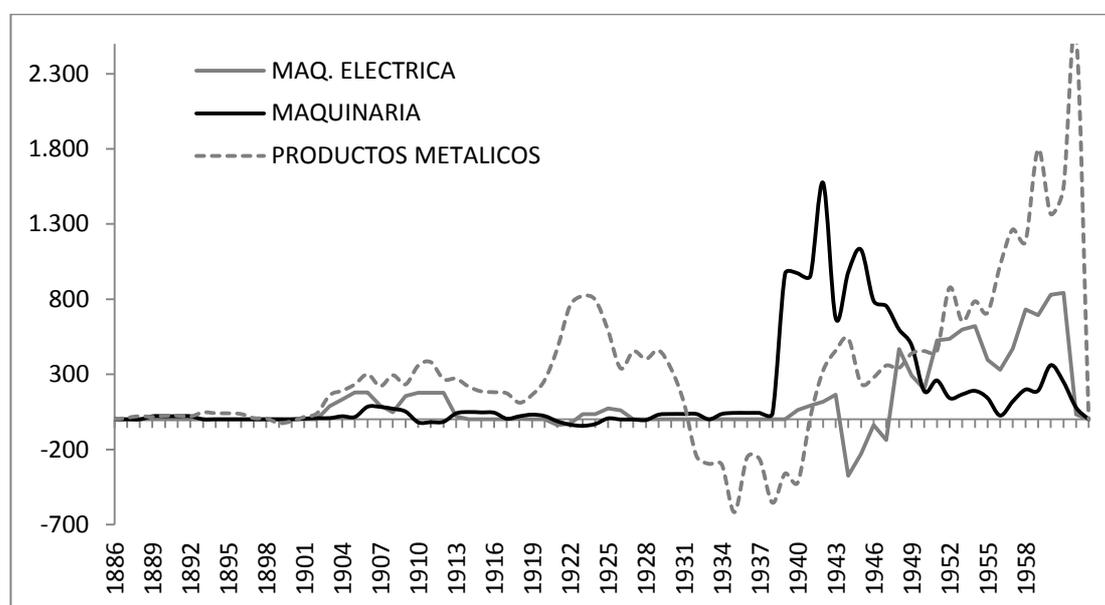
¹¹⁰⁶ La industria de maquinaria agrícola durante el primer franquismo, en Martínez Ruiz (2000 y 2007). Las restricciones a la entrada de maquinaria extranjera sólo se dieron en esta etapa; hasta entonces, uno de los principales condicionantes del sector habría sido, según Parejo (1997), p. 146, la permisiva política arancelaria con respecto a las importaciones.

¹¹⁰⁷ El capital neto de SACA entre 1939 y 1959 superó los ocho millones de pesetas constantes de 1913.

¹¹⁰⁸ Martínez Ruiz (2007). La compañía extranjera era la filial británica de la estadounidense *International Harvester Co.*, de Chicago. En 1964, SACA fue privatizada y posteriormente liquidada, debido a que los socios norteamericanos se opusieron a las relaciones de la empresa con la Cuba de Castro, que se había convertido en el principal mercado para los tractores sevillanos. Véase Martínez Ruiz (1999).

neto, pero por encima del resto del sector, se situaron otras dos empresas sevillanas¹¹⁰⁹. Sin embargo, la segunda sociedad del sector fue *Metalúrgica de Santa Ana*, creada en 1955 para desarrollar la industria de maquinaria agrícola en sus instalaciones de Linares¹¹¹⁰. Aunque en un primer momento construyó cosechadoras, arados y sembradoras, desde 1958 se centró en la producción de automóviles, en colaboración con la británica *Rover Co.* En el último periodo estudiado, 1936-1959, inició su andadura una firma de construcciones mecánicas ajena a la industria naval y a la maquinaria agrícola, *Industrias Subsidiarias de Aviación (ISA)*, constituida en Sevilla en 1938 y que se especializó en la producción de accesorios para aeronaves¹¹¹¹.

Gráfico Ad.7. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913), de las industrias de productos metálicos, maquinaria y maquinaria eléctrica



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Construcciones metálicas

Junto a las construcciones mecánicas, las construcciones metálicas constituyen la otra rama de la industria de transformados metálicos, y bajo esta denominación se

¹¹⁰⁹ *Industrias IGAI* y *La Constructora del Sur*. Ninguna de ellas figura en la relación de mayores sociedades del ramo de 1953 ni entre las que recibieron cupos de material siderúrgico en 1957.

¹¹¹⁰ La historia de esta compañía, en Aznar Sampedro (2002).

¹¹¹¹ La región contaba con precedentes en el sector aeronáutico, ya que *Construcciones Aeronáuticas S.A.* empezó a construir aviones en sus instalaciones gaditanas.

incluye una producción muy diversa, desde tornillos a camas de hierro, pasando por rejería, útiles agrarios o envases. Las principales características del sector en la región fueron: poca especialización, para ofrecer la mayor cantidad de productos posibles; bajos niveles de inversión en capital físico y humano; dependencia obligada de una materia prima cara; y absoluto predominio del hierro sobre otros metales¹¹¹².

Frente a la metalurgia y a la industria de construcciones mecánicas, el sector de construcciones metálicas estuvo representado en Andalucía por un mayor número de empresas, de dimensiones considerablemente más modestas, con una presencia más reducida de sociedades anónimas en términos numéricos y de capital, y con una trayectoria inversora ascendente, que no experimentó el retroceso de las anteriores en el periodo de entreguerras. Al contrario, las mayores necesidades de productos metálicos y la difusión de las formas societarias aumentaron la demanda del sector y, aunque las transformaciones productivas no debieron ser espectaculares, mejoró la predisposición a constituir sociedades mercantiles.

Pocas de las empresas de este sector tuvieron grandes dimensiones (cuadro Ad.13). En 1886-1913, el capital neto medio de las compañías se situó en menos de 70 mil pesetas constantes. Tan sólo la sevillana *Ollero Rull*, superaba ampliamente esta cifra (un millón de pesetas). En 1914-1935 se dobló el tamaño medio de las sociedades, pero aún dentro de unos niveles modestos, sumándose *Industrias Cobián* al reducido grupo de las empresas que movilizaban un capital neto superior al millón de pesetas de 1913. Una nota destacada de estos años fue la concentración en Sevilla de las mayores sociedades¹¹¹³. En 1936-1959 aumentó el tamaño medio de las empresas con respecto a las etapas anteriores, y las mayores sociedades se distribuyeron por la geografía andaluza, estando generalmente vinculadas a la fabricación de envases para la industria agroalimentaria¹¹¹⁴. Así, en las cuatro primeras posiciones, en términos de capital neto, se encontraban *Oleo-Metalúrgica del Sur*, con domicilio en Linares y dedicada a la fabricación de envases de hojalata litografiados; *Francisco Oliveros*, constituida en Almería como continuación de razones sociales que se remontaban a los primeros años del siglo XX; *Robles Giménez y Cía.*, inscrita en Málaga en 1946 y que, como la

¹¹¹² Parejo (1997), pp. 143-146.

¹¹¹³ Siete de las diez primeras se localizaban en la capital sevillana.

¹¹¹⁴ Entre las 10 primeras, se encontraban *Oleo-Metalúrgica del Sur*, con domicilio en Linares y dedicada a la fabricación de envases de hojalata litografiados; la almeriense *Francisco Oliveros*, continuación de razones sociales que se remontaban a los primeros años del siglo XX; *Robles Giménez y Cía.*, inscrita en Málaga y que, como la anterior, explotaba talleres metálicos; y la sevillana *Tornillerías del Sur*.

anterior, explotaba talleres metálicos, y la sevillana *Tornillerías del Sur*, domiciliada en Sevilla¹¹¹⁵.

Cuadro Ad.10.1. Estadísticas del sector construcciones metálicas, 1886-1959

Construcciones Metálicas	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	147	54	84	108
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	188,8	68,4	136,6	216,6
(%) Empresas > 80% Capital Neto	19,0	27,8	23,8	10,2
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	30,5	41,5	29,0	36,1
Capital S.A. (%)	73,0	22,4	68,2	86,9
Nº S.A. (%)	16,7	9,6	20,9	20,4
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	21.365,5	3.309,3	4.393,6	13.662,6
% Capital Neto Industrial	2,8	1,5	3,1	3,3
% Capital Neto Total	1,0	0,5	0,9	1,3
Nº Constituciones	144	52	43	49
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	98,9	56,2	138,9	109,1
Nº Disoluciones	60	16	25	19

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Maquinaria eléctrica

Con una participación ligeramente superior al 1% de la inversión empresarial en la industria de la región, la construcción de maquinaria eléctrica estuvo representada por un número reducido de sociedades, que tenían como objeto social la fabricación de hilos y cables, lámparas, contadores y acumuladores eléctricos (cuadro Ad.14). Entre las mayores firmas sobresalieron las sevillanas *Abengoa* y *Construcciones Eléctricas* y la cordobesa *Andaluza de Contadores*¹¹¹⁶, constituidas en el último periodo. En este sector, no obstante, los registros mercantiles andaluces no recogen información sobre las firmas *Sociedad Española de Construcciones Electromecánicas (SECEM)* y *Constructora Nacional de Maquinaria Eléctrica (CENEMESA)*, constituidas en Madrid pero que tenían como lugar de actividad sus instalaciones en Córdoba. *SECEM* pronto

¹¹¹⁵ Las dos primeras superaban los tres millones de pesetas constantes de capital neto; las dos siguientes estaban por encima del millón. Cuatro de las diez mayores producían envases de hojalata para la industria agroalimentaria.

¹¹¹⁶ *Abengoa* se creó en 1941 como sociedad limitada, para transformarse en anónima en 1952; posteriormente fue el origen de uno de los principales grupos empresariales andaluces, dedicado a la ingeniería civil y las energías renovables.

se convirtió en una de las mayores empresas industriales de España¹¹¹⁷, y se dedicó a la fundición de aleaciones de cobre, construcción de maquinaria y conductores eléctricos¹¹¹⁸. En su creación participaron *SMMP* y *Rio Tinto*, además de otros grupos empresariales nacionales¹¹¹⁹.

Cuadro Ad.10.2. Estadísticas del sector maquinaria eléctrica, 1886-1959

Maquinaria Eléctrica	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	25	4	7	20
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	440,6	356,8	260,7	537,6
(%) Empresas > 80% Capital Neto	24,0	75,0	42,9	25,0
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	66,9	99,8	85,8	68,5
Capital S.A. (%)	89,6	19,2	75,1	105,2
Nº S.A. (%)	16,0	0,0	0,0	23,5
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	8.136,3	1.424,7	141,7	6.569,9
% Capital Neto Industrial	1,1	0,6	0,1	1,6
% Capital Neto Total	0,4	0,2	0,0	0,6
Nº Constituciones	25	4	4	17
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	88,7	105,9	35,3	97,2
Nº Disoluciones	9	1	4	4

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

4.1.3. Industria textil, curtidos y zapatos

La industria textil, uno de los sectores pautadores de la primera revolución industrial, ha tenido un protagonismo especial en la historiografía industrial. Nadal llamó la atención sobre la importancia del sector en la economía malagueña de mediados del siglo XIX y, posteriormente, otros estudios profundizaron en el conocimiento de las iniciativas textiles en la región¹¹²⁰. Las investigaciones de Parejo ofrecieron la visión más completa del desarrollo de la actividad textil durante el periodo

¹¹¹⁷ Se constituyó con un capital de 25 millones de pesetas (19 millones de 1913). Carreras y Tafunell (1993) la sitúan entre las 25 primeras firmas industriales del país entre 1930 y 1960.

¹¹¹⁸ Sobre *SECM*, Sarmiento (1992) y, desde la perspectiva del patrimonio industrial, Cano (2008).

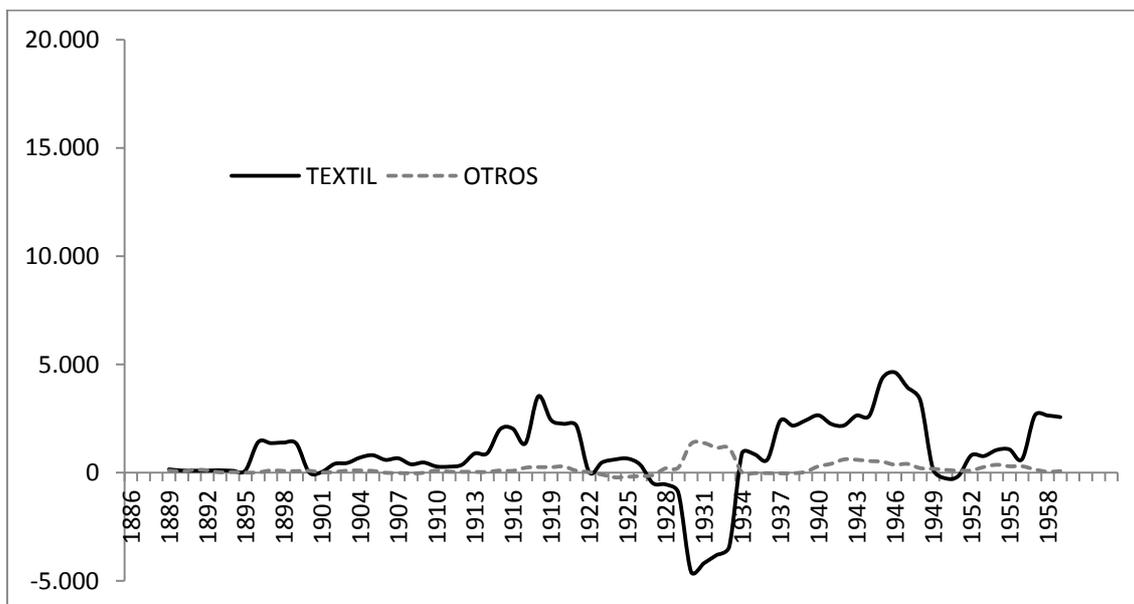
¹¹¹⁹ Morell (2003), pp. 111 y 113. En 1930, *SECEM* dejó de fabricar maquinaria eléctrica –que no cables– y cedió parte de sus instalaciones a una nueva sociedad en la que participaba, *CENEMESA*, para que continuara con aquella producción, como indica Cano (2008), p. 365. Véase el capítulo 4, en el que se habla de los sistemas empresariales.

¹¹²⁰ Nadal (1972). Sobre el textil malagueño, Lacomba (1973) y García Montoro (1978); otros análisis de iniciativas anteriores a las malagueñas, en Nadal (1984), Álvarez Pantoja (1984), Ramos (1985) y Bernal (1999 y 2004).

comprendido entre mediados del siglo XVIII y principios del siglo XX¹¹²¹. Para la etapa posterior y hasta la actualidad, Fernández Roca ha analizado la evolución del principal subsector, el algodón¹¹²².

Los cuadros Ad.1 y Ad.2 han mostrado el peso del textil en la industria andaluza, desde la perspectiva empresarial. Al comparar el capital neto con los datos de producción se apreciaba la pérdida de la importancia de esta actividad frente a otros sectores industriales entre 1886-1913 y 1914-1935. En cambio, en 1936-1959, se produjo una recuperación de los niveles relativos, volviendo a las cifras de la primera etapa en términos de capital neto, al tiempo que aumentó considerablemente en términos de número de empresas.

Gráfico Ad.8. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913) del sector textil y de otros sectores relacionados (calzados, cuero y sombrerería), 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La evolución del capital neto de la industria textil coincide con la de las mayores empresas del sector (gráfico Ad.8 y cuadro Ad.15): un ligero auge en la segunda mitad de la década de 1890; un repunte aún mayor al aprovechar la demanda anómala generada durante la Primera Guerra Mundial; y una depresión tras la vuelta a la normalidad posbélica, reflejando los problemas de los que adolecía la industria textil

¹¹²¹ Parejo (1987 y 1997).

¹¹²² Fernández Roca (1998a, 1998b, 1999, 2001 y 2002).

andaluza¹¹²³. Las nuevas oportunidades surgirían con la Guerra Civil, cuando el intervencionismo franquista creó las condiciones favorables para el desarrollo del sector algodonero¹¹²⁴, coyuntura aprovechada para impulsar la mayor empresa textil de la región en el periodo, *Hytasa*¹¹²⁵.

Los especialistas destacaron como rasgo fundamental de la empresa industrial andaluza durante la primera revolución tecnológica el desproporcionado tamaño de las iniciativas y su desconexión con su entorno empresarial¹¹²⁶; esta característica puede aplicarse al sector textil entre los años 1886 y 1959. La dependencia de la industria con respecto a un puñado de empresas se refleja en el hecho de que más del 60% del capital neto estuvo asociado a cuatro grandes firmas: *Hytasa*, *Sociedad Española de Tejidos Industriales (SETI)*, *Industria Malagueña* y *La Algodonera Andaluza*.

Entre 1886 y 1913, el tamaño medio de las sociedades textiles no superó las 250 mil pesetas constantes; en cambio, *Industria Malagueña*, la empresa creada por Martín Larios y Manuel A. Heredia¹¹²⁷, y *SETI*, vinculada a *SMMP*¹¹²⁸, movilizaron capitales muy superiores (5,3 y 2,8 millones de capital neto, respectivamente). Durante la siguiente etapa, 1914-1935, ambas sociedades siguieron a la cabeza del sector. Frente al periodo anterior, surgió en este momento una exigua “clase media”, formada por dos sociedades de dimensiones superiores al resto, pero muy lejos de las dos grandes¹¹²⁹. En 1936-1959, *Hytasa*, se convirtió en el principal actor del textil andaluz¹¹³⁰. Durante la Guerra Civil, un grupo de empresarios industriales y agrarios consideró que podía producirse una relocalización de esta actividad, aprovechando que las principales zonas

¹¹²³ Parejo (1999), p. 1.202, al analizar *Industria Malagueña*, expone estos problemas, arrastrados desde el cambio de siglo: necesidad de incorporar nuevos métodos de fabricación y organización de trabajo y desventajas de localización; a ellos se sumaba, tras el fin de la Primera Guerra Mundial, la elevación del precio del algodón en rama y la vuelta al mercado interior de la competencia catalana.

¹¹²⁴ El sector algodonero ya había sido considerado clave y protegido por la dictadura de Primo de Rivera y los gobiernos de la Segunda República. Sin embargo, fue el régimen franquista el que impulsó un marco legal que pretendía conseguir la autarquía algodonera —evitando la salida de divisas para comprar fibra de algodón y superar los problemas de abastecimiento en un momento de aislamiento internacional— y que se mantuvo hasta 1962, como ha señalado Fernández Roca (2002), pp. 93 y ss.

¹¹²⁵ El proceso de creación y las fases iniciales de *Hytasa* en el capítulo 1 de Fernández Roca (1998a).

¹¹²⁶ Nadal (1972).

¹¹²⁷ *Industria Malagueña* realizó diversas ampliaciones de capital entre 1886 y 1958. Sobre esta empresa, Jiménez Quintero (1976) y Parejo (1987 y 1999).

¹¹²⁸ *SETI*, creada en 1913 en Peñarroya-Pueblo Nuevo, producía textilosa para fabricar sacos con los que transportar los productos de la empresa matriz (véase Morell, 2003, pp. 106-107). La compañía incorporó una planta papelera que, según Gutiérrez (1996), p. 195, en 1929 vendió a la *Sociedad Cooperativa de Fabricantes de Papel*, una de las firmas que integraban el consorcio de *La Papelera Española*.

¹¹²⁹ *Yute e Hilaturas y Mantas Antequera* (1,7 y 2 millones).

¹¹³⁰ Su capital neto fue superior a 24 millones de pesetas de 1913.

de cultivo de algodón estaban en Andalucía y que la industria catalana se encontraba en el bando republicano¹¹³¹. La estrategia de la empresa, analizada por Fernández Roca, consistió en la integración vertical de los procesos productivos del algodón y la lana¹¹³², lo que se reflejó en los elevados activos netos de la compañía; a partir de los años sesenta, con la liberalización del mercado de algodón, la sociedad comenzó a tener serios problemas, que provocarían su ocaso¹¹³³. Por detrás de *Hytasa* e *Industria Malagueña*, que continuó entre las grandes empresas del sector, se situó otra sociedad sevillana dedicada al algodón, *La Algodonera Andaluza*, creada en 1956.

Cuadro Ad.15. Estadísticas del sector textil andaluz, 1886-1959

Industria Textil (producción de tejidos)	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	215	68	122	161
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	446,1	244,7	306,9	458,9
(%) Empresas > 80% Capital Neto	9,3	16,2	6,6	10,6
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	53,1	58,1	65,8	58,8
Capital S.A. (%)	88,5	60,8	293,3	92,1
Nº S.A. (%)	22,7	5,2	14,0	39,5
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	66.693	15.427	1.203	50.063
% Capital Neto Industrial	8,6	6,9	0,8	12,3
% Capital Neto Total	3,1	2,5	0,2	4,8
Nº Constituciones	203	65	52	86
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	159,2	168,0	72,1	205,2
Nº Disoluciones	98	19	42	37

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Desde el punto de vista empresarial, el sector textil estuvo, por lo tanto, dominado por un número reducido de sociedades anónimas, algunas con un claro componente familiar, como es el caso de *Industria Malagueña*; otras, como *Hytasa*, surgidas como consecuencia de la asociación de capitales industriales y agrarios,

¹¹³¹ Hubo que superar las objeciones del Ministro de Industria, Suanzes, y la presión de los empresarios catalanes del ramo; pero, las relaciones de la directiva de *Hytasa* lograron que el Ministerio de Agricultura le otorgara la concesión monopolística de una de las zonas algodoneras en las que se había dividido el país. Véase Fernández Roca (1998a).

¹¹³² Fernández Roca (1998a), p. 371. Este autor ha demostrado que, atendiendo al equipamiento industrial, *Hytasa* era una de las grandes empresas españolas cuando se la consideraba en sus dos vertientes, algodонера y lanera. Por separado, ninguna de las dos especialidades la situaba entre las mayores sociedades de su ramo.

¹¹³³ Fernández Roca (1998b), p. 795.

beneficiándose de una amplia red de contactos políticos; y otras como *SETI*, vinculadas al capitalismo internacional y participando de la estrategia empresarial del grupo de *SMMP*. Por debajo de estas grandes sociedades, que empleaban a un buen número de obreros y contaban con importantes activos fijos, la norma fueron empresas de dimensiones mucho más reducidas y poco peso sobre el conjunto de la industria regional.

Cuadro Ad.16. Estadísticas del sector cuero y calzado, 1886-1959

Cuero y calzado	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	101	42	14	65
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	64,3	25,1	91,9	77,0
(%) Empresas > 80% Capital Neto	23,8	28,6	57,1	26,2
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	37,0	38,7	32,5	48,0
Capital S.A. (%)	43,8	0,0	-53,6	42,0
Nº S.A. (%)	5,2	0,0	4,0	9,3
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	4.377	597	-348	4.127
% Capital Neto Industrial	0,6	0,3	-0,2	1,0
% Capital Neto Total	0,2	0,1	-0,1	0,4
Nº Constituciones	94	42	23	29
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	53,4	25,6	21,8	118,9
Nº Disoluciones	47	17	20	10

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La producción de tejidos –tanto de algodón como de otras fibras¹¹³⁴– supuso el 85% del capital neto y el 45% de las empresas creadas en la categoría textil, curtidos y zapatos. Otras actividades, como la sombrerería, estuvieron representadas por firmas de tamaño muy reducido¹¹³⁵. En cuanto a la industria del calzado y de los curtidos, lo poco que se conoce se debe a Parejo, que señalaba, siguiendo a Carmona, que al no asumir las innovaciones en las técnicas de curtido que se estaban produciendo desde la segunda mitad del XIX, la industria andaluza se especializó en las producciones menos complejas, como la fabricación de suelas para zapatos, con la excepción de la ciudad de

¹¹³⁴ No se ha tratado de manera diferenciada la elaboración de la principal fibra dura, el esparto, que supuso el 4% del capital del sector industria y calzado. El ciclo exportador del esparto, es descrito por Picón (1992); las implicaciones del cultivo en Gómez Díaz (1985) y Núñez (1985).

¹¹³⁵ La excepción fue *Industrias Sombrereras Españolas*, resultado de la fusión de diversas empresas españolas, entre ellas, varias sevillanas, y que ubicó su sede en Sevilla. Su capital neto, entre 1930 y 1957 fue de 5,4 millones de pesetas constantes.

Cádiz, que lo hizo en la de guantes de piel¹¹³⁶. Las empresas del sector fueron de pequeñas dimensiones (cuadro Ad.16), y de su objeto social se deduce que se dedicaban al curtido, a la guarnicionería y a la fabricación de zapatos; si en las primeras etapas el sector se encontraba disperso por la región –hasta veinticuatro localidades– con el tiempo se produjo un claro proceso concentración en torno a las mayores ciudades, que serían sus mercados de consumo¹¹³⁷.

4.1.3. Industria de cemento, cerámica y vidrio

La transformación de minerales no metálicos en la región se centró en la producción de cemento y materiales de construcción, cerámica y vidrio¹¹³⁸. Desde el punto de vista de la inversión empresarial (gráfico Ad.9 y cuadro Ad.17), la etapa más importante del periodo estudiado se corresponde con los años 1914-1935, cuando el sector llegó a representar el 17% del capital neto industrial y el 5% del capital neto total de la región, debido fundamentalmente a la industria de cemento y material de construcción, como consecuencia de la aceleración del proceso urbano y de la ejecución de los planes de obras públicas que se produjeron entonces.

Cemento

El subsector más significativo, en términos de capital, de los que se engloban en este epígrafe fue el del cemento. Dentro de esta industria se encuentran dos tipos de empresas: las que se dedicaban a la elaboración de cemento natural, que no precisaban grandes inversiones y tecnología, y las que producían cementos artificiales –el más común, el cemento portland–, que eran capital intensivas, y dependientes de la explotación de patentes extranjeras¹¹³⁹. La primera firma que registró en su objeto social ser fabricante de cementos portland en Andalucía fue la sociedad colectiva *Fábrica de*

¹¹³⁶ Parejo (1997), pp. 247-250. Las similitudes del proceso entre el caso gallego y el andaluz, en Carmona (1990).

¹¹³⁷ Entre las ciudades de Sevilla, Málaga y Granada se localizaron el 70% de las empresas.

¹¹³⁸ Un análisis del sector, entre 1830 y 1935, en Parejo (1997).

¹¹³⁹ La historia del sector en España, desde sus orígenes hasta 1980, en Ferraro (1982). Este autor señala la continuidad entre las empresas de cementos naturales y las de artificiales, así como su carácter familiar. Gómez Mendoza (1987) ha estudiado el desarrollo de la industria de cementos portland entre finales del siglo XIX y la Guerra Civil, subrayando su carácter oligopolista y el reparto de mercados regionales. Pueyo (1996), en cambio, ha negado que la industria cementera española constituyera un oligopolio.

Cemento Káiser y Cía., constituida en Huelva en 1890¹¹⁴⁰; hasta 1913 se crearon otras ocho sociedades en cuyo objeto social figuraba la fabricación de cementos; entre las que producían portland destacaban las anónimas *Cementos Gaditanos Antes Marca Lavalle*, en Cádiz, y la granadina *Nuestra Señora de los Dolores*¹¹⁴¹. En el periodo siguiente, 1914-1935, se constituyeron cinco nuevas firmas dedicadas al cemento artificial, siendo las principales *Sociedad Andaluza de Cementos Portland*, *Wotan* y *Asland Córdoba*¹¹⁴², aunque no eran suficientes para satisfacer la demanda regional¹¹⁴³. El máximo histórico en la producción de cemento artificial en España se alcanzó en 1930; desde entonces, los efectos de la crisis económica internacional y los de la Guerra Civil hicieron que no se superara hasta 1944¹¹⁴⁴. En las décadas 1940 y 1950 sólo se crearon dos sociedades cementeras, ambas en Granada¹¹⁴⁵. En este momento *Sociedad Financiera y Minera* se convirtió en una de las más importantes firmas cementeras de la región¹¹⁴⁶, junto a *Sociedad Andaluza de Cementos Portland* y la filial de *Asland*, *Asland Córdoba*, justo antes de que se iniciara el boom de la construcción de los años sesenta.

¹¹⁴⁰ Los inicios de la industria de cementos portland en la región no están claros. Parejo (1997), pp. 167-168 afirma que las primeras referencias disponibles los sitúan en 1902, con la *Sociedad de Cementos Gaditanos*; sin embargo, también afirma que en la fábrica de Lavalle, creada en 1881, ya se producía este tipo de cemento, al menos desde 1897. No se han hallado indicios sobre la puesta en explotación de *Fábrica de Cemento Káiser*, aunque la empresa registró una ampliación de capital en 1892. Por otra parte, tanto Ferraro (1982), p. 47, como Gómez Mendoza (1987), p. 326, asumen que la primera fábrica española de portland se construyó en Oviedo en 1899.

¹¹⁴¹ Tenían capitales iniciales superiores al millón de pesetas de 1913. Las restantes registraron un capital social mucho más reducido, como en el caso de *Zalabardo y Cía.*, que fabricaba el cemento portland “Samson” en su fábrica del Chorro, como subraya Parejo (1997), p. 168.

¹¹⁴² *Sociedad Andaluza de Cementos Portland* se constituyó en 1920, y fue la mayor empresa andaluza del sector (12 millones de pesetas); *Wotan* y *Asland Córdoba* —esta filial de *Asland*—estuvieron relacionadas con los efectos de la política intervencionista de la dictadura de Primo de Rivera, que pretendía acabar con la cartelización del sector y que dio lugar a la aparición de nuevas plantas a partir de 1926, generalmente de ellas de pequeñas dimensiones; en tal contexto, la filial cordobesa fue una excepción, siendo la mayor de las fábricas construidas. Sobre esta cuestión, véase Gómez Mendoza (1987).

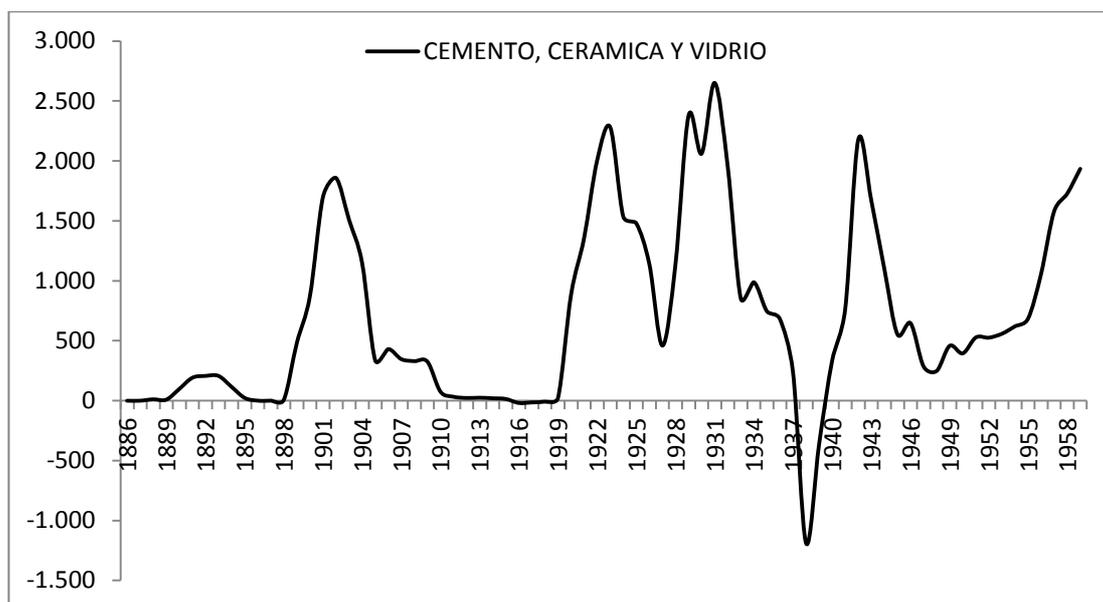
¹¹⁴³ Según Gómez Mendoza (1987), p. 349, en 1929 las aduanas marítimas andaluzas recibieron el 56% del cemento importado, mientras que las fábricas de la región no sumaban el 14% de la capacidad productiva nacional.

¹¹⁴⁴ Carreras (2005) p. 423.

¹¹⁴⁵ *Romero de la Cruz Hermanos y San Antonio, Fábrica Industrial de Cementos, Cales Hidráulicas y Cales Grasas*.

¹¹⁴⁶ *Sociedad Financiera y Minera* se había creado en 1900, con domicilio en Madrid. En 1918 construyó una fábrica en Málaga y, a partir de 1921, las ampliaciones de capital y emisiones de obligaciones se inscribieron en el registro mercantil malagueño.

Gráfico Ad.9. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913) del sector cemento, cerámica y vidrio



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro Ad.17. Estadísticas del sector cemento, cerámica y vidrio, 1886-1959

Cemento, cerámica y vidrio	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	170	49	88	136
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	381,5	216,9	432,9	452,7
(%) Empresas > 80% Capital Neto	12,4	12,2	9,1	12,5
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	41,4	60,7	52,7	43,6
Capital S.A. (%)	90,5	79,4	97,3	87,9
Nº S.A. (%)	28,2	12,2	33,3	36,2
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	53.975,2	10.404,6	24.626,8	18.943,8
% Capital Neto Industrial	7,0	4,6	17,3	4,6
% Capital Neto Total	2,5	1,7	4,9	1,8
Nº Constituciones	163	49	45	69
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	190,9	167,9	313,9	126,9
Nº Disoluciones	2	1	1	0

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cerámica

La industria cerámica contó en Andalucía con una empresa de referencia, la sevillana *Pickman*, que en el primer tercio del siglo XX fue la primera fábrica de loza de

España¹¹⁴⁷. Se caracterizó por su carácter familiar, por su producción basada en el prestigio de la marca, y por unas dimensiones considerablemente mayores que las del resto del sector¹¹⁴⁸; su trayectoria estuvo ligada al devenir de la política arancelaria, maniobrando con éxito hasta los años de la dictadura de Primo de Rivera, cuando decayó la influencia de los Pickman sobre las autoridades del nuevo Gobierno¹¹⁴⁹. Desde entonces, sin la protección arancelaria y reducidas sus posibilidades de articular estrategias colusivas como habían hecho con anterioridad, la firma se vio obligada a competir –limitada por unas instalaciones y organización empresarial obsoletas, explicadas por los beneficios que le otorgaba el anterior status quo– obteniendo mínimos beneficios en la década 1926-1936¹¹⁵⁰. Al margen de *Pickman* y de alguna que otra sociedad, el resto de empresas productoras de loza se orientaba a la demanda local de baja calidad.

Cristal y vidrio

En cuanto a la fabricación de cristal y vidrio, en los registros andaluces figuran 24 sociedades dedicadas a esta finalidad¹¹⁵¹. El capital de constitución medio fue reducido, y la mitad de las firmas se crearon a partir de 1940. El sector presentó un patrón de localización muy marcado, destacando tres núcleos: las ciudades de Sevilla y Málaga y el triángulo formado por Cádiz, Jerez y el Puerto de Santa María. Esta última localización sugiere la estrecha vinculación del vidrio con la industria vinícola, que confirman los objetos sociales de las empresas. Las tres mayores sociedades fueron *La Jerezana*, constituida en Bruselas en 1900, que al año siguiente pasó a formar parte de

¹¹⁴⁷ En 1899 se constituyó como sociedad anónima una empresa que tenía una existencia anterior de medio siglo, y su razón social pasó a ser *Pickman, Fábrica de Loza en la Cartuja de Sevilla*. Sobre *Pickman*, Maestre (1993) y Arenas (2007).

¹¹⁴⁸ En el periodo estudiado el capital neto de la compañía fue de 5,4 millones de pesetas constantes. La otra gran empresa cerámica, también sevillana y con propietarios de origen británico –como los Pickman– fue *La Cerámica de San Juan*, con un capital neto muy inferior.

¹¹⁴⁹ Véase Arenas (1995 y 2007).

¹¹⁵⁰ Las inversiones para modernizar la empresa no se efectuaron hasta después de la Guerra Civil. Arenas (2007), p. 139, señala que detrás de la estrategia empresarial de *Pickman* no estaba la falta de capital de la familia propietaria –entre los mayores accionistas del Banco de España en la capital hispalense– sino su desconfianza en la capacidad del mercado español para absorber una producción masiva.

¹¹⁵¹ Es este un sector poco estudiado. Parejo (1997), p. 163, afirma que en Andalucía esta industria estuvo condicionada desde el siglo XIX por una política arancelaria favorable a la importación de vidrios extranjeros, unos costes de producción elevados y un bajo consumo interior, ligado a la tardía modernización de la economía.

*Compañía General de Fábricas de Cristalería Españolas*¹¹⁵²; *Vidrieras Palma*, creada en Palma de Mallorca en 1944 pero con lugar de actividad en el Puerto de Santa María, a donde cambiaría su domicilio social; e *Industrias Vidrieras Españolas*, constituida en Sevilla en 1941¹¹⁵³.

4.1.4. Maderas y corcho

En este apartado se analiza la evolución de las empresas dedicadas a la industria de transformación de maderas y del corcho (gráfico Ad.10). Aunque abundan los estudios dedicados a la explotación de los recursos forestales en España, no son muchos los que se han centrado en la industria maderera. El profesor Zapata esbozó una primera aproximación, en la que destacaba la evolución de los usos de la madera durante el último siglo y medio, y subrayaba la importancia de las importaciones, que representaban la mitad del consumo interno¹¹⁵⁴. Posteriormente, otros trabajos han completado la imagen del sector; pero lo más significativo, por lo que atañe a las empresas que se estudiarán en este punto, fue el hecho de que, desde la década de 1890, se inició un proceso de sustitución de importaciones de madera manufacturada, consecuencia del aumento de competitividad de la industria española¹¹⁵⁵.

El sector maderero andaluz ha sido estudiado, desde la óptica empresarial, por Garrués, Hernández y Martín¹¹⁵⁶. Al igual que ocurrió en la mayor parte de España, la calidad de la madera había condicionado negativamente el desarrollo del sector maderero andaluz. Como no se dispone de datos anteriores, no se puede valorar, desde la información de los registros mercantiles el efecto del proceso de sustitución de importaciones para la madera labrada que se produjo en España en las últimas décadas

¹¹⁵² Esta empresa, con fábrica en Jerez, tenía sucursales en Bilbao y París. Sánchez Sánchez (2011), p. 397 señala que en 1912 la francesa *Saint Gobain* adquirió el 17,5% de esta compañía belga, que en ese momento contaba con una fábrica de vidrio plano en Lamiaco (Bilbao) además de la fábrica de botellas de Jerez.

¹¹⁵³ El capital neto de las tres sociedades citadas fue de 2,5, 1,5 y 1,1 millones de pesetas de 1913, respectivamente.

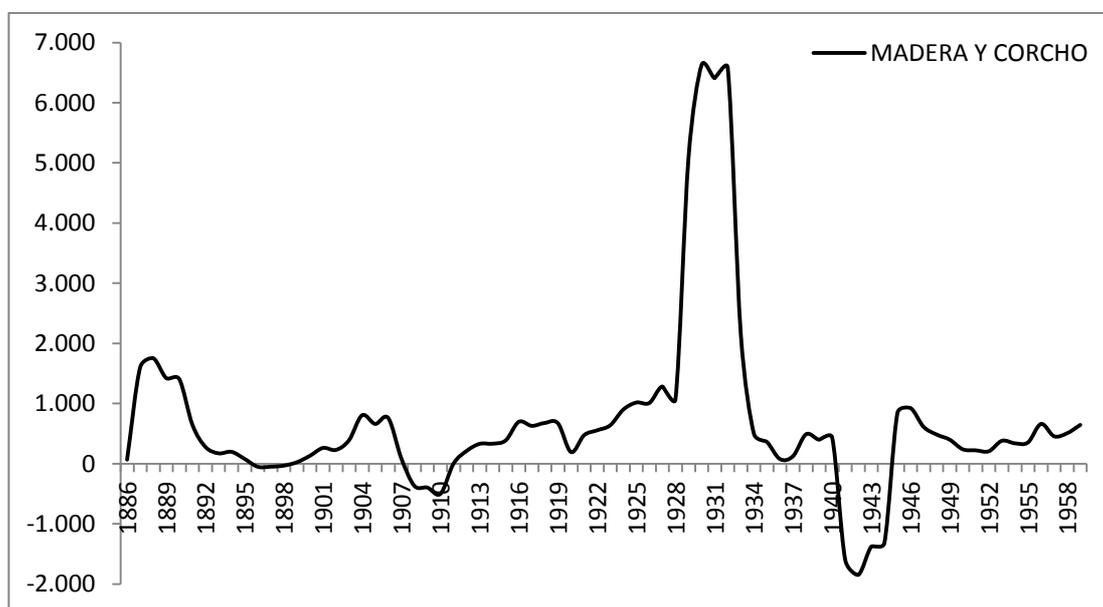
¹¹⁵⁴ Zapata (2001). Por sus características, la madera importada no competía con la producida en España, sino que la complementaba. Gallego y Pinilla (1996), ya habían señalado la dependencia de la madera extranjera sin labrar, por las limitaciones de la producción nacional.

¹¹⁵⁵ Iriarte y Ayuda (2007), pp. 70-71. Las importaciones de madera labrada quedaron reducidas, según estos autores, a muebles de lujo que no se fabricaban en el país.

¹¹⁵⁶ Garrués, Hernández y Martín (2003). Este trabajo está basado en la información contenida en los registros mercantiles, por lo que sus conclusiones son muy similares a las que aquí se presentan.

del siglo XIX. La fuente –que no contempla las empresas que trabajaban la madera en pequeñas instalaciones sin adoptar la forma societaria¹¹⁵⁷– ofrece una imagen de la estructura empresarial compuesta mayoritariamente por sociedades de dimensiones modestas y carácter familiar, talleres dedicados a la fabricación de muebles o molduras destinados a los mercados locales. Más interesantes, por su relación con la actividad exportadora de frutas o vinos, fueron las empresas productoras de envases, entre las que destacaron las almerienses y las gaditanas.

Gráfico Ad.10. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913) del sector madera y corcho, 1886-1959



Formato: elaboración propia, a partir de SERMA.

La fabricación de envases en Almería vivió su periodo de máximo esplendor antes de la Primera Guerra Mundial, vinculada a la gran época de la “uva de embarque”¹¹⁵⁸. La reconversión de las explotaciones agrarias tras la crisis de la filoxera exigió una inversión considerable, asumida por la élite económica de la provincia – intereses mineros y grandes propietarios– que permitió importantes beneficios en los años inmediatamente posteriores. Para exportar la uva se necesitaban envases, y para fabricarlos se constituyeron una docena de sociedades; entre ellas, cuatro de las diez mayores empresas de la industria maderera y corchera de la región en el periodo 1886-

¹¹⁵⁷ Garrués, Hernández y Martín (2003), p. 247.

¹¹⁵⁸ El ciclo exportador de la uva en Almería se analiza en el capítulo VI de Sánchez Picón (1992).

1913¹¹⁵⁹. Luego llegaron la Guerra Mundial, la pérdida del mercado norteamericano y la crisis de 1929, circunstancias a las que el sector exportador uvero no fue capaz de sobreponerse¹¹⁶⁰

La construcción de toneles para la exportación del vino era tradicional en el Marco de Jerez¹¹⁶¹. Las empresas del sector estuvieron presentes en los tres periodos analizados, siendo por lo general pequeñas sociedades de carácter casi artesanal, aunque también había alguna fábrica moderna¹¹⁶²; en los años posteriores a la Guerra Civil, sobre todo en los primeros de la década de 1940, se registraron nuevas iniciativas, vinculadas a los productores de vino y licores. Este fue el caso de las dos mayores sociedades, *Nueva Aserradora Jerezana* y *José Argudo*¹¹⁶³.

El otro sector que se ha incluido en este epígrafe, el corcho, cuenta con una literatura más amplia¹¹⁶⁴. Mientras que las condiciones climáticas y edafológicas limitaban las posibilidades de producir madera de las características que exigía el devenir de la economía, sí eran óptimas, sobre todo en las regiones del suroeste peninsular, para obtener corcho de calidad¹¹⁶⁵. A partir de 1900 la industria corchera adoptó una serie de innovaciones organizativas y tecnológicas –mecanización y aparición del aglomerado como producto estrella del sector, desplazando al tapón¹¹⁶⁶–, cambios que se implementaron con más celeridad en Cataluña que en las provincias meridionales, sancionando una especialización que se ha prolongado hasta la actualidad: la industria manufacturera propiamente dicha se consolidó en Girona, mientras que la

¹¹⁵⁹ Dos de ellas tenían un tamaño, en términos de capital neto, extraordinario: *The Golph Patent Cask* (4,5 millones de pesetas constantes), y *José González Canet e hijos* (2 millones). La primera era una sociedad anónima creada en Gran Bretaña por socios británicos; la segunda era una regular colectiva de carácter familiar, con unos rasgos muy similares a los del resto de empresas del sector –salvo por el tamaño– entre los que destacaba la integración entre el comercio de uva y la fabricación de sus propios envases.

¹¹⁶⁰ Sánchez Picón (1992), pp. 389-401. La crisis de la exportación uvera durante la Primera Guerra Mundial, en Méndez (1980).

¹¹⁶¹ Parejo (1997), pp. 257-259, muestra la trayectoria expansiva de esta actividad en el siglo XIX, hasta mediados de los años setenta, y una caída de la producción a partir de los años finiseculares, en consonancia con el desarrollo de la exportación de los caldos jerezanos

¹¹⁶² Parejo (1997), p. 259.

¹¹⁶³ La primera era una iniciativa de la familia González Gordon; la segunda era una empresa familiar de los Argudo; ambas superaban el millón de pesetas constantes de capital neto. Otras sociedades, más modestas, compartían orígenes familiares y vinateros, como *Domecq* y *Chacón*.

¹¹⁶⁴ Zapata (1996a), Parejo Moruno (2004, 2006, 2009, 2011 y 2013), Branco y Parejo Moruno (2008).

¹¹⁶⁵ Las posibilidades corcheras de los bosques españoles en Zapata (1986) y Jiménez Blanco (1999).

¹¹⁶⁶ Las implicaciones que supuso la aparición del aglomerado en el sector se analizan en Parejo Moruno (2009), pp. 127 y ss. Desde mediados del siglo XX volvió a aumentar la importancia del tapón de corcho, destinado ahora casi exclusivamente al embotellado de vinos (Parejo Moruno, 2006). La relación entre ambas industrias, corcho-taponera y vitivinícola, en Zapata (2010).

industria auxiliar, que prepara el corcho para ser trabajado posteriormente, lo hizo en el sur¹¹⁶⁷.

En Andalucía, en términos de capital y producción, el sector corchero fue mucho más importante que el maderero¹¹⁶⁸, especialmente en el periodo 1914-1935, en el que en conjunto llegó a suponer el 7,5% del neto de todas las sociedades registradas; otros indicadores, como el tamaño medio, el capital de constitución o el porcentaje de la inversión inicial de las sociedades anónimas, también se vieron afectados en este periodo por la evolución del negocio corchero (cuadro Ad.18).

Cuadro Ad.18. Estadísticas del sector madera, muebles y corcho

Madera, muebles y corcho	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	238	94	127	182
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	280,7	141,7	388,0	334,3
(%) Empresas > 80% Capital Neto	9,2	14,9	4,7	8,8
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	51,3	52,6	69,6	56,4
Capital S.A. (%)	83,7	65,6	99,8	-44,2
Nº S.A. (%)	16,4	9,7	23,3	19,0
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	50.458,3	9.569,9	37.502,1	3.386,4
% Capital Neto Industrial	6,5	4,3	26,4	0,8
% Capital Neto Total	2,3	1,6	7,5	0,3
Nº Constituciones	232	93	60	79
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	98,9	56,2	138,9	109,1
Nº Disoluciones	85	30	28	27

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

El retraso en la modernización del sector explicaría que, en 1886-1913, las empresas registradas en la región movilizaran un capital notablemente inferior a las del periodo de entreguerras. Sólo dos sociedades de este periodo se inscribieron como anónimas y una de ellas, *Corchera Internacional*, constituida en Barcelona, contaba con la participación de socios franceses, norteamericanos y gerundenses¹¹⁶⁹. Las mayores

¹¹⁶⁷ Esta caracterización se ha basado en Zapata (1996a). Para un análisis más profundo de los cambios en el negocio corchero en el primer tercio del siglo XX, véase Parejo Moruno (2009), pp. 117-158.

¹¹⁶⁸ Del capital neto atribuido adjudicado a la categoría “maderas y corcho”, casi el 70% correspondió al corcho entre 1886 y 1959. En el periodo intermedio el porcentaje ascendió hasta el 80%. La evolución del sector corchero andaluz, hasta 1935, en Parejo (1997), pp. 254-262.

¹¹⁶⁹ Entre las restantes empresas del periodo predominaban las regulares colectivas, frecuentemente de carácter familiar y, con socios de apellidos catalanes. Arenas (1995), p. 154 afirma que en Andalucía y Extremadura, tanto a los industriales como a los obreros del corcho se les conocía como “los catalanes”; para Zapata (1996a), p. 57 la presencia de empresarios catalanes en el sur de España se explicaría como

firmas se localizaban en torno a Sevilla, y su actividad principal sería tanto la fabricación industrial de tapones como la de corcho en plancha; mientras que las más modestas estaban diseminadas por las provincias de Sevilla, Cádiz y Huelva, y producían artesanalmente tapones. Los registros andaluces no recogen la que fue la mayor y más moderna instalación fabril del momento, la fábrica que la *Industria Corchera* –compañía de la rama Larios residente en Gibraltar– creó en La Línea de la Concepción¹¹⁷⁰; a pesar de haber realizado una importante inversión, cesó su actividad después de dos décadas, por razones que no están claras, aunque Jiménez Blanco apunta a que era rentable la alternativa de vender el corcho semielaborado, sin más transformación¹¹⁷¹. Es una conclusión similar a la que alcanza Arenas cuando describe el desarrollo de la industria corchera en Sevilla a partir de 1900, considerando que los grandes nombres del sector prefirieron acogerse a unos beneficios asegurados, renunciando a llevar a cabo una reconversión industrial no exente de riesgos¹¹⁷². Con matices, esta hipótesis concuerda con la expuesta por Zapata sobre la especialización corchera española, que sugiere que el sur se centró en la preparación del corcho¹¹⁷³.

Los rasgos de las mayores empresas en 1914-1935 difieren de los de la etapa anterior, por la cuantía del capital movilizado, y el predominio absoluto de las sociedades anónimas y de los empresarios foráneos. Por encima de todas sobresalió *Manufacturas de Corcho*, cuya estrategia es indicativa de las transformaciones experimentadas por el sector. Constituida por empresarios catalanes en 1916, en 1928 fue absorbida por la firma corchera más importante del mundo, la norteamericana *Armstrong Cork Company*, pasando a llamarse *Manufacturas de Corcho Armstrong*. En 1878 ya contaba con una sede en la capital andaluza, para adquirir corcho sin labrar y semielaborado; sin embargo, las transformaciones en el negocio corchero en los primeros años del siglo XX hicieron que la sociedad apostara por la fabricación directa de aglomerado, adquiriendo instalaciones en Sevilla (1914) y Algeciras (1920), y que posteriormente absorbiera a su principal competidora, *Manufacturas del Corcho*.

producto de una estrategia de relaciones familiares que buscaba asegurar el abastecimiento de materia prima a las factorías gerundenses.

¹¹⁷⁰ Ha sido estudiada por Jiménez Blanco (2005). La empresa se constituyó en Gibraltar y estuvo activa entre 1888 y los primeros años de la década de 1910.

¹¹⁷¹ Jiménez Blanco (2005), p. 85, sugiere esta explicación, así como la “incapacidad o falta de voluntad” de los empresarios para adaptarse a los cambios en los mercados internacionales. En otros trabajos, el mismo autor ha señalado la rentabilidad de la saca del corcho, muy superior al coste de extracción, por la rigidez de la oferta. Véase Jiménez Blanco (2012b y 2013).

¹¹⁷² Arenas (1995), pp. 154 y ss.

¹¹⁷³ Zapata (1996a).

Armstrong prescindió de los intermediarios, comprando directamente la materia prima a los productores; eliminaba la competencia de otros compradores y fabricantes; y aseguraba una calidad homogénea a su producto¹¹⁷⁴. Otras importantes sociedades se crearon en los años veinte, generalmente con el denominador común de tener promotores catalanes¹¹⁷⁵. Como en ocurrió en otros sectores para los que la región contaba con iniciales ventajas comparativas, los productores autóctonos no pudieron controlar la comercialización, que quedó en manos de intereses catalanes, que contaban con experiencia previa¹¹⁷⁶, o norteamericanos, que dominaban el mercado mundial.

Entre 1936 y 1959 la importancia del sector disminuyó notablemente, como consecuencia de la crisis de los años treinta, la Guerra Civil y la política autárquica. La hegemonía de la industria corchera internacional se desplazó de España a Portugal y, la veintena de sociedades registradas en Andalucía tuvieron dimensiones más reducidas y un menor impacto económico que en la etapa anterior.

4.1.5. Industria química

La segunda revolución tecnológica no se explica sin la industria química y, especialmente, sin el desarrollo alcanzado por la química orgánica, que permitió obtener industrialmente una amplia gama de productos, como colorantes, explosivos, fertilizantes, fibras artificiales, plásticos y medicamentos. En España, sin embargo, se desarrolló con retraso, lo que ha sido explicado como una consecuencia de la debilidad de la demanda interna¹¹⁷⁷. El atraso científico y técnico hizo que la industria nacional fuera dependiente de empresas extranjeras, que accedieron al mercado español estableciendo sucursales comerciales y, cuando esto no era posible por las restricciones arancelarias, recurriendo a la inversión extranjera directa¹¹⁷⁸. Esta última estrategia, en asociación con empresas nacionales, posibilitó el despegue de la industria química

¹¹⁷⁴ GHER (1999). Según los registros andaluces, entre 1914 y 1935 movilizó el 55% del capital neto del sector en la región.

¹¹⁷⁵ *Corchera Española; Mallol Hermanos*, luego *Industrial Corchera*, y más tarde *Compañía General del Corcho*. Véase Garrués, Hernández y Martín (2003), p. 253.

¹¹⁷⁶ Zapata (1996a), p. 58.

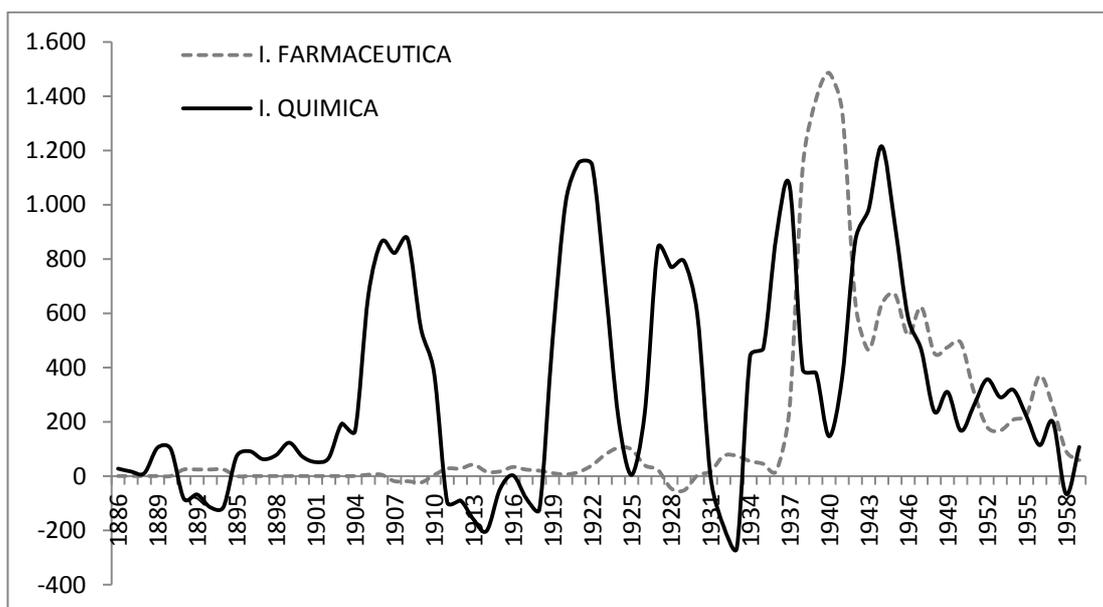
¹¹⁷⁷ Nadal (1986).

¹¹⁷⁸ La industria química alemana en el mercado español, en Puig (1999 y 2003) y Puig y Loscertales (2001).

moderna en España a partir de la Primera Guerra Mundial¹¹⁷⁹. Otra coyuntura decisiva para el sector fueron las dos décadas que siguieron a la Guerra Civil, caracterizadas por unas nuevas reglas del juego –condicionadas por la política autárquica–, y por la aparición de nuevos grupos empresariales que coexistieron con los provenientes de la etapa previa¹¹⁸⁰.

Las exigencias de capital y de tecnología hicieron que se constituyeran grandes sociedades anónimas, algunas de las cuales explotaron fábricas en Andalucía –sobre todo para producir superfosfatos en Sevilla o Málaga– desde las primeras décadas del siglo XX¹¹⁸¹. Al margen de ellas, y de algunas firmas extranjeras de las que se hablará más adelante, el análisis de la industria química andaluza ofrece un tipo de empresa de dimensiones más modestas¹¹⁸².

Gráfico Ad.11. Evolución del capital societario (miles de pesetas de 1913) de los sectores químico y farmacéutico, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

¹¹⁷⁹ Puig (2003), p. 38. No obstante, la industria española continuó siendo dependiente de la tecnología foránea y el balance del periodo de entreguerras fue, en palabras de la misma autora, de “ascenso frustrado” (Puig, 1998).

¹¹⁸⁰ Puig (2003).

¹¹⁸¹ Bernal, Florencio y Martínez (2010), pp. 217-218.

¹¹⁸² Hay otras excepciones, como *Vasco Andaluza de Abonos*, o *Abonos Sevilla*, que empezó a producir fertilizantes en la planta sevillana de Tablada a mediados de 1963.

Parejo, en su índice de producción industrial, dividía la química andaluza en cuatro categorías: suministradora de inputs a otras industrias; derivados del petróleo y del carbón; fertilizantes y explosivos; y química ligera, ligada a la demanda doméstica¹¹⁸³. La escasa representación de algunas de estas actividades –como la de productos energéticos o los explosivos– ha recomendado que, en este apartado se divida el sector en dos grandes grupos: por un lado, la rama que se ha denominado genéricamente “química” –producción de abonos, productos energéticos, jabones y perfumería– y por otro, la industria farmacéutica.

Abonos, perfumería, alcohol y jabones

La información fiscal revela que la producción de jabón andaluza supuso, entre las décadas de 1860 y 1920, alrededor del 30% de la producción nacional¹¹⁸⁴. Desde el último tercio del siglo XVIII se sucedieron diversas iniciativas –fundamentalmente en Málaga– encaminadas a la fabricación industrial de este bien de consumo, valiéndose de la existencia de los principales inputs, barrilla almeriense y aceites vegetales; a lo largo del ochocientos se produjeron innovaciones técnicas en el proceso productivo, incorporándose nuevas grasas vegetales y sustituyendo el álcali natural por la sosa artificial, lo que supuso la pérdida de las ventajas competitivas malagueñas¹¹⁸⁵. Pese a las transformaciones comentadas, la industria jabonera andaluza se mantuvo estrechamente ligada al aceite de oliva y al orujo¹¹⁸⁶; los rasgos de las empresas del sector fueron carácter familiar, capital inicial reducido, y protagonismo de las sociedades regulares colectivas y, desde la Guerra Civil, compartido con las sociedades limitadas.

La otra gran especialidad química en Andalucía fue la fabricación de abonos químicos. Las primeras sociedades ramo se constituyeron en Huelva en la última década del siglo XIX; en 1900 ya había cuatro firmas en Granada, y en los años siguientes el sector se extendió por otras provincias, como Málaga y Sevilla. Algunas de las principales compañías se crearon para producir superfosfatos, utilizando las piritas onubenses y aprovechando la proximidad a los fosfatos del norte de África; otras se

¹¹⁸³ Parejo (1997), pp. 105-131.

¹¹⁸⁴ Parejo (1997), p. 129.

¹¹⁸⁵ Parejo (1997), p. 129.

¹¹⁸⁶ Esto hizo que entre 1886 y 1959 las sociedades productoras de jabón se localizaran en las provincias de Sevilla, Jaén y Córdoba, principales productoras de aceite y orujo.

especializaron en la producción de fertilizantes nitrogenados, cubriendo la demanda del entorno inmediato¹¹⁸⁷. Sin embargo, el objeto social declarado no permite distinguir, en la mayoría de los casos, qué clase de abonos pretendían producir las sociedades constituidas. A pesar de una notable presencia de las anónimas (más de un tercio de las empresas creadas), el capital inicial de las sociedades fue reducido, y rara vez sobrepasó sólo un grupo de cuatro sociedades inició su andadura con desembolsos entre 0,5 y 1,5 millones de pesetas de 1913, que posteriormente ampliaron.

Poco se conoce sobre la producción de perfumería y destilación de aceites. De las 36 sociedades constituidas, la mayoría fueron pequeñas regulares colectivas o limitadas, ubicadas preferentemente en Sevilla, Málaga y Granada¹¹⁸⁸.

Las sociedades dedicadas exclusivamente a la producción de alcohol industrial fueron pocas¹¹⁸⁹, y no reflejan fielmente la trayectoria del subsector, que debe completarse con las empresas azucareras que contaban con fábricas en las que obtenían el alcohol a partir de los residuos de la remolacha o la caña. En el periodo estudiado, once de las firmas azucareras constituidas incluían en su objeto social este proceso industrial, localizadas en las provincias de Granada y Málaga¹¹⁹⁰. La primera, fue la provincia donde “antes y con más intensidad se asentó la producción de alcoholes industriales” en España¹¹⁹¹.

Las firmas de mayores dimensiones del sector químico se distribuyeron por todas las provincias andaluzas, con la excepción de Almería, y tras la Guerra Civil se concentraron en las más occidentales¹¹⁹² –Sevilla y Huelva–, aunque Granada mantuvo cierta importancia. La capital granadina y su entorno se mantuvieron como uno de los principales núcleos de la industria química, donde se localizaron las iniciativas que, en los tres periodos estudiados, registraron un mayor capital neto: *Dorrien, Sociedad*

¹¹⁸⁷ Parejo (1997), pp. 124-125.

¹¹⁸⁸ La mayor firma fue *Instituto Español*, inscrita como sociedad anónima en 1934, con 2,8 millones de pesetas de 1913 de capital.

¹¹⁸⁹ La industria del alcohol industrial en España, en Puig (1995); en la región, en Martín Rodríguez (1982a) y Parejo (1997).

¹¹⁹⁰ Ocho en Granada y tres en Málaga. De ellas, nueve eran sociedades anónimas. Y todas tenían unas dimensiones importantes: el capital de constitución oscilaba entre 0,5 y 11 millones de pesetas constantes.

¹¹⁹¹ Puig (1993), p. 95.

¹¹⁹² Durante la Guerra Civil, al permanecer Barcelona, núcleo de la industria química española, en manos del Gobierno republicano, algunas empresas extranjeras crearon empresas químicas en territorios dominados por el bando sublevado. Puig (1999), p. 30, pone como ejemplo una de estas empresas, que se creó en Sevilla bajo control de *IG Farben*.

General Anónima de Productos Químicos, en 1886-1913, y *Sociedad Anónima Carrillo* en los siguientes¹¹⁹³.

En 1886-1913, además de *Dorrien*, se constituyó *Productos Químicos de Huelva*, iniciativa de *Rio Tinto* (1906), que explotaba la segunda mayor fábrica de abonos químicos de España¹¹⁹⁴. Durante los años 1914-1935, el capital medio y el número de sociedades aumentaron con respecto a la etapa anterior, y cuatro empresas superaron el millón de pesetas de capital neto, encabezadas por *Anónima Carrillo*. A partir de 1936 fueron ocho sociedades las que movilizaron un capital neto por encima de esa cifra, incorporándose a las primeras posiciones sociedades dedicadas a la elaboración de jabones, señal del estado de la industria química regional tras el conflicto bélico.

Cuadro Ad.19. Estadísticas del sector químico (miles de pesetas de 1913)

Abonos, perfumería, alcohol y jabones	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	245	82	124	191
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	138,6	91,6	147,7	140,2
(%) Empresas > 80% Capital Neto	18,0	20,7	11,3	15,7
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	24,6	33,7	43,6	31,2
Capital S.A. (%)	78,8	57,4	112,7	56,0
Nº S.A. (%)	23,4	13,8	31,0	26,8
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	23.702,6	4.613,7	9.423,2	9.665,8
% Capital Neto Industrial	3,1	2,1	6,6	2,4
% Capital Neto Total	1,1	0,8	1,9	0,9
Nº Constituciones	235	80	58	97
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	95,9	87,0	141,6	75,9
Nº Disoluciones	78	19	32	27

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Industria farmacéutica

Como rama independiente de la química se ha considerado la elaboración de productos farmacéuticos, actividad vinculada al desarrollo de la química orgánica

¹¹⁹³ *Dorrien* se había constituido en Madrid en 1905 y tenía por objeto social la “fabricación de productos químicos en general”. Pretendía producir sosa, potasa y cloruro de calcio pero, como Parejo reconocía (1997), p. 109, no se han encontrado evidencias de que llegara a funcionar, y en 1911 se inscribió su disolución. S.A. *Carrillo* se creó en 1920 con el objeto de fabricar superfosfatos y abonos en Santa Fe.

¹¹⁹⁴ Parejo (1997), p. 122. Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 217.

(cuadro Ad.20 y gráfico Ad.11). La legislación liberal de mediados del siglo XIX impulsó los primeros pasos del sector en España, si bien hasta mediados de la década de 1880 no se constituyó un núcleo de fabricantes al por mayor de productos farmacéuticos, localizado mayoritariamente en Cataluña¹¹⁹⁵. Desde entonces, y hasta los años treinta del siglo XX, las empresas farmacéuticas se limitaron, generalmente, a producir medicamentos a partir de materias primas importadas, ante a la ausencia de una industria-química farmacéutica de base¹¹⁹⁶. Esta última se desarrollaría después de la Guerra Civil, a pesar de las limitaciones de la época¹¹⁹⁷, gracias a la generalización de los antibióticos¹¹⁹⁸.

Cuadro Ad.20. Estadísticas del sector farmacéutico, 1886-1959

Industria farmacéutica	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	117	5	28	108
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	132,2	56,6	48,6	138,0
(%) Empresas > 80% Capital Neto	24,8	60,0	39,3	24,1
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	23,5	90,2	34,0	24,4
Capital S.A. (%)	50,8	26,7	2,3	53,9
Nº S.A. (%)	21,1	20,0	12,5	23,5
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	13.160,8	187,2	705,8	12.267,9
% Capital Neto Industrial	1,7	0,1	0,5	3,0
% Capital Neto Total	0,6	0,0	0,1	1,2
Nº Constituciones	114	5	24	85
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	82,7	60,6	41,6	95,6
Nº Disoluciones	26	1	8	17

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

En Andalucía antes de 1935 se registró una treintena de sociedades, generalmente regulares colectivas o comanditarias; se trataba de pequeños laboratorios que preparaban y vendían especialidades, sueros y productos farmacéuticos. En la etapa 1936-1959, se intensificó la expansión de este tipo de negocios, sobre todo entre 1942 y 1950 (años en los que se constituyeron 42 sociedades, con predominio de las limitadas). Este auge, sumado a la aparición, en los años inmediatamente posteriores a la Guerra

¹¹⁹⁵ Rodríguez Nozal (2000), pp. 136-137.

¹¹⁹⁶ Rodríguez Nozal (2000), p. 152. Santesmases (1999), p. 21, subraya la práctica de envasar en España los productos importados a granel, práctica que, en la posguerra, se canalizó a través del mercado negro.

¹¹⁹⁷ Rodríguez Nozal (2000), p. 131.

¹¹⁹⁸ Santesmases (1999), pp. 24-25.

Civil, de un puñado de laboratorios industriales con forma de sociedades anónimas y especializados en la fabricación de vacunas elevó la participación del capital neto de las empresas farmacéuticas hasta el 3% del total de las firmas industriales andaluzas, superando la aportación conjunta del resto de la industria química regional¹¹⁹⁹. En cualquier caso, la caracterización de estas sociedades denota la ausencia de grandes firmas químico-farmacéuticas en la región.

4.1.6. Papel, artes gráficas y otras industrias

Además de los sectores que se han analizado, se constituyeron sociedades en otras industrias, como el papel o las artes gráficas, aunque su peso sobre el capital neto total invertido en la región fue inferior al 1,5% (cuadro Ad.21)

Cuadro Ad.21. Estadísticas de otras industrias, 1886-1959

Otras industrias	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	266	75	122	246
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	155,7	82,5	135,1	130,9
(%) Empresas > 80% Capital Neto	15,0	20,0	11,5	24,8
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	35,2	56,2	63,9	29,2
Capital S.A. (%)	73,0	72,8	62,0	74,3
Nº S.A. (%)	24,3	16,2	22,7	30,3
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	30.248,6	5.549,4	2.366,0	22.333,2
% Capital Neto Industrial	3,9	2,5	1,7	5,5
% Capital Neto Total	1,4	0,9	0,5	2,1
Nº Constituciones	259	74	66	119
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	0,4	1,1	1,2	1,1
Nº Disoluciones	87	20	42	25

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

¹¹⁹⁹ Nueve de las diez mayores sociedades farmacéuticas fueron laboratorios de vacunas, en Sevilla, Cádiz y Málaga con un capital neto medio entre 0,5 y 1,2 millones de pesetas constantes. La mayor firma, sin embargo, fue *Fernández y Canivell*, especializada en la fabricación de un tónico reconstituyente – Ceregumil, que incluso exportaba, y su origen estaba en la segunda década del siglo XX

4.2. Electricidad, gas y agua

Las sociedades englobadas en el epígrafe “electricidad, gas y agua”, aunque supusieron menos del 4% del total de empresas registradas en la región, fueron responsables de una cuarta parte de la inversión societaria neta. Sin embargo, el 85% de las firmas y el 97% del capital correspondieron al sector eléctrico.

La literatura sobre el sector eléctrico andaluz es muy completa y, desde la perspectiva de la historia empresarial, cuenta con visiones de conjunto¹²⁰⁰ y con estudios de las principales compañías¹²⁰¹. La información contenida en los registros mercantiles permite realizar una investigación satisfactoria, a pesar de que algunas sociedades –entre ellas *Mengemor*, una de las más importantes– se inscribieron fuera de la región. Pero la evolución de la inversión y de las sociedades eléctricas en Andalucía ya fueron analizadas a partir de SERMA –subsannando las ausencias con el recurso a fuentes complementarias– por el profesor Garrués¹²⁰², por lo que es innecesario repetir el ejercicio. En este trabajo se dividía la trayectoria del sector eléctrico en cuatro etapas: hasta 1896, surgió el mercado, basado en firmas termoeléctricas; entre esa fecha y los inicios de la Primera Guerra Mundial, aparecieron las principales compañías hidroeléctricas; entre 1915 y 1935, se consolidaron las mayores firmas, con participación de grupos financieros nacionales; y, entre 1936 y 1967, se produjo la quiebra del sistema eléctrico tradicional, que suponía la convivencia de firmas de distinto tamaño en un mercado poco articulado, y se consolidó el sistema regional en torno a *Sevillana*¹²⁰³. En este sentido, el andaluz fue el primer sistema eléctrico integrado mediante la interconexión de sociedades independientes¹²⁰⁴.

En cuanto a los otros dos sectores, gas y suministro de agua, su importancia, comparada con la electricidad fue, como se ha dicho, muy inferior¹²⁰⁵. Con todo,

¹²⁰⁰ Núñez Romero-Balmas (1994a) y Garrues (1999). Visiones globales del sector en España, en Núñez Romero-Balmas (1995) y Bartolomé (2007).

¹²⁰¹ Bernal (1994a) ha estudiado *Sevillana*, *Mengemor* y *Chorro*; Núñez Romero-Balmas (1993), *Sevillana*, y Bernal (1993a) y Fernández Paradas (2011 y 2013), *Mengemor*.

¹²⁰² Garrués (1999).

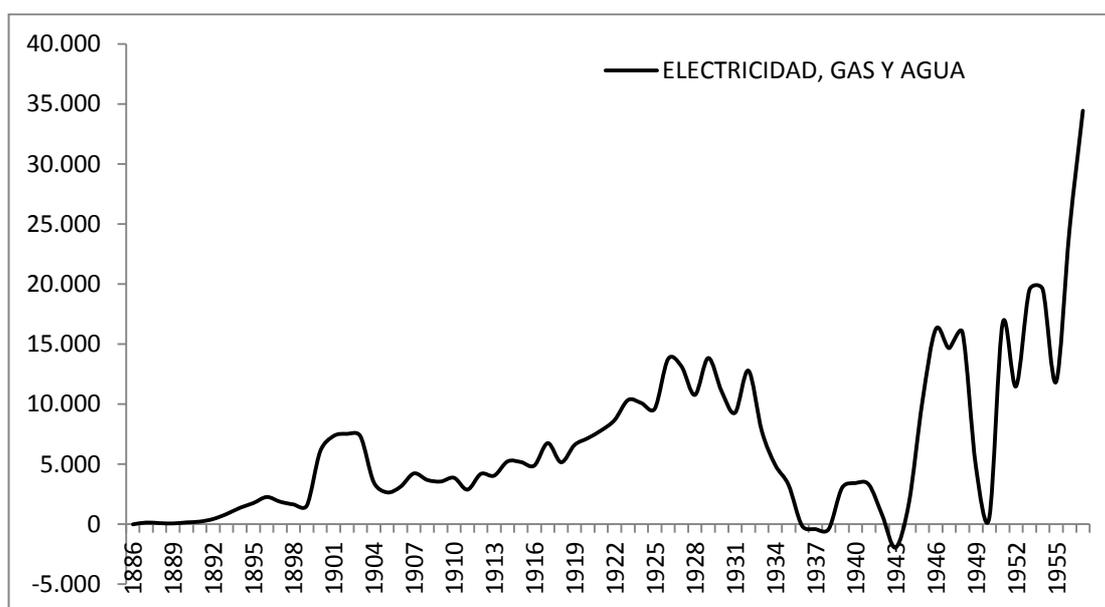
¹²⁰³ Sobre los sistemas eléctricos tradicionales y la integración del mercado regional andaluz en el contexto español, véase Garrués (2012), pp. 248-249.

¹²⁰⁴ Garrués (1999), p. 553.

¹²⁰⁵ Véase Fernández Paradas (200 y 2006) y Fernández Carrión (1999) sobre sociedades de gas y alumbrado público en la región. Las compañías de abastecimiento de agua en España y Andalucía, en Matés (1995, 1998 y 2014). Una imagen general de compañías concesionarias de servicios públicos, en González Ruiz y Núñez Romero-Balmas (2008).

durante la primera etapa estudiada, 1886- 1913, que coincide con el impulso al proceso de urbanización ligado a la segunda revolución tecnológica, supusieron casi una tercera parte del capital neto de las empresas registradas en la región¹²⁰⁶; además, las principales firmas, como *The Seville Waterworks* o *S.A. de Abastecimiento de Aguas Potables de Jerez de la Frontera* superaron en dimensiones financieras a las principales eléctricas; en la etapa siguiente, las mayores sociedades fueron las de electricidad, al consolidarse y aumentar su tamaño *Sevillana*, *Fuerzas Eléctricas del Valle de Lecrín*, *Hidroeléctrica del Chorro* o *Cía. General de Electricidad* –a las que hay que unir *Mengemor*–. Después de la Guerra Civil, a medida que completaba la absorción de sus principales competidores, el predominio absoluto fue de *Sevillana*, que aportaba el 66% del capital neto entre 1886 y 1959.

Gráfico Ad.12. Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) del sector electricidad, gas y agua, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

¹²⁰⁶ González Ruiz y Núñez Romero-Balmas (2008), p. 308: en la primera década del siglo XX, el capital que las compañías de aguas tributaron por el impuesto de sociedades en Andalucía fue sólo ligeramente inferior al de las sociedades eléctricas.

Cuadro Ad.22. Estadísticas del sector electricidad, gas y agua, 1886-1959

Electricidad, Gas y Agua	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	337	155	281	263
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	1.849,2	542,3	995,6	2.299,5
(%) Empresas > 80% Capital Neto	2,4	18,1	7,8	2,3
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	72,0	46,2	58,7	94,7
Capital S.A. (%)	98,3	94,0	99,1	99,0
Nº S.A. (%)	68,1	68,2	71,6	51,6
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	550.241,0	81.764,8	181.912,7	286.563,6
% Capital Neto Total	25,5	13,2	37,1	27,3
Nº Constituciones	329	157	141	31
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	96.131,8	59.660,3	31.428,9	5.042,6
Nº Disoluciones	11	14	52	45

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

4.3. Servicios

Las sociedades especializadas en el sector servicios fueron más de la mitad de todas las registradas en la región en el periodo estudiado, y les correspondió una quinta parte de la inversión neta regional. Para estudiarlas, se han dividido en cuatro ramas: comercio, banca y seguros, transporte y otros servicios.

4.3.1. Comercio

El sector comercial es uno de los grandes desconocidos por la historiografía económica nacional y regional, al menos desde la perspectiva empresarial. En el caso de Andalucía, existen numerosos trabajos sobre el tráfico colonial y la burguesía comercial de la primera mitad del ochocientos¹²⁰⁷, sobre la relación entre desarrollo y comercio

¹²⁰⁷ Bernal y García Baquero (1973), García Baquero (1976, 1978b), Ruiz Rivera (1988), Gámez Amián (1992), Bernal (1993b y 1999), Coronas (1993), Bustos (2005), Cózar (2007). Lepore (2010b) es uno de los pocos estudios que analiza la trayectoria de una empresa comercial en los siglos XIX y XX.

exterior¹²⁰⁸, y estadísticas comerciales¹²⁰⁹. Pero la literatura referida la actividad comercial y las empresas del sector, durante los años finales del siglo XIX y el siglo XX es muy reducida¹²¹⁰.

En los registros mercantiles, figuran casi 4 mil sociedades comerciales¹²¹¹, que equivalieron al 43% del total de las compañías constituidas entre 1886 y 1959, aunque sólo movilizaron el 11% del capital neto total. Esto ofrece una primera pista: las empresas del ramo fueron de pequeñas dimensiones (cuadro Ad.23). Sería interesante poder distinguir entre las firmas que ofrecían sus servicios a empresas de otros sectores, y aquellas que se dedicaban al comercio de bienes de consumo, o diferenciar entre firmas mayoristas y minoristas; sin embargo es complicado: al elevado número de compañías registradas hay que añadir que el objeto social declarado no siempre es claro, y no permite deducir con precisión la actividad que desempeñaban, más allá de identificarlas como comerciales. En el gráfico Ad.13 se presenta la evolución del capital societario neto del sector, así como dos series alternativas, una con el capital de las que eran sociedades anónimas, y otra con el de las mayores empresas (aquellas que movilizaron más de un millón de pesetas constantes). De la comparación se deduce que ni las sociedades anónimas ni las mayores compañías marcaron el ritmo del sector hasta la década de 1920. En el periodo 1886-1913, más del 90% del capital neto lo aportaban sociedades regulares colectivas y comanditarias. Incluso las empresas de mayores dimensiones eran reticentes a emplear la forma anónima. Tras la Primera Guerra Mundial el número y, sobre todo, el capital movilizado por las anónimas se incrementaron en términos relativos (el capital neto pasó del 7% al 96%, aunque descendió en valores absolutos). En los años que siguieron a la Guerra Civil, fundamentalmente en la década de 1940, el sector mejoró su contribución al capital societario total de la región; también aumentó la proporción de sociedades anónimas –al tiempo que reducían su tamaño medio– y las limitadas equivalieron casi a la mitad de las nuevas constituciones.

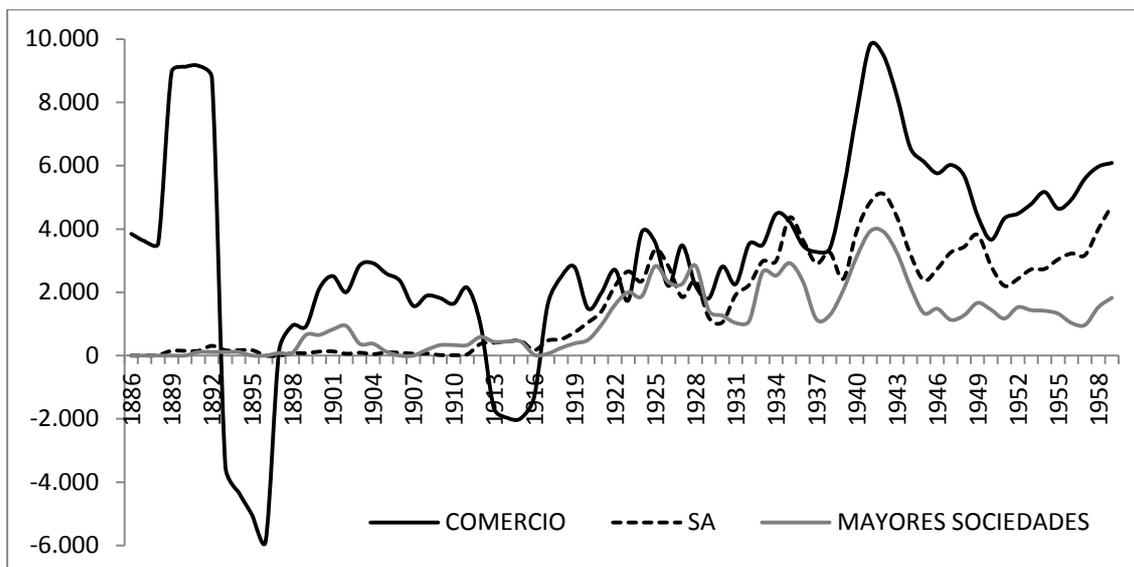
¹²⁰⁸ Los citados en el capítulo 1, Sánchez Picón y Méndez (1982), Núñez (1984 y 1985) y Sánchez Picón (1992).

¹²⁰⁹ Parejo y Zambrana (2008).

¹²¹⁰ Castejón (1977b) fue pionero al investigar una sociedad comercial –e industrial– como *Carbonell*. Después, otros estudios sobre empresas o sectores industriales han contemplado la vertiente comercial de actividades industriales.

¹²¹¹ No se incluyen las sociedades industriales que, a su vez, comercializaban sus propios productos.

Gráfico Ad. 13. Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) del sector comercial, 1886-1913



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La mayoría de las sociedades comerciales traficaban con bienes de consumo de primera necesidad para satisfacer la demanda local. Al estudiar la distribución sectorial de los sistemas empresariales se ha constatado como era frecuente la constitución de compañías que vendían tejidos, quincallería, y ultramarinos, tanto en los principales centros urbanos como en las zonas relativamente aisladas de los ejes económicos. Un grupo de 245 sociedades declaraba en su objeto social dedicarse a la exportación, principalmente de vinos y licores, y frutas (entre ambas especializaciones sumaban más de la mitad del total de las firmas), de aceite, conservas de pescado y minerales; prácticamente el 50% de estas sociedades se registraron entre 1886 y 1913, si bien el mismo porcentaje de inversión correspondió al periodo 1936-1959.

En cuanto a las mayores compañías, 33 sociedades movilizaron capitales superiores a un millón de pesetas constantes. En el primer periodo, el anterior a 1914, entre las diez primeras sociedades se encontraban firmas gaditanas, sevillanas, malagueñas y granadinas; la mayor fue *Hijos de Larios*, heredera de las actividades de los primeros miembros de esta familia; otras compañías importantes se dedicaban a la exportación de vinos –las gaditanas *F. G. Cossens y Cia.* o *Sánchez Romade*–, y a la compraventa de tejidos –la sevillana *Peyre y Cía.*– mientras que el resto se especializaban en el tráfico de colonias. En 1914-1935, como en el periodo posterior, las grandes empresas se concentraron casi exclusivamente en Sevilla y Málaga; además

del comercio de ultramarinos y almacenes de tejidos, había sociedades que importaban maquinaria agrícola –*Felix Schlayer*– o exportaban aceite u otros productos agrícolas – *Establecimientos Moro*¹²¹² y *Compañía Exportadora*, ambas constituidas en Barcelona, como la anterior– o comerciantes de hierro, como *Hijos de Miguel F. Palacios*. Después de 1936, las mayores sociedades se dedicaban a la exportación de productos agrarios: algunas ya estaban entre las mayores en el periodo anterior, como *Compañía Exportadora* o *Establecimientos Moro*; y otras, aunque tenían una existencia previa, aumentaron su tamaño mediante ampliaciones de capital, como *Hijos de Ybarra*¹²¹³ o *Lissen Hermanos*. También aumentó su capital *Hijos de Miguel F. Palacios*¹²¹⁴, una de las pocas firmas que no estaba especializada en el comercio de productos agrarios.

Cuadro Ad.23. Estadísticas del sector comercio, 1886-1959

Comercio	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	3.968	1.875	2.365	2.615
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	100,1	64,9	73,4	101,2
(%) Empresas > 80% Capital Neto	16,6	16,5	12,3	15,2
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	11,1	24,6	13,3	8,5
Capital S.A. (%)	54,6	6,8	96,6	60,0
Nº S.A. (%)	9,7	2,0	11,6	22,9
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	239.007,3	57.334,0	48.075,6	133.597,7
% Capital Neto Servicios	49,1	36,7	46,5	58,8
% Capital Neto Total	11,0	9,4	9,6	12,7
Nº Constituciones	3.814	1.862	1.004	948
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	60,8	45,6	69,6	81,3
Nº Disoluciones	1.716	674	748	284

Formato: elaboración propia, a partir de SERMA.

4.3.2. Banca y seguros

En esta categoría se han agrupado dos actividades que constituyen el sector financiero, y que supusieron el 2% de las sociedades constituidas y el 3% del capital societario neto invertido en la región. En el capítulo 1 se ha examinado el papel de la banca en el desarrollo económico señalando que, desde el último cuarto del siglo XIX,

¹²¹² Sobre esta sociedad familiar de origen italiano véase Hernández (2004):

¹²¹³ Los negocios de la familia Ybarra, en Sierra Alonso (1992).

¹²¹⁴ Fernández Palacios era el primer almacenista de hierros en Sevilla a principios del siglo XIX, según Arenas (1995), pp. 145 y ss.

Andalucía no contó con instituciones modernas y que, salvo excepciones, el sistema financiero no representó un estímulo para la industrialización de la región. La literatura sobre el tema es amplia, y son numerosos los trabajos específicos sobre bancos y banqueros¹²¹⁵, crédito institucional y cajas de ahorros¹²¹⁶; también hay visiones globales del sector para distintos periodos¹²¹⁷, la más completa el análisis del profesor Titos sobre el sistema financiero andaluz durante los últimos tres siglos¹²¹⁸. En este trabajo se incluye una revisión de la historia de las sociedades del sector que aporta más información que la que ofrecen los registros mercantiles, para concluir que la región no había participado en la creación de entidades financieras de finales del siglo XIX que supuso la expansión de la banca moderna en el país; esto hizo que la actividad crediticia siguiera en manos de los banqueros privados, así como de las sucursales del Banco de España que se establecieron en esos años en las provincias andaluzas¹²¹⁹; posteriormente, ambos actores serían desplazados por las sucursales de los bancos de ámbito nacional que se instalaron en la región —especialmente en las principales zonas agrarias— a partir de la década de 1910¹²²⁰.

El sector de los seguros no cuenta con un análisis tan profundo, aunque sí con algunos estudios parciales o de caso¹²²¹; así, para situar a las sociedades que desempeñaron su actividad en Andalucía es necesario recurrir a obras de ámbito nacional¹²²², especialmente al trabajo de la profesora Pons Pons que examina las estrategias de crecimiento de las aseguradoras en España durante la primera mitad del siglo XX¹²²³. En este texto se destaca la importancia de las compañías andaluzas en el ramo de los seguros de ganados, que a medida que avanzaba el proceso de integración sectorial se iban concentrando en Sevilla.

¹²¹⁵ Ruiz Vélez-Frías (1977), Titos (1978, 2004b), Morilla (1978a), Barrera y Romero (2003), Castejón (1979), Titos y Sánchez Picón (1981), Álvarez Arza (1989 y 1996), Álvarez Pantoja (1989), Gámez Amián (1990a), Romero Atela (1993) y Arroyo (2000).

¹²¹⁶ López Pérez (1977), Lacomba (1989), Gámez Amián (1998) y Sánchez Picón y Navarro (2001). Además de los trabajos sobre el Banco de España de Piñar (1984a y 1984b).

¹²¹⁷ Titos (1980, 1999, 2002 y 2004a) y Tedde (1981a, 1981b).

¹²¹⁸ Titos (2003).

¹²¹⁹ Las sucursales del Banco de España, en Piñar (1984a y 1984b).

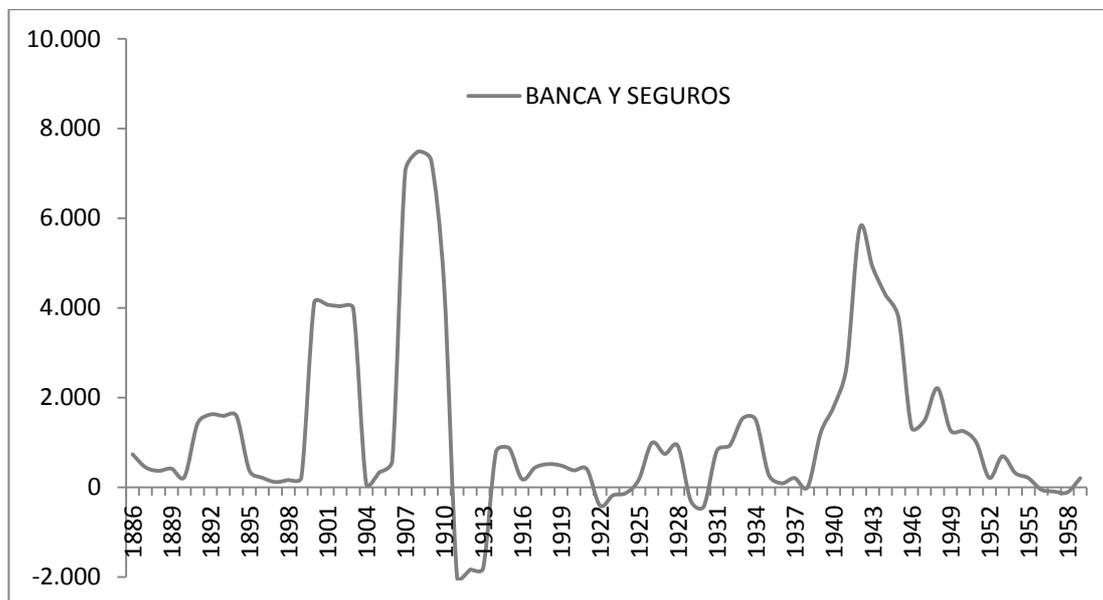
¹²²⁰ La preferencia por las zonas agrícolas continuó hasta 1970, según Titos (2003), p. 138.

¹²²¹ Para la época contemporánea, García Montoro (1989 y 1990), García Crespo y Torres (1996), Jiménez Guerrero (1998), De Mateo (2000) y Lepore (2010b). También hay trabajos sobre la edad moderna, como Bernal (1997) y Carrasco (1999).

¹²²² El sector de los seguros en España, en Frax y Rosales (1996), Pons Pons (2002 y 2003), Pons Pons y Pons Brías (coords.) (2010) y Tortella (dir.) (2014).

¹²²³ Pons Pons (2002).

Gráfico Ad.14. Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) del sector financiero, 1886-1959



Formato: elaboración propia, a partir de SERMA.

La información de los registros mercantiles no es la más adecuada para el estudio agregado de la banca y los seguros, dado que el capital social que declaraban las sociedades financieras no solía ser desembolsado íntegramente; y, porque era habitual que ambas actividades estuvieran controladas por compañías de ámbito nacional o internacional, que actuaban en las provincias mediante sucursales. La primera objeción, no obstante, no afectó en exceso a Andalucía, dado que, como se ha dicho, apenas se registraron grandes sociedades de banca. Con todo, la serie de inversión que se presenta (gráfico Ad.14) está distorsionada por la presencia de varias entidades de grandes dimensiones pero de las que apenas se tiene constancia de su actividad. La más importante fue el *Banco Agrícola de Levante de Andalucía*, registrado en Almería en 1907 con un capital de 25 millones de pesetas; Gámez Amián apunta que estaba vinculado al clero y que prestaba a los agricultores, aunque reconoce que su periodo de actividad pudo ser solo el año de su fundación, que coincidió con la peor campaña uvera¹²²⁴. Más conocido es el caso del *Banco de Andalucía*, creado en 1900 por impulso de intereses empresariales ajenos a la región y que sería absorbido por el *Banco de*

¹²²⁴ Gámez Amián, (1998), p. 83.

Cartagena en 1907¹²²⁵; sin embargo, hubo una segunda sociedad con el mismo nombre, que se constituyó en 1922, aunque no parece que llegara a funcionar.

Cuadro Ad.24. Estadísticas del sector banca y seguros, 1886-1959

Banca y seguros	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	188	83	113	145
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	509,3	664,2	463,1	508,1
(%) Empresas > 80% Capital Neto	9,0	4,8	12,4	13,8
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	48,6	77,7	37,9	27,6
Capital S.A. (%)	87,3	78,8	91,8	99,3
Nº S.A. (%)	38,3	20,7	41,3	66,0
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	70.013,3	36.680,9	12.018,3	21.314,0
% Capital Neto Servicios	14,4	23,5	11,6	9,4
% Capital Neto Total	3,2	6,0	2,4	2,0
Nº Constituciones	175	82	46	47
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	422,8	665,6	195,9	221,2
Nº Disoluciones	46	18	17	11

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Los tres bancos citados serían las mayores empresas financieras de la región. Si no se tienen en cuenta, ganan importancia en la estructura del sector compañías de seguros, como *La Previsión Española*, *La Previsora Hispalense*, *Lloyd Andaluz* o la *Unión Ganadera*¹²²⁶, y las sociedades de crédito de mayor tamaño serían, por este orden, la casa de banca de Rodríguez Acosta –que experimentó sucesivos cambios de razón social, el *Banco de Málaga*, *Pedro López e Hijos* y *Diez Vergara y Cía.*¹²²⁷. Todas estas firmas –salvo el *Banco de Málaga*, constituido en 1948– estaban presentes en la primera etapa, 1886-1913, en la que el peso del sector financiero fue más significativo en la estructura empresarial regional; posteriormente, con la integración del mercado de servicios español, las dos actividades fueron asumidas por entidades de

¹²²⁵ Titos (2003), p. 120. Aunque su liquidación figura en el registro sevillano en 1910.

¹²²⁶ Sobre las sevillanas *Previsión Española*, dedicada a los seguros de incendio; y la *Unión Ganadera* y la *Previsora Hispalense*, dedicadas a los seguros de ganado –aunque esta última se diversificó a todos los ramos del seguro, antes de trasladar su domicilio a Madrid en 1939– véase Pons Pons (2002). *Lloyd Andaluz*, especializada en seguros marítimos, se creó en Cádiz en los años sesenta del siglo XIX. Esta firma y otras aseguradoras gaditanas, en Lepore (2010b).

¹²²⁷ Estas sociedades, en Titos (2003). La actividad de *Pedro López* en la segunda mitad del siglo XIX, en Castejón (1979) y Álvarez Arza (1989 y 1996). Sobre *Rodríguez Acosta*, Titos (1978 y 2004b).

carácter nacional, que podían aprovechar las economías de escala, muy importantes en ambos negocios.

4.3.3. Transporte y telecomunicaciones

En este epígrafe se han incluido sociedades navieras, compañías de transporte por carretera y actividades auxiliares o complementarias (cuadro Ad.25 y gráfico Ad.15)¹²²⁸. En la segunda mitad del siglo XIX el transporte marítimo experimentó importantes transformaciones, entre las que destacó la difusión del barco de vapor, que sustituyó a la tradicional vela. En el caso español, a estas innovaciones se sumaron cambios en la legislación y un incremento del comercio exterior, dando como resultado la aparición de grandes empresas, generalmente anónimas, domiciliadas preferentemente en Bilbao y Barcelona¹²²⁹. Con el cambio de siglo, la pérdida de las últimas colonias y la disminución del tráfico americano, se produjo un proceso de concentración empresarial que implicó la desaparición de numerosas firmas y el aumento de tamaño de las supervivientes¹²³⁰; durante la Primera Guerra Mundial, el sector se benefició de la neutralidad española y, al término del conflicto, las mayores compañías renovaron su flota y consolidaron su posición en el mercado mundial. Sin embargo, tras la Guerra Civil, la política autárquica hizo que perdieran este terreno y las obligó a centrarse en el tráfico de cabotaje¹²³¹.

Los cambios de finales del siglo XIX hicieron que muchas compañías tradicionales andaluzas, ligadas a la actividad comercial de sus propietarios, cedieran ante el empuje de las nuevas sociedades¹²³²; en estos años declinó la actividad del puerto de Cádiz, aunque el de Sevilla se convirtió en el tercero del país, ocupando un lugar privilegiado en el tráfico de cabotaje¹²³³. Estas transformaciones afectaron a las navieras de la región: entre 1885 y 1930, el número de sociedades andaluzas entre las

¹²²⁸ Se han incluido también las dedicadas a instalar o explotar redes telefónicas (fueron sólo cinco y su peso relativo muy reducido); en cambio, se han dejado para otro apartado las de ferrocarriles o tranvías, por las razones que se explican en su momento.

¹²²⁹ Valdaliso (2000), pp. 272 y ss., y Valdaliso (2007b), p. 99.

¹²³⁰ Valdaliso (2000), pp. 280-281.

¹²³¹ Valdaliso (2007a), pp. 25 y ss., explica los efectos de la política autárquica, cómo la subordinación a intereses nacionales impidió que el sector pudiera competir en los mercados internacionales.

¹²³² Fue el caso de *Ignacio Fernández de Castro*, estudiada por Cózar (1998), que cerró a principios de la década de 1870, después de más de treinta años de actividad.

¹²³³ Valdaliso (1999a y 2000), p. 269.

veinte mayores del país disminuyó de cuatro a dos, quedando una sevillana y una gaditana¹²³⁴.

En los registros mercantiles andaluces, el sector naviero representó el 70% del capital neto de las empresas de transportes. La más importante fue *Ybarra y Cía.*¹²³⁵ que, en un momento en el que otras firmas surgidas a mediados del ochocientos se especializaban en el comercio transatlántico aún con veleros¹²³⁶, apostó por el vapor y por la navegación de cabotaje, lo que le permitió superar la complicada fase de reconversión del sector a finales del siglo XIX. En los tres cortes en que se divide el periodo 1886-1959, ocupó la primera posición del sector transportes, muy lejos del resto de sociedades navieras. *Ybarra* se especializó en el tráfico entre Marsella y Bilbao. Otros dos rasgos que caracterizaron a la compañía fueron su vinculación con los intereses comerciales de la familia Ybarra¹²³⁷, y la utilización de una vasta red de relaciones personales que le permitió establecer acuerdos de cooperación con las grandes empresas siderúrgicas vizcaínas¹²³⁸.

Como *Ybarra*, algunas de las principales navieras de la región que se habían creado antes de 1886 también se especializaron en “hacer la carrera” desde Sevilla a Marsella. Otras, como *Sociedad Anónima de Navegación La Bética*, nacieron con el propósito de enlazar la capital andaluza con Londres y Liverpool¹²³⁹. En cambio, las sociedades más relevantes de las registradas en Cádiz continuaban dedicadas a la navegación con América, como *Pinillos, Sáenz y Compañía*¹²⁴⁰.

Las compañías mencionadas ilustran las características de los inicios del moderno sector naviero andaluz: surgidas antes de 1885, adoptaron la tecnología del vapor y –generalmente– optaron por el cabotaje, y las que sobrevivieron a las

¹²³⁴ Valdaliso (2000), pp. 295-298.

¹²³⁵ Había sido creada en Bilbao en 1881, como continuación de la *Cía. de Navegación Vasco Andaluza*, controlada por la rama sevillana de la familia Ybarra. En 1885 se constituyó una nueva sociedad, esta vez en Sevilla, con el nombre *Ybarra y Cía.*, que se convirtió en anónima en 1952. Véase Valdaliso (1999a), p. 664.

¹²³⁶ Como *Ignacio Fernández de Castro*.

¹²³⁷ Véase Sierra (1992).

¹²³⁸ Valdaliso (1999), p. 648.

¹²³⁹ Era continuación de una sociedad filial de la británica *MacAndrews & Co.*, y estuvo activa hasta la Primera Guerra Mundial.

¹²⁴⁰ Surgida en los años cuarenta del siglo XIX, cambió varias veces de denominación social, siempre ligada al apellido Pinillos. Con la reconversión del sector tras la Primera Guerra Mundial la empresa vendió sus buques y se disolvió; pero la actividad de la familia en el sector continuó, y en 1940 se constituyó la *Compañía Marítima Frutera*, que posteriormente pasó a llamarse *Naviera Pinillos*. Como la empresa de Ybarra, las navieras de la familia Pinillos estuvieron relacionadas a intereses comerciales que gestionaban mediante otras compañías.

reestructuraciones del negocio del primer tercio del siglo XX acabaron transformando su forma jurídica y se convirtieron en anónimas, sobre todo después de la Guerra Civil. En la posguerra se creó otra importante firma naviera andaluza, *Naviera Comercial Aspe*, que en términos de capital neto fue la tercera sociedad del ramo transportes entre 1886 y 1959. Pero no todas las empresas andaluzas dedicadas al transporte marítimo eran grandes sociedades; en los registros figuran más de cuarenta sociedades, creadas con distinta finalidad y tamaño. Algunas realizaban navegación de cabotaje, explotaban un único barco o se limitaban a trayectos cortos o áreas geográficas reducidas.

Cuadro Ad.25. Estadísticas del sector transporte y telecomunicaciones, 1886-1959

Transporte y telecomunicaciones	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	155	60	104	139
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	573,6	314,4	288,5	529,0
(%) Empresas > 80% Capital Neto	10,3	6,7	4,8	7,2
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	48,1	76,9	69,1	58,0
Capital S.A. (%)	76,0	8,5	98,4	92,8
Nº S.A. (%)	41,7	34,5	51,5	38,5
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	70.352,7	14.330,7	4.828,3	51.193,7
% Capital Neto Servicios	14,4	9,2	4,7	22,5
% Capital Neto Total	3,2	2,3	1,0	4,9
Nº Constituciones	204	58	68	78
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	167,3	146,5	109,3	233,2
Nº Disoluciones	63	16	27	20

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La segunda de las actividades encuadradas en el sector transportes, con el 20% del capital neto entre los años 1886 y 1959, fue el tráfico de viajeros y mercancías por carretera. Hasta la primera década del siglo XX, el transporte de viajeros por carretera en España se hacía mediante diligencias o carruajes; sólo a partir de estos años se utilizaron vehículos automóviles. Con algo de retraso, el transporte mecanizado de mercancías llegó en vísperas de la Primera Guerra Mundial¹²⁴¹. En el caso de Andalucía, la cronología fue similar¹²⁴².

En los registros figuran un total de 111 constituciones de sociedades de transporte por carretera, que se concentraron principalmente en dos coyunturas: la

¹²⁴¹ Frax y Madrazo (2001), p. 44.

¹²⁴² Lo ha confirmado Cuéllar (2003), al analizar los transportes en las provincias orientales.

primera, entre 1914 y 1922, y la segunda a partir de 1942. De ellas, un tercio se dedicaba al transporte de pasajeros, otro al de mercancías, y el restante combinaba ambos servicios. La primera de las compañías de pasajeros se constituyó en 1886, y explotaba el trayecto La Línea de la Concepción Gibraltar¹²⁴³.

A partir de 1914, el número de sociedades de transporte por carretera se disparó. En esta etapa predominaron las empresas de viajeros, que motivaron el auge de los años 1914-1922. Se trataba de pequeñas sociedades, con un capital medio de constitución muy reducido¹²⁴⁴ y que, explotaban uno o dos trayectos cortos, entre dos municipios de cierta entidad o entre un pueblo y una estación de ferrocarril¹²⁴⁵, comunicando comarcas alejadas de las principales redes de comunicaciones. En 1924 la dictadura de Primo de Rivera reguló por primera vez el transporte por carretera y adjudicó en exclusiva determinadas líneas¹²⁴⁶; el cambio en la legislación propició que, a partir de esa fecha, la estructura del sector en la región estuviera polarizada, conviviendo pequeñas sociedades con una gran compañía extrarregional, la catalana *Alsina Graells*, que intentó conseguir el mayor número de concesiones en Andalucía, especialmente en las zonas de menor densidad de la red ferroviaria¹²⁴⁷; esta realidad se mantuvo en el periodo posterior a la Guerra Civil.

El transporte de mercancías, al igual que ocurrió con el de viajeros, se benefició del impulso que supuso el desarrollo del motor de explosión, así como de la mejora de las carreteras. La modesta inversión inicial y la flexibilidad de los automóviles y camiones hicieron que en España el transporte de mercancías por carretera superara al tráfico ferroviario en 1953¹²⁴⁸. En Andalucía, el periodo 1936-1959 concentró el 60% de las constituciones de este tipo de empresas, especialmente a partir de 1942. A pesar de las limitaciones al consumo de combustibles y a la entrada de vehículos y recambios del exterior, en estos años se crearon varias docenas de compañías, que adoptaron usualmente la forma de sociedades anónimas o limitadas, y que se establecieron en la mayoría de las provincias, aunque tuvieron una especial implantación en Sevilla,

¹²⁴³ Se trataba de la *Compañía de Transportes del Campo de Gibraltar*, con “coches-ómnibus sistema rippert”, tirados por caballos. La última empresa que explicita en su objeto social el empleo de caballerías se creó en 1918, atendiendo varias rutas de viajeros y mercancías entre Almería y Níjar, Vera o Ugíjar.

¹²⁴⁴ Inferior a 5 mil pesetas constantes.

¹²⁴⁵ Cuéllar (2003), p. 169.

¹²⁴⁶ Frax y Madrazo (2001), p. 42.

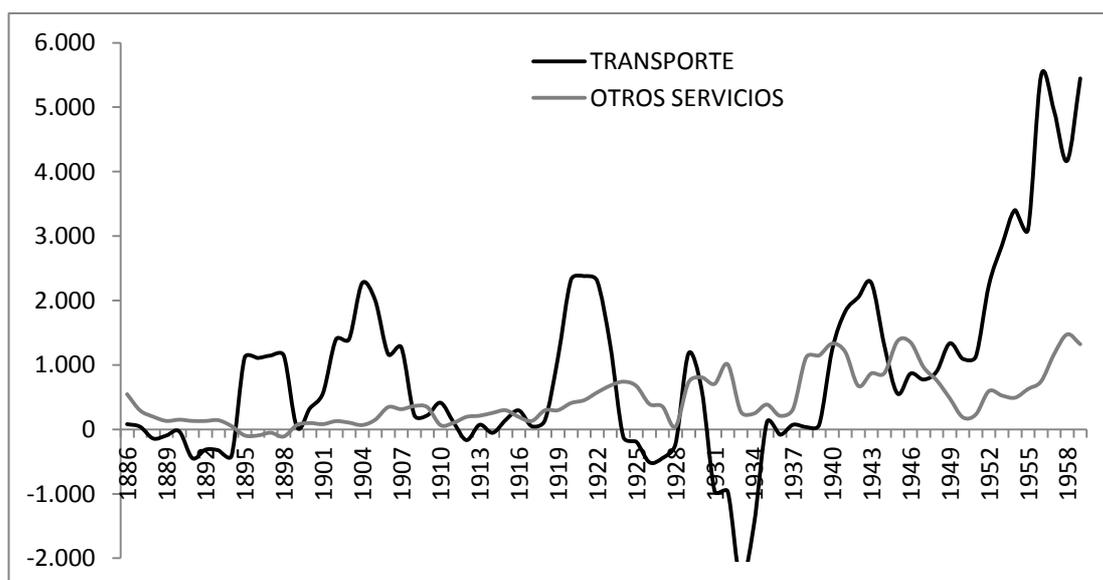
¹²⁴⁷ Cuéllar (2003), pp. 170 y ss. El capital social inicial de *Alsina Graells* fue equivalentes a 1,3 millones de pesetas de 1913, muy lejos de las cifras de las empresas andaluzas.

¹²⁴⁸ Frax y Madrazo (2001), p. 44.

Huelva y Jaén. La difusión del tráfico de mercancías en camiones coincidió con el momento en que el mercado andaluz culminaba su integración interior y con el resto del país, y esto supondría en la práctica el incremento de la competencia de las empresas regionales con las de ámbito nacional.

Las 66 empresas dedicadas a prestar servicios auxiliares al transporte sumaron el 10% del capital neto invertido en el sector transporte. Entre ellas había firmas que se ocupaban de la carga y descarga o el almacenaje de las mercancías en los puertos; el capital de constitución solía ser reducido –la mayor no alcanzó las 240 mil pesetas de 1913– y las más importantes se registraron a partir de mediados de los años cuarenta del siglo XX. En esta categoría se incluye también un importante número de agencias que hacían de intermediarias en el transporte de mercancías por ferrocarril, consignatarias de buques y comisionistas de tránsito, registradas con capitales muy reducidos.

Gráfico Ad.15. Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) de los sectores transporte y otros servicios



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

4.3.4. Otros servicios

Bajo esta denominación se engloban diversas actividades que, a pesar de registrar un número elevado de sociedades, apenas alcanzaron el 2% del capital neto invertido en la región (gráfico Ad.15 y cuadro Ad.26). Los dos sectores más relevantes,

siguiendo el mismo criterio del capital societario, fueron el ocio (46%) y la hostelería (37%), muy por encima del resto desde asesoría jurídica a servicios personales (17%).

Cuadro Ad.26. Estadísticas del sector otros servicios, 1886-1959

Otros servicios, ocio y turismo	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	478	114	255	339
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	95,7	56,3	68,9	117,0
(%) Empresas > 80% Capital Neto	14,0	20,2	10,6	14,5
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	13,1	46,8	28,4	18,5
Capital S.A. (%)	76,4	95,9	71,2	75,1
Nº S.A. (%)	42,1	23,4	58,6	40,7
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	34.507,1	3.983,9	9.909,8	20.613,4
% Capital Neto Servicios	7,1	2,6	9,6	9,1
% Capital Neto Total	1,6	0,6	2,0	2,0
Nº Constituciones	430	128	157	145
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	81,8	54,3	59,8	129,9
Nº Disoluciones	182	66	69	47

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Las sociedades del sector ocio estaban relacionadas con las corridas de toros, el cine o la organización de otros tipos de espectáculos públicos. Entre las primeras, las de mayores dimensiones construían y/o explotaban plazas de toros, por lo que sus capitales medios eran relativamente elevados¹²⁴⁹. López Martínez ha apuntado que en los años 1880-1909 se construyeron numerosos cosos taurinos, por la favorable marcha de la economía de ciertas comarcas agrarias –con la superación de la crisis finisecular– o por la época dorada de la minería o de determinados sectores industriales¹²⁵⁰. Otras sociedades se limitaban a arrendar las plazas u organizar los eventos taurinos, y en este sentido fue especialmente dinámica la etapa 1914-1935, cuando se registraron 26 de las 35 firmas de la especialidad¹²⁵¹.

¹²⁴⁹ La media estuvo por encima de 200 mil pesetas constantes y, en el caso de la mayor sociedad, *Nueva Plaza de Toros de Granada* (1927), movilizó 2 millones de pesetas. En los registros andaluces aparecen 13 constituciones de compañías con esta finalidad.

¹²⁵⁰ López Martínez (2013), capítulo VIII. En la p. 415, compara la demanda de plazas de toros de las ciudades en expansión a finales del siglo XIX y principios del XX con la de equipos de fútbol en la segunda mitad de este último.

¹²⁵¹ Salvo dos sociedades, todas las demás adoptaron la forma de anónimas.

Como en el caso de los toros, las empresas de espectáculos teatrales también se dividían entre las que construían y explotaban los edificios y las que se limitaban a organizar los eventos; en cualquier caso, su capital medio fue muy reducido¹²⁵².

En cuanto al cine, las primeras proyecciones en Andalucía tuvieron lugar en Sevilla, en 1896¹²⁵³. En los años siguientes, fue ganando popularidad, y en 1901 se registró en Málaga la primera sociedad en la región que tenía por objeto “la explotación de exhibiciones cinematográficas”¹²⁵⁴; desde ese momento y hasta 1935 se crearon otras ocho firmas, que generalmente proyectaban películas en un edificio de su propiedad o arrendado. Dentro del marco cronológico analizado, la etapa más relevante correspondió a los años 1936-1959, cuando se registraron 21 empresas, algunas de las cuales ya explotaban varias salas de cine¹²⁵⁵.

En cuanto al turismo, en los años cincuenta del siglo XX, con el inicio de la “época dorada” de la economía capitalista, dejó de ser una actividad de lujo y se hizo accesible para amplias capas de población de los países de Europa Occidental. España contaba con rentas de situación favorables y bajos salarios, y el turismo fue estimulado por la política franquista –que buscaba divisas–, siendo el resultado la afluencia masiva de turistas a partir de 1959¹²⁵⁶. Pero el boom se produjo, por lo tanto, fuera del periodo considerado en esta tesis.

Aunque hay estudios específicos sobre el turismo en Andalucía con anterioridad a 1960¹²⁵⁷, se conoce poco sobre las empresas del ramo. En los registros mercantiles consta la creación, entre 1886 y 1959, de 126 sociedades relacionadas con el turismo y la hostelería, sumando balnearios, cafeterías y bares, y hoteles y pensiones. Hasta 1913, las empresas se constituyeron con un capital medio muy reducido, ya que la mayoría explotaban cafés, pastelerías o restaurantes; en algunos casos, pensiones, ventas o fondas; y raramente hoteles o balnearios. Entre los años 1914 y 1935 la inversión neta

¹²⁵² Sólo 10 firmas superaron las 100 mil pesetas constantes de capital neto. La mayor fue *Sociedad Anónima de Espectáculos*, constituida en Granada en 1914, con 1,4 millones de capital social, que incluía entre sus actividades la compra de edificios para transformarlos en teatros.

¹²⁵³ Pérez Perucha (2009), p. 24. Los inicios del cine en Sevilla, en Barrientos (2006).

¹²⁵⁴ Se trataba de *Suárez y Ramírez*, una regular colectiva, con un capital social de 4 mil pesetas.

¹²⁵⁵ También se registraron en estos años tres productoras de películas y una empresa que, además de distribuir y vender films, comercializaba proyectores. En los años sesenta la provincia de Almería sirvió como escenario a producciones internacionales, aunque parece que su impacto económico fue muy limitado, como señala Zoido (2013).

¹²⁵⁶ Pellejero (2002), pp. 242 y 243. Coincidió con la aprobación del Plan de Estabilización y la devaluación de la peseta.

¹²⁵⁷ La referencia es Pellejero (2006), que comprende el siglo XX. Otros aspectos parciales del sector en Torres Bernier (1983), Heredia (2000), Pellejero (2005) o Fernández Carrión (2005).

en el sector multiplicó por cuatro la de la etapa anterior, y se concentró en las sociedades anónimas¹²⁵⁸. Aumentó el capital medio y aparecieron grandes firmas, que construyeron y explotaron hoteles de lujo¹²⁵⁹. En el periodo de entreguerras el sector se vio favorecido por un cambio de moda que primaba el turismo de verano y playa, lo que incrementó la demanda de zonas como la Costa del Sol o Cádiz¹²⁶⁰; y por la Exposición Iberoamericana de Sevilla, celebrada en 1929, que hizo que la capital andaluza aumentara su oferta hotelera y hostelera, además de impulsar otras actividades, como el resto de servicios o la construcción¹²⁶¹. Sin embargo, a pesar del aumento del número de grandes hoteles, el sector continuó estando compuesto mayoritariamente por pequeños negocios de carácter familiar¹²⁶². Tras la Guerra Civil, los registros constatan la recuperación de la actividad a partir de 1950, cuando aumentó el capital invertido y el tamaño medio de las sociedades. Pero, como se ha dicho, el boom del turismo, que tuvo un gran impacto en la región, se produjo en la década siguiente¹²⁶³.

4.4. Minería

El sector extractivo fue una de las principales actividades económicas de la región andaluza, sobre todo antes de 1914; tanto por su aportación directa al producto industrial andaluz¹²⁶⁴, como por los posibles efectos de arrastre que pudo generar sobre el territorio. Por ello, es uno de los sectores mejor estudiados por la historiografía económica¹²⁶⁵, aunque aún faltan visiones de conjunto¹²⁶⁶, y análisis desde el punto de vista de las empresas¹²⁶⁷.

¹²⁵⁸ Frente a las dos sociedades anónimas constituidas entre 1886 y 1913, en esta etapa fueron 17.

¹²⁵⁹ *Hoteles del Guadalquivir* se registró con más de un millón de pesetas, y otras dos, *Grand Hotel Atlántico de Cádiz y Sanz, Buñuel y Cía.* superaron ampliamente el medio millón. En estos años aumentó el número de grandes hoteles de lujo, y a los ya existentes como el *Alhambra Palace* de Granada se sumaron otros nuevos, como el hotel *Príncipe de Asturias* en Málaga o el *Alfonso XIII* de Sevilla.

¹²⁶⁰ Véase Pellejero (2005).

¹²⁶¹ Los hoteles *Alfonso XIII* y *Majestic*, ambos de cinco estrellas, se estrenaron con motivo de la Exposición, que también propició la creación de *Hoteles del Guadalquivir*. Los efectos del evento sobre la ciudad, en Rodríguez Bernal (2006).

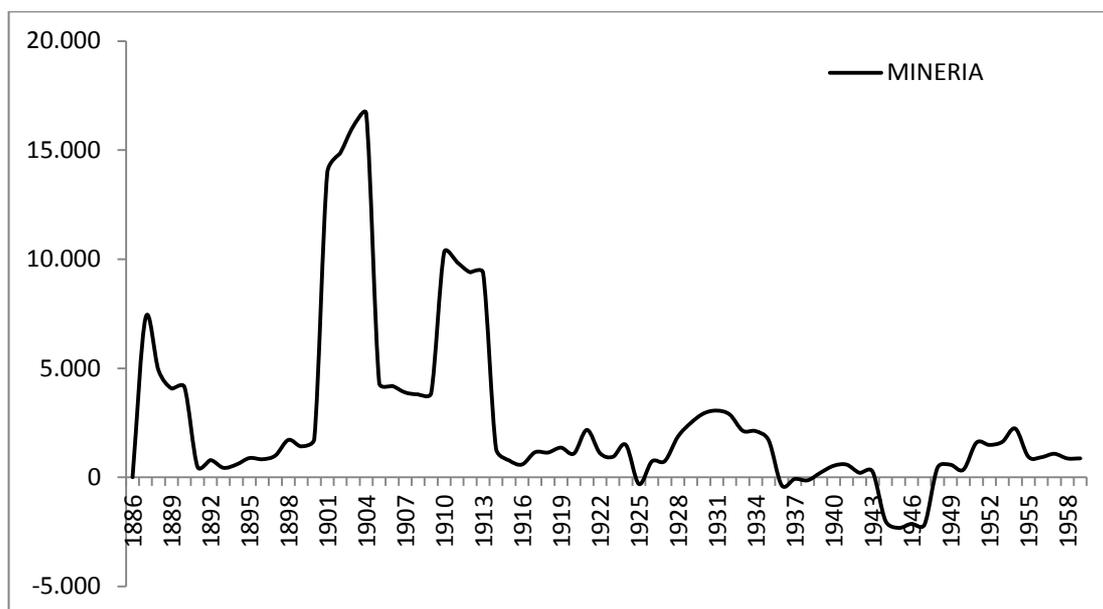
¹²⁶² Pellejero (2006), p. 85.

¹²⁶³ Uno de los focos más emblemáticos del turismo de masas, el litoral malagueño, apenas contó con la participación del empresariado regional, como han señalado Bernal, Florencio y Martínez (2010), p. 273.

¹²⁶⁴ En 1900, la aportación de la minería al VAB industrial andaluz era superior al 21%, en opinión de Parejo (2005b), p. 26.

¹²⁶⁵ Hay estudios para las principales cuencas, como los de Sánchez Picón (1983 y 1992), Pérez de Perceval (1985 y 1989), Núñez Romero-Balmas (1985a y 1985b) y Cohen (1987 y 2002) sobre las

Gráfico Ad.16. Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) de la minería, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Sin embargo, la minería es, junto con los ferrocarriles, el sector más difícil de analizar a partir de la información de los registros andaluces. Esto se debe, fundamentalmente, a que numerosas sociedades, entre ellas algunas de las más importantes, no se registraron en la región, ya que establecieron su domicilio social en Madrid, o en capitales de provincia ligadas a intereses mineros y metalúrgicos, como Bilbao. En muchos casos, además, las empresas se inscribían como sociedades especiales mineras, una forma jurídica en la que no era necesario declarar el capital

minerías almerienses y granadinas; Muñoz Dueñas (1979 y 1999b) y Garrido, Molina y Moreno (1999) sobre el distrito del norte de Jaén; o Coll (1983), Arenas (1999) y Ferrero (1996, 1999 y 2000), sobre la Faja Pirítica. Las canteras, en Carrtero (1999). Castejón (1977a) analizó, desde la óptica dependientista, la minería del norte de Córdoba. La relación del sector extractivo con el conocimiento y la tecnología fueron considerados en Sáiz (1999) y Muñoz Dueñas (1999a). Núñez evaluó los efectos de la minería sobre la economía regional (1984 y 1985). Aunque su enfoque es nacional y no regional, pueden verse también Muñoz, Roldán y Serrano (1976), Gómez Mendoza (1994a, 1994b, 1999a), Chastagnaret (2000), Dobado (2006b). Y hay que citar a Nadal (1972, 1981 y 1983).

¹²⁶⁶ Véase Garrido (2001). Parejo (1997 y 2005b) analizó la producción minera; dos estados de la cuestión, en Sánchez Picón (2004 y 2013).

¹²⁶⁷ Checkland (1967), Harvey (1979 y 1981), Molina (1983 y 1987), Pérez de Perceval y Sánchez Picón (1999 y 2001), López Morell (1999, 2003, 2006, 2011), Ferrero (2000), Álvarez, Garrido y Lillo (2002) y Sánchez Picón (2005, 2006). Sobre las empresas mineras también deben verse las referencias en Bernal, Florencio y Martínez (2010).

fundacional¹²⁶⁸. Poco puede aportar, por lo tanto, este análisis, más allá de lo que se ha apuntado al tratar la relación entre minería y desarrollo económico regional, así como al estudiar los sistemas empresariales mineros¹²⁶⁹. Si acaso, insistir en una idea que se ha repetido a lo largo del texto: la minería es una de las claves que explica la trayectoria económica andaluza; cuando declinó después de la Primera Guerra Mundial –en este sentido, a pesar de las limitaciones, es muy significativa la evolución del capital societario que ofrece el gráfico Ad.16– dejó un vacío que difícilmente pudieron cubrir otros sectores¹²⁷⁰.

Cuadro Ad.27. Estadísticas del sector minero, 1886-1959

Minería	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	423	235	131	170
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	527,3	672,5	329,6	313,1
(%) Empresas > 80% Capital Neto	7,1	6,0	12,2	8,8
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	36,8	51,9	45,9	49,0
Capital S.A. (%)	97,3	97,5	96,3	98,1
Nº S.A. (%)	74,5	74,4	79,5	62,7
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	186.558,4	148.159,5	31.414,1	6.984,8
% Capital Neto Total	8,6	24,2	6,3	0,7
Nº Constituciones	415	242	122	51
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	450,8	579,2	280,3	249,0
Nº Disoluciones	63	12	34	17

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

4.5. Construcción

Entre 1886 y 1959 el sector de la construcción aportó el 4% del capital neto y el 3% de las empresas registradas en Andalucía (gráfico Ad.17 y cuadro Ad.28). En este apartado se incluyen sociedades constructoras de obra pública y privada, y compañías dedicadas a realizar actividades de albañilería o reforma por cuenta ajena; si bien las

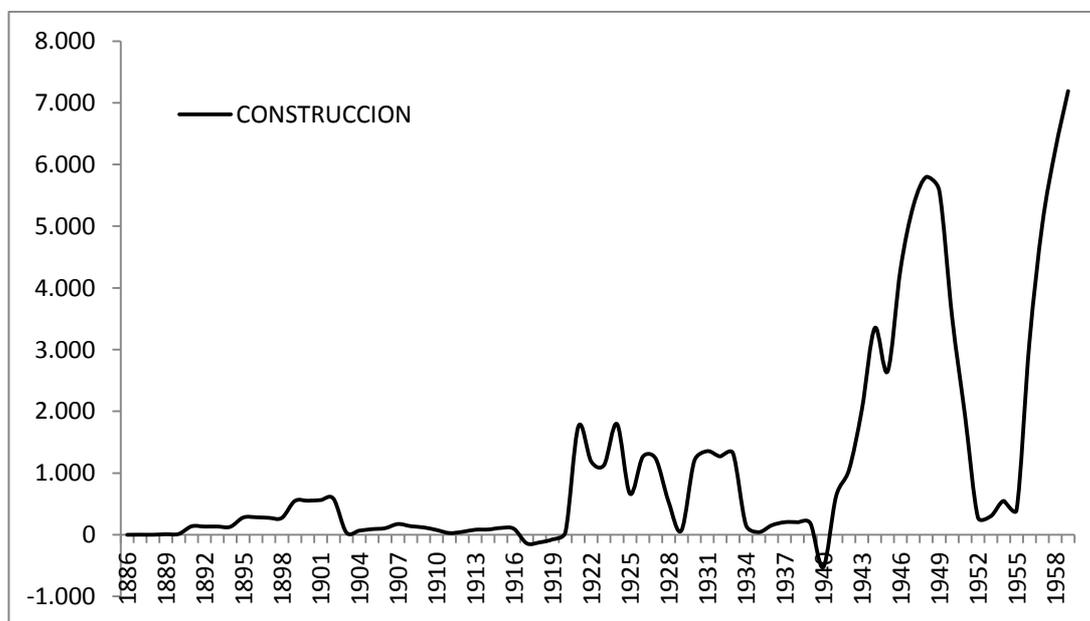
¹²⁶⁸ Sánchez Picón (2006), p. 140, apunta que en el caso de la minería del plomo, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, las sociedades especiales y las civiles mineras representaban el 78% de las empresas.

¹²⁶⁹ A pesar de la ausencia de algunas de las principales empresas del sector, casi el 9% del capital societario neto de la región estaba asociado a la minería; además, hay que recordar que no figuran en este apartado las sociedades que integraban minería y metalurgia, que se han estudiado en otro punto.

¹²⁷⁰ La inclusión de la minería en los análisis de la producción industrial, también sobrevalora el papel de la industria en la región.

primeras fueron mayoritarias en términos numéricos (más del 80% de las 270 registradas) y de capital neto (casi el 95%).

Gráfico Ad.17- Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) del sector construcción, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Los datos andaluces confirman la importancia de los años 1936-1959¹²⁷¹, en lo que el capital neto del sector supuso el 6,5% de la inversión societaria total. El auge de las constituciones se constata a partir de 1941; tras una desaceleración a finales de la década, en 1953 se reactivó la creación de empresas y la inversión en el sector. Como los especialistas señalaban, se aprecia una fuerte vinculación entre la legislación de promoción de viviendas en la posguerra con el desarrollo de la construcción¹²⁷²: el Estado intentó paliar la escasez de viviendas –rasgo característico del país en la época contemporánea, agravado por la Guerra y por la emigración desde el mundo rural a las ciudades– estimulando la iniciativa privada por medio de subvenciones y exenciones de impuestos¹²⁷³, lo que tuvo su reflejo en la creación de sociedades¹²⁷⁴.

¹²⁷¹ El 70% de las 264 sociedades y casi el 80% del capital del sector se concentraron en estos años.

¹²⁷² También, como apuntaba Jiménez Araya (1974), p. 178, en la expansión del sector habría tenido una incidencia positiva la Ley de Reforma Tributaria que daba un trato preferencial a las sociedades de promoción inmobiliaria; aunque, como se ha señalado en el capítulo 3, no parece que sobre el total de las sociedades creadas, el efecto fuera tan intenso como indicaba este autor.

¹²⁷³ Las distintas leyes de viviendas bonificables o de renta limitada, y sus efectos, en Tatjer (2005). Pero la legislación para impulsar la construcción de viviendas no fue exclusiva del franquismo. Hubo leyes de

Cuadro Ad.28. Estadísticas del sector construcción, 1886-1959

Construcción	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	270	40	83	244
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	371,0	133,5	293,9	391,7
(%) Empresas > 80% Capital Neto	23,7	12,5	14,5	24,6
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	18,5	70,6	48,6	19,4
Capital S.A. (%)	91,6	90,6	96,8	90,5
Nº S.A. (%)	56,4	32,5	40,4	66,1
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	88.311,9	5.090,5	14.938,8	68.282,5
% Capital Neto Total	4,1	0,8	3,0	6,5
Nº Constituciones	264	40	47	177
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	277,0	128,4	354,0	290,1
Nº Disoluciones	56	8	20	28

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Volviendo al análisis general, en la primera etapa considerada, 1886-1913, las principales empresas del sector de la construcción estuvieron relacionadas con la expansión de la urbanización¹²⁷⁵. Otras entidades, con menor capital social, se crearon para construir o concurrir a las subastas de construcción de equipamientos urbanos, como mercados municipales o para realizar obras de ingeniería civil. En el periodo 1914-1935 aumentó el número de sociedades anónimas y el tamaño medio de las firmas, y seis de ellas superaron el millón de pesetas¹²⁷⁶. En las mayores empresas creadas en estos años participaban ya los principales empresarios e inversores de la región, lo que hizo que el sector se convirtiera en uno de los de más alta centralidad de estructura empresarial regional, como se ha indicado en el capítulo 3. La centralidad aumentó en el periodo posterior, en el que se registraron las mayores compañías: entre los años 1936 y 1959 veinticinco sociedades movilizaron un capital neto superior al millón de pesetas de 1913¹²⁷⁷; por tanto, la expansión del sector en la región,

casas baratas en 1911, 1921 y 1924, tuvieron la misma finalidad, con resultados discutibles (véase Arias, 2003). Tan sólo dos sociedades de las constituidas en Andalucía parecen directamente relacionadas con esta legislación.

¹²⁷⁴ Desde 1949 fueron 22 las firmas registradas en Andalucía para construir viviendas de renta limitada.

¹²⁷⁵ Las dos mayores fueron *Compañía Sevillana de Saneamiento y Urbanización*, y *La Reformadora Granadina*, estudiada por Martín Rodríguez (1986).

¹²⁷⁶ Sobresalieron firmas como *Inmobiliaria Nervión*, la citada *Casas Baratas de Málaga*, *Tabladilla* o *Urbanizadora Cordobesa*.

¹²⁷⁷ Entre ellas sobresalieron firmas como *Inmobiliaria Rústica y Urbana*, *Inmobiliaria del Sur*, o *Inmobiliaria de Andalucía* (en Sevilla), *Obras y Arrendamientos Urbanos de Granada* o *Construcciones*

protagonizada por grandes empresas, fue similar, a la que experimentó en el conjunto de España¹²⁷⁸.

4.6. Ferrocarriles y tranvías

Como ocurre con la minería, los registros mercantiles andaluces no permiten realizar un análisis riguroso del sector de los ferrocarriles y tranvías, dado que las mayores empresas que actuaron en la región se registraron en Madrid, Barcelona o incluso Zaragoza. Por suerte, tanto la evolución de la red de ferrocarriles como las principales compañías han sido minuciosamente estudiadas¹²⁷⁹; lo mismo puede decirse de los ferrocarriles de vía estrecha, generalmente vinculados a la minería¹²⁸⁰, y de los tranvías urbanos¹²⁸¹.

En SERMA sólo figura información sobre 17 sociedades, que explotaban fundamentalmente ferrocarriles mineros o tranvías eléctricos (gráfico Ad.18 y cuadro Ad.20). A pesar de su reducido número, supusieron el 6 y el 8% del capital neto societario regional en 1886-1913 y 1914-1935, respectivamente, aunque después de 1936 su peso pasó a ser prácticamente insignificante. En términos de capital, la firma más importante fue *Tranvías Eléctricos de Granada*, registrada en Zaragoza en 1903¹²⁸².

Urbanas de Granada (Granada), *Inmobiliaria Malagueña* o *Herederos de Modesto Escobar* (Málaga), *Urbanizadora Santa Clara* o *Inmobiliaria Luis Caballero* (Jerez de la Frontera)

¹²⁷⁸ Un tema interesante, que escapa a este análisis, es la posterior evolución hacia el sector de la construcción de empresas originarias de otras actividades, como la *Sociedad Azucarera Larios* o de *Naviera Comercial Aspe*, que diversificó sus negocios hasta originar el grupo inmobiliario *Navicoas*.

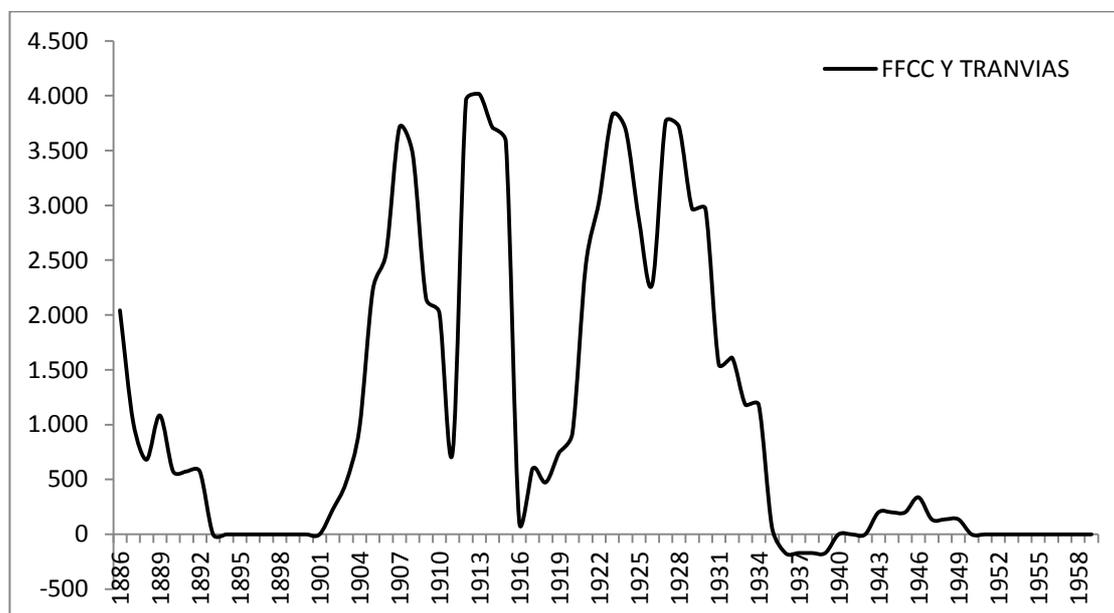
¹²⁷⁹ La obra de referencia es Cuéllar y Sánchez Picón (coords.) (2008). La relación entre ferrocarril y desarrollo regional, en Morilla (1999), Bernal (2008), Cuéllar y Sánchez Picón (2008) y Parejo (2008). Tedde (1980) y Cuéllar (2008a) han analizado la mayor empresa ferroviaria que actuó en Andalucía, la *Compañía de los Ferrocarriles Andaluces*, y otros trabajos, como los de Morilla (1978a, 1984b y 2008), Cuéllar (2003 y 2008b), Muñoz Rubio (2008), Sánchez Picon (2008) y Broder (2012) permiten obtener una imagen ajustada del sector. También hay estudios locales, algunos sobre líneas o empresas que no llegaron a crearse; véase Gil Bracero (1988), Lara (1995), Romero Macías (2007), Torrejón (2006), Martínez López (1992 y 1987).

¹²⁸⁰ Cuéllar (2008b).

¹²⁸¹ Núñez Romero-Balmas (1999), Núñez Romero-Balmas y Buendía (2008), y Núñez Romero-Balmas y González Ruiz (2008).

¹²⁸² Véase Núñez Romero-Balmas y Buendía (2008)

Gráfico Ad.18. Evolución del capital societario del sector ferrocarriles y tranvías, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

Cuadro Ad.29. Estadísticas del sector ferrocarriles y tranvías, 1886-1959

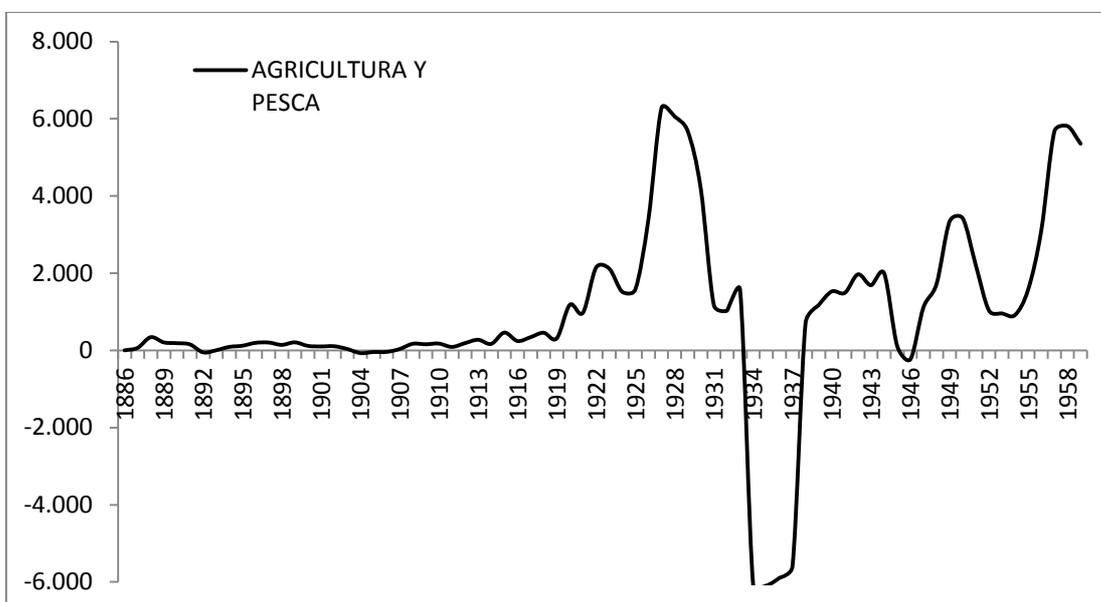
Ferrocarriles y tranvías	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	17	10	16	16
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	4.699,6	3.825,9	4.908,6	4.993,3
(%) Empresas > 80% Capital Neto	35,3	80,0	37,5	37,5
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	66,2	60,3	65,6	66,2
Capital S.A. (%)	100,0	100,0	100,0	100,0
Nº S.A. (%)	100,0	100,0	100,0	100,0
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	78.884,8	37.930,7	40.279,0	675,1
% Capital Neto Total	3,6	6,2	8,0	0,1
Nº Constituciones	17	11	6	0
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	2.083,2	2.378,1	1.542,7	0,0
Nº Disoluciones	1	0	0	1

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

4.7. Agricultura y pesca

Entre 1886 y 1959, la agricultura, ganadería y pesca, representaron el 35-30% del VAB andaluz¹²⁸³. Pero, como se ha señalado, las empresas unipersonales, mayoritarias en el sector primario, no estaban obligadas a inscribirse en los registros mercantiles, que sólo recogen a las que se constituyeron como sociedades. Por eso el peso de esta actividad en la estructura empresarial fue inferior al que tenían sobre la economía regional¹²⁸⁴.

Gráfico Ad.19. Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) del sector agricultura y pesca, 1886-1959



Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

La evolución de la agricultura en la región en la época contemporánea ha sido bien estudiada¹²⁸⁵, aunque no abundan los trabajos desde la perspectiva empresarial, más allá de referencias en análisis sectoriales, las relaciones entre industria y agricultura, firmas que combinaban producción agraria y transformación agroindustrial¹²⁸⁶, o de algunas investigaciones concretas¹²⁸⁷. El profesor Bernal, ofreció

¹²⁸³ Martín Rodríguez y Lizárraga (2002), pp. 973-974.

¹²⁸⁴ Representaron el 2,5% de las sociedades constituidas y el 3,3% del capital neto de la región.

¹²⁸⁵ Véase el capítulo 1, donde se repasa el papel de la agricultura en el crecimiento económico.

¹²⁸⁶ Ejemplos en la industria azucarera, Martín (1982), Jiménez Blanco (1986); en la elaboración de conservas de pescado, Ríos (1999, 2002 y 2007); en la industria textil algodonera, Fernández Roca

una imagen de conjunto de la empresa agraria andaluza en los siglos XIX y XX, en la que señalaba que no fue hasta la segunda mitad del ochocientos cuando aparecieron las primeras empresas modernas en la región, y que habría que esperar hasta la década de 1955-1965 para que se consolidaran¹²⁸⁸.

En los registros figura la constitución de 41 sociedades entre 1886-1913 (cuadro Ad.30). En el subsector pesquero la difusión de las formas societarias fue mayor que en el agrícola, y la mitad de las compañías registradas y más del 80% del capital neto estuvieron relacionados con la pesca. Nueve de las once mayores empresas del sector primario explotaban almadrabas¹²⁸⁹. Las empresas agropecuarias que en estos años se habían constituido como sociedades presentaron capitales más modestos, con pocas excepciones.

Entre 1914 y 1935, aumentó el número de firmas y la inversión neta multiplicó por cinco la de la etapa anterior. Las formas societarias avanzaron lentamente, y las compañías agropecuarias se impusieron a las pesqueras, superándolas en número (62%) y en capital neto (77%). Entre las de mayores dimensiones estaban *Islas del Guadalquivir*, promovida por empresarios británicos¹²⁹⁰, o la sociedad anónima *Los Remedios*. Como ellas, otras grandes empresas fueron creadas por o con participación de intereses ajenos a Andalucía, aunque también hubo iniciativas de carácter autóctono. A pesar de la pérdida de posiciones con respecto a la etapa previa, aún se registraron sociedades pesqueras de gran tamaño relativo. En la especialidad almadradera, los requisitos de capital desencadenaron un proceso de fusiones que hizo que aumentara el tamaño de las compañías, al tiempo que disminuía su número; el proceso de concentración continuó hasta que la dictadura primorriverista impulsó la creación del

(1998a y 2002); el vino, Maldonado (1998 y 2004), Montañés (2000a); o el aceite y el olivar, Zambrana (1987 y 2008), Hernández (1999).

¹²⁸⁷ Como las de Jiménez Blanco (2012a y 2012b) sobre la vertiente agraria del grupo Larios.

¹²⁸⁸ Bernal (1994b), p. 147. La transformación de las explotaciones tradicionales en modernas empresas, en la segunda mitad del siglo XX, en Naredo (1971); un análisis de la toma de decisiones en las grandes explotaciones agrarias, en Romero Rodríguez (1987). También deben verse las referencias a la empresa agraria en Bernal, Florencio y Martínez (2010).

¹²⁸⁹ Destacaron la *Sociedad Almadradera Ayamontina*, la *Compañía Almadradera Española*, la *Sociedad Almadradera de Isla Cristina* o la *Compañía Almadradera de Santi Petri*, todas sociedades anónimas y constituidas entre finales del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial.

¹²⁹⁰ González Arteaga (2008) narra los avatares de la compañía, hasta su desaparición en 1932. El final de esta y otras sociedades relacionadas, de grandes dimensiones, explican la fase negativa de la inversión que se aprecia en el gráfico Ad.18.

Consortio Nacional Almadrabeto (1929), que integraba pesca y producción de conservas¹²⁹¹.

Cuadro Ad.30. Estadísticas del sector agricultura y pesca, 1886-1959

Agricultura y pesca	1886-1959	1886-1913	1914-1935	1936-1959
Nº Empresas	222	41	81	194
Capital Medio (miles de pesetas de 1913)	403,7	128,6	307,3	426,3
(%) Empresas > 80% Capital Neto	27,5	29,3	19,8	28,9
Capital Neto de las 3 mayores empresas (%)	16,5	29,1	59,6	29,0
Capital S.A. (%)	82,6	78,9	62,2	89,2
Nº S.A. (%)	57,3	34,1	42,0	70,5
Capital neto (miles de pesetas de 1913)	72.056,8	3.585,8	16.061,7	52.409,3
% Capital Neto Total	3,3	0,6	3,2	5,0
Nº Constituciones	220	41	50	129
Capital Medio de constitución (miles de pesetas de 1913)	355,4	112,2	430,5	403,6
Nº Disoluciones	60	12	22	26

Fuente: elaboración propia, a partir de SERMA.

En la última etapa, 1936-1959, se dio una mayor difusión de las formas societarias: se crearon 129 nuevas empresas y la inversión neta equivalió al 5% del capital societario registrado en la región. La centralidad de la agricultura y la pesca aumentó notablemente como se ha visto en el capítulo 3, lo que apoya el argumento de la reagrarización de la economía andaluza en las primeras décadas del franquismo¹²⁹². La aplicación de las políticas autárquicas distorsionó el funcionamiento de los mercados agrarios; el exceso de intervención, con la fijación de precios mínimos, dio origen al racionamiento y a la aparición del mercado negro que, en el caso de algunos productos, superó al oficial¹²⁹³. Al margen de las implicaciones sociales –trato de favor a los intereses agrarios próximos al poder y perjuicio para la mayoría de la población, con el mantenimiento de las cartillas de racionamiento hasta 1952– desde el punto de vista de las empresas la política agraria del régimen supuso el establecimiento de unas nuevas reglas del juego que permitían obtener importantes beneficios y acumular capital¹²⁹⁴,

¹²⁹¹ Ríos (2007), describe el proceso de concentración sectorial.

¹²⁹² Parejo (2009), pp. 102 y ss.

¹²⁹³ Véase Barciela (1985). Un balance de la política agraria del primer franquismo, en Barciela y López Ortiz (2003).

¹²⁹⁴ Los salarios reales en la agricultura se mantuvieron muy bajos y hasta 1957 no comenzaron a aumentar de “manera decidida”, como han subrayado Maluquer y Llonch (2005).

aunque las privaba de los mercados externos de consumidores, así como de los inputs necesarios para la mejora de sus rendimientos¹²⁹⁵. El campo andaluz fue especialmente sensible a la nueva situación, por el peso del sector en la economía regional y por la orientación secular hacia los mercados exteriores¹²⁹⁶. Este modelo se mantuvo hasta 1951¹²⁹⁷. Desde el punto de vista de las sociedades registradas en Andalucía, en la evolución de las variables creación de empresas y capital neto se percibe el nuevo impulso a partir de ese año. En 1936-1959, las formas societarias tuvieron una mayor difusión en el sector, con independencia de su tamaño; aunque fue una época favorable a la gran empresa: 19 sociedades movilizaron capitales netos entre 1 y 5 millones de pesetas constantes. De ellas, únicamente dos eran pesqueras, y el resto se correspondían con explotaciones agrícolas y/o ganaderas, constituidas como sociedades anónimas y establecidas mayoritariamente en las provincias de Sevilla y Cádiz. El subsector pesquero, en cambio, perdió peso relativo en el conjunto del sector primario (20% de las empresas y 14% del capital), y la penetración de las sociedades anónimas fue inferior que en el campo, siendo mayoritarias las sociedades limitadas.

¹²⁹⁵ Barciela y López Ortiz (2003), p. 73.

¹²⁹⁶ La ocultación de las cosechas y su desviación al mercado negro debieron ser comunes en las grandes explotaciones andaluzas véase Naredo (1981).

¹²⁹⁷ Barciela y López Ortiz (2003), p. 87. Parejo (2009), p. 117.

Bibliografía

- ABBOTT, D. (1993): *The Spanish and the sherry trade: Jerez de la Frontera in the eighteen century*. UMI, Michigan.
- ABREU, L. (2003): “Los libros de sociedades del Registro de Comercio (1866-1885) y del Registro Mercantil (1886-1940) de la provincia de Pontevedra”, en M. MARTIN, J. GARRUES y S. HERNANDEZ (coords.), pp. 53-80.
- (2002): *Iniciativas empresariales en Vigo entre 1886 y 1940*. Vigo, Universidad de Vigo.
- (1984): “Creación de sociedades y expansión económica en la provincia de Pontevedra”, *Investigaciones Económicas*, 25, pp. 119-135.
- ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. (2012): *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Deusto, Barcelona.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., y ROBINSON, J. (2002): “Reversal of fortunes: geography and institutions in the making of the modern world income distribution”, *Quarterly Journal of Economics*, 117, pp. 1.231-1.294.
- ALCAIDE, J. (2003): *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*. Fundación BBVA, Madrid.
- ALFANI, G. y GOURDON, V. (2012): “Entrepreneurs, formalization of social ties, and trustbuilding in Europe (fourteenth to twentieth centuries)”, *Economic History Review*, 65, pp. 1.005-1.028.
- ALVAREZ, J., GARRIDO, L. y LILLO, J. (2002): “Actividad minera y prácticas contables: el caso de la sociedad minera El Guindo-Los Guindos de La Carolina (Jaén)”, *Revista de Historia Industrial*, 22, pp. 141-156.
- ALVAREZ REY, L. (2009): *Los Diputados por Andalucía de la Segunda República, 1931-1939*. Centro de Estudios Andaluces, Sevilla.
- AGHION, P. y HOWITT, P. (1992): “A Model of Growth through Creative Destruction”, *Econometrica*, 60, pp. 322-352.
- AGUILERA, R. (1998): “Directorships Interlocks in Comparative Perspective: The Case of Spain”, *European Sociological Review*, 14, pp. 319-342.
- ALDRICH, H. y CLIFF, J. (2003): “The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective”, *Journal of Business Venturing*, 18, pp. 573-596.
- ALONSO, J. y TORRES, E. (1995): “Funciones empresariales y desarrollo económico”, *Economistas*, 63, 1995, pp. 122-129.
- ALVAREZ ARZA, M. J. (1996): “Algunos aspectos contables de la actividad bancaria de Pedro López Morales. Córdoba, 1866-1884”, en *Actas del II Congreso de Historia de Andalucía, Córdoba, 1991*. Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía, Córdoba, vol. 11, pp. 357-368.
- (1989): *La banca privada en la Andalucía del siglo XIX: un estudio económico de las actividades del banquero Pedro López Morales (1886-1890)*. Tesis doctoral inédita, UNED, Madrid.
- ALVAREZ PANTOJA, M. J. (1989): “Banqueros privados en la Sevilla del siglo XIX: Juan Pedro Lacave”, *Archivo Hispalense*, 219, pp. 199-218.
- (1984): “Inversiones industriales sevillanas: la fábrica algodonera de Tablada (1832-1842)”, en *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La documentación notarial*, II. Santiago de Compostela, pp. 347-362.
- (1977): “Nathan Wetherell, un industrial inglés en la Sevilla del Antiguo Régimen”, *Moneda y Crédito*, 143, pp. 133-191.
- ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. (1980): “Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización”, *Estudios Regionales*, 5, pp. 101-133.
- ALVARO, A. (2012): *La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (c. 1900-1975)*. Banco de España, Madrid.
- (2011): “Grupos empresariales en España. Una primera revisión histórica”, comunicación presentada en *X Congreso Internacional de la AEHE*, Universidad Pablo de Olavide, Carmona.
- AMATORI, F. (2009): “Busines History: State of the Art and Controversies”, *Revista de Historia Industrial*, 39, pp. 17-36.
- ANES, G., ROJO, L. y TEDDE, P. (coord.): *Historia económica y pensamiento social: estudios en homenaje a Diego Mateo del Peral*. Alianza, Madrid.

- ANGULO, M. y GARCIA CUENCA, T. (dir.) (2013): *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*. LID, Madrid.
- ARENAS, C. (2007): “La Cartuja de Pickman: primera fábrica de cerámica artística y loza de España, 1899-1936”, *Revista de Historia Industrial*, 33, pp. 119-143.
- (1999): *Empresa, mercados, mina y mineros: Río Tinto, 1873-1936*. Universidad de Huelva, Huelva.
- (1995): *Sevilla y el Estado, 1892-1923. Una perspectiva local de la formación del capitalismo en España*. Universidad de Sevilla, Sevilla.
- ARIAS, L. (2003): *Socialismo y vivienda obrera en España (1926-1939). La cooperativa socialista de casas baratas “Pablo Iglesias”*. Universidad de Salamanca, Salamanca.
- ARROYO, J. (2000): *La Banca Privada en Andalucía entre 1920 y 1935*. Banco de Bilbao, Bilbao.
- ARTHUR, W. (1994): *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Michigan University Press, Michigan.
- AUBANELL-JUBANY, A. (1994): “La gran empresa en España (1917-1974). Una nota crítica”, *Revista de Historia Industrial*, pp. 163-170.
- AUDRETSCH, D., KEILBACH, M. y LEHMANN, E. (2006): *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford University Press, Oxford.
- AVERY, D. [1974](1985): *Nunca en el cumpleaños de la reina Victoria: historia de las minas de Río Tinto*. Labor, Barcelona.
- AYDALOT, P (1976): *Dynamique spatiale et développement inégal*. Economica, París.
- AZNAR SAMPEDRO, S. (2002): *Historia de la Empresa Santana*. Instituto de Estudios Giennenses, Jaén.
- AZNAR SANCHEZ, J. y SANCHEZ PICON, A. (2010): “Innovación y distrito en torno a un ‘milagro’: la configuración el sistema productivo local de la agricultura intensiva de Almería”, *Revista de Historia Industrial*, 42, pp. 157-193.
- BADIA, M., BLASCO, Y., LOZANO, S. y SOLER, R. (2013): “Redes sociales y negocios. La red de inversión del banco de Barcelona en la economía catalana a mediados del siglo XIX”, *Investigaciones de Historia Económica*, 9, pp. 143-154.
- (2010): “Centrality and investment strategies at the beginning of industrialisation in mid-nineteenth century, Catalonia”, *Business History*, 52, pp. 493-515.
- BAENA DEL ALCAZAR, M. (2002): “On the Nature of Power: An Examination of the Governing Elite and Institutional Power in Spain, 1939-1992”, *Public Administration*, 80, pp. 323-338.
- (1998): *Elites y conjuntos de poder en España (1939-1982). Un estudio cuantitativo sobre Parlamento, Gobierno y Administración y gran empresa*. Tecnos, Madrid.
- BAGNASCO, A. (1988): *Tre Italie. La problemática territoriale dello sviluppo italiano*. Il Mulino, Bologna.
- BAIROCH, Paul (1973): “Agriculture and the industrial revolution 1700-1914”, en C. Cipolla (ed.): *The Industrial Revolution - Fontana Economic History of Europe*, vol. 3. Collins/Fontana, Londres.
- BARCIELA, C. (ed.) (2003): *Autarquía y mercado negro: el fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*. Crítica, Barcelona.
- (1985): “Las investigaciones sobre el mercado negro de productos agrarios en la postguerra: situación actual y perspectivas”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 513-517.
- BARCIELA, C. y DI VITTORIO, A. (eds.) (2003): *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*. Alicante, Universidad de Alicante
- BARCIELA, C. y LOPEZ ORTIZ, M.I. (2003): “El fracaso de la política agraria del primer franquismo, 1939-1959. Veinte años perdidos para la agricultura española”, en BARCIELA, C. (coord.), pp. 55-94.
- BARCIELA, C.; MANERA, Carles; MOLINA DE DIOS, R. y DI VITTORIO, A. (eds.) (2011): *La evolución de la industria turística en España e Italia*. Institut Balear d’Economia, Palma de Mallorca.
- BARRERA, L. y ROMERO, R. (2003): *El Banco de Sevilla, 1857-1874*. Ayuntamiento de Sevilla, Sevilla.

- BARRIENTOS, M. (2006): *Inicios del cine en Sevilla (1896-1906): de la presentación en la ciudad a las exhibiciones continuadas*. Universidad de Sevilla, Sevilla.
- BARRO, R. (1991): "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *The Quarterly Journal of Economics*, 106, pp. 407-443.
- BARTOLOME, I. (2007): *La industria eléctrica en España, 1890-1936*. Banco de España, Madrid.
- BAUMOL, W. (1990): "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, 98, pp. 893-921.
- (1968): "Entrepreneurship in Economic Theory", *The American Economic Review*, 58, pp. 64-71.
- BAUMOL, W. y STROM, R. (2010): "Useful Knowledge of Entrepreneurship: Some Implications of the History", en D. Landes, J. Mokyr y W. Baumol (eds.), pp. 526-541.
- BECATTINI, G. (1979): "Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale", *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, vol. 5, pp. 7-21.
- (1975): "Introduzione. Invitto a una rilettura di Marshall", en A. MARSHALL y M. PALEY MARSHALL, pp. ix-cxiv.
- BECATTINI, G., BELLANDI, M. y DE PROPRIIS, L. (eds.): *A Handbook of Industrial Districts*. Edward Elgar, Cheltenham.
- BECKER, G. (1964): *Human Capital*. Columbia University Press, Nueva York.
- BENAU, J. (1996): "Realidades empresariales y estructura productiva en la industria textil lanera catalana, 1815-1870", en F. COMIN y P. MARTIN ACEÑA, (eds.), pp. 171-186
- (1994): "Especialización y adaptación al mercado en la industria textil lanera, 1750-1913", en J. NADAL y J. CATALAN (eds.), pp. 199-223.
- BENKO, A. y LIPIETZ, A. (eds.) (1994): *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Edicions Alfons el Magnànim, Valencia.
- BERG, M. (ed.) (1995): *Mercados y manufacturas en Europa*. Crítica, Barcelona.
- (1987): *La era de las manufacturas, 1700-1820*. Crítica, Barcelona.
- BERNAL, A. M. (2008): "Bases económicas y materiales de Andalucía: contribución al desarrollo del ferrocarril" en D. Cuéllar y A. Sánchez Picón (eds.), Sevilla, pp. 35-53.
- (2004): "La industrialización en Andalucía antes de la revolución industrial", en M. GONZALEZ DE MOLINA y A. PAREJO (eds.), pp. 77-103.
- (2003): "Industrialización rural, industrias agroalimentarias y crecimiento económico: la agroindustria molinero-panadera en la campiña sevillana (ss. XV-XX)", en C. BARCIELA y A. DI VITTORIO (eds.), pp. 51-82.
- (2002): "Innovación y cambio tecnológico en la agricultura andaluza contemporánea", en M. GONZALEZ DE MOLINA (ed.), pp. 225-246.
- (1999): "S. M. derrame su Real Gracia: Industria y comercio colonial en Andalucía (1747-1792)", en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 467-499.
- (1998): "La agricultura de los 'mejores'. Cambio tecnológico en la agricultura andaluza latifundaria del siglo XIX", A. GOMEZ MENDOZA y A. PAREJO (eds.), pp. 33-70.
- (1997): "La aseguración marítima en la Carrera de Indias: seguros, crédito y actividad financiera (ss. XVI-XVIII)", comunicación presentada en el VI Congreso de la Asociación Española de Historia Económica. Universidad de Girona.
- (1994a): "Historia de la Compañía Sevillana de Electricidad (1894-1983)", en VV.AA: *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien Años de Historia*. Fundación Sevillana de Electricidad, Sevilla, pp. 160-271.
- (1994b): "La empresa agraria en España (siglos XIX y XX)", en G. NUÑEZ y L. SEGRETO (eds.), pp. 141-163.
- (1993a): "Ingenieros-empresarios en el desarrollo del sector eléctrico español: Mengemor, 1904-1951", *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 93-126.
- (1993b): *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824): dinero y crédito en el comercio colonial español con América*. El Monte, Sevilla.
- (1988): *Economía e historia de los latifundios*. Espasa-Calpe, Madrid.
- (1981): "Señoritos y jornaleros: la lucha por la tierra", en A. BERNAL (dir.), pp. 217-295.

- (1981) (dir.): *Historia de Andalucía. Vol. VII. La Andalucía liberal*. Cupsa-Planeta, Madrid.
- (1979): “Cambios, modernización y problemas en la agricultura andaluza (ss. XIX-XX)”, *Revista de Estudios Regionales*, 4, pp. 113-131.
- BERNAL, A. M. y GARCIA-BAQUERO, A. (1973): *Tres siglos de comercio sevillano (1598-1868): cuestiones y problemas*. Cámara de Comercio, Industria y Navegación. Sevilla.
- BERNAL, A.M., FLORENCIO, A. y MARTINEZ RUIZ, J.I. (2010): *El Empresariado Andaluz, en Perspectiva Histórica*. Escuela Andaluza de Economía, Sevilla.
- BERNAL, A. M., FLORENCIO, A., MADRID, R. y MARTINEZ RUIZ, J.I. (2007): *Ingeniería industrial en Andalucía. La labor del AICIA (1982-2007)*. AICIA, Sevilla.
- BERNAL, A. M. y PAREJO, A. (2001): “La economía andaluza: atraso y frágil vertebración”, en L. GERMAN, E. LLOPIS, J. MALUQUER DE MOTES y S. ZAPATA (eds.), pp. 299-330.
- BETRAN, C. (2011): “Regional specialisation and industry location in the long run: Spain in the US mirror (1856-2002)”, *Cliometrica*, 5, pp. 259-290.
- (1999): “Difusión y localización industrial en España durante el primer tercio del siglo XX”, en *Revista de Historia Económica*, 17, pp. 663-696.
- BIESCAS, J. (1984): “Rasgos específicos en la evolución de la industria azucarera en España a lo largo del primer tercio del siglo XX”, en J. L. GARCIA DELGADO (coord.), pp. 147-159.
- BLOMSTROM, M.; LIPSEY, R. y ZEJAN, M. (1996): “Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?”, *The Quarterly Journal of Economics*, 111, pp. 269- 276.
- BLOOM, D. y SACHS, J (1998): “Geography, Demography, and Economic Growth in África”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, pp. 207-295.
- BONACICH, P. (1987): “Power and Centrality: A Family of Measures”, *American Journal of Sociology*, 92, pp. 1.170-1.182.
- BONILLA, H. (1991) (ed.): *El sistema colonial en la América española*. Crítica, Barcelona.
- BONNACCORSI DI PATTI, E. y DELL’ARICCIA, G. (2004): “Bank competition and Firm Creation”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 36, pp. 225-251.
- BORGATTI, S. y FOSTER, P. (2003): “The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Tipology”, *Journal of Management*, 29, pp. 991-1.013.
- BORGATTI, S. y HALGIN, D. (2011): “On Network Theory”, *Organization Science*, 22, pp. 1.168-1.181.
- BOTREL, J. y CHASTAGNARET, G. (1973): “Une source pour l’histoire économique et sociale de l’Espagne contemporaine: los Registros Mercantiles”, *Mélanges de la Casa de Velázquez*, IX, pp. 747-754.
- BOURDIEU, P. (1996): “On the family as a realized category”, *Theory, Culture and Society*, 12, pp. 19-26.
- BRANCO, A. y PAREJO MORUNO, F. (2008): “Incentives or obstacles? Institutional aspects of the cork business in the Iberian Peninsula (1930–1975)”, *Revista de Historia Económica*, 26, pp. 17-43.
- BRINGAS, M. (2000): *La productividad de los factores en la agricultura española (1752-1935)*. Banco de España, Madrid.
- BRODER, A. (2012): *Los ferrocarriles españoles (1854-1913): el gran negocio de los franceses*. Fundación de los Ferrocarriles Españoles, Madrid.
- (1981): *Le rôle des intérêts étrangers dans la croissance économique de l’Espagne, 1815-1913: état-entreprise et histoire*. Thèse d’Etat, Sorbonne.
- BROUWER, M. (2002): “Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development”, *Journal of Evolutionary Economics*, 12, pp. 83-105.
- BUESA, M. (1984): “Las restricciones a la libertad de industria en la política industrial española (1938-1963)”, *Información Comercial Española*, 606, pp. 107-121.
- BÜHLMANN, F., DAVID, T. y MACH, A. (2012): “The Swiss business elite (1980-2000): how the changing composition of the elite explains the decline of the Swiss company networks”, *Economy and Society*, 41, pp. 199-226.
- BUNTING, D. y BARBOUR, J. (1971): “Interlocking Directorates in Large American Corporations, 1896-1964”, *Business History Review*, 45, pp. 317-335.
- BURNS, A. y MITCHELL, W. (1946): *Measuring Business Cycles*. NBER, New York.

- BUSTOS, M. (2005): *Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- CABALLERO, G. (2008): “El cambio institucional de la economía española del franquismo a la democracia”, *Política y gobierno*, 40, pp. 353-401.
- CABALLERO, G. y GALLO, A. (2008): “Las dinámicas institucionales del éxito y del fracaso económico: Un análisis institucional histórico y comparativo de España y Argentina (1950-2000)”, *Revista de Economía Mundial*, 20, pp. 99-137.
- CABANA, F. (dir.) (2006): *Cien empresarios catalanes*. LID, Madrid.
- CABRAL, A. (1987): “Observaciones sobre la regulación y ordenación del mercado del vino en Jerez de la Frontera, 1850-1935. Los antecedentes del consejo regulador de la denominación de origen *Jerez-Xérès-Sherry*”, *Agricultura y Sociedad*, 44, pp. 171-197.
- CABRERA, L. y CARNERO, F. (1997): “El estudio de la inversión en España, 1886-1990: Una aproximación regional”, en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*. Universidad de Girona, Girona.
- CABRERA, L., CARNERO, F. y DIAZ, A. (2003): “Fuentes para la historia de la empresa. Una aplicación regional: Canarias, 1872-1936”, en M. MARTIN, J. GARRUES y S. HERNANDEZ (coords.), pp. 123-140.
- CABRERA, M. y DEL REY, F. (2002): *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea*. Taurus, Madrid.
- CACERES, J. I. (1997): *La actividad del Instituto Nacional de Industria en el sector naval español: una visión histórica*. Documentos de Trabajo 9705, Fundación Empresa Pública. Madrid.
- CALAS, M., SMIRCICH, L. y BOURNE, K. (2009): “Extending the boundaries: reframing entrepreneurship as social change’ through feminist perspectives”, *Academy of Management Review*, 34, pp. 552-569.
- CAPELO, M. (1963): *Fundamentos del desarrollo económico de Andalucía*. C.S.I.C., Madrid.
- CASPISTEGUI, F. y LARRAZA, M. M. (eds.) (2003): *Modernización, desarrollo económico y transformaciones sociales en el País Vasco y Navarra*. Ediciones Eunate, Pamplona.
- CAMPOS, M. V. (2006): “Semblanza biográfica de Jorge Enrique Loring Oyarzábal (1822-1900)”, en *X Jornadas de Dirección Estratégica*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga.
- (1986): *Actividades mercantiles de la familia Loring*, Papeles de Trabajo de la Facultad de CC. Económicas y Empresariales, 5, Universidad de Málaga.
- CANO, J. (2008): “Arqueología industrial en Córdoba: la Sociedad Española de Construcciones Mecánicas (primera fase: 1917-1930)”, *Anales de Arqueología Cordobesa*, 19, pp. 361-386.
- CARO, D. (coord.) (2010): *Diccionario biográfico de parlamentarios de Andalucía (1810-1869)*. Centro de Estudios Andaluces, Sevilla.
- CARLTON, D. (1983): “The Location and Employment Choices of News Firms: An Econometric Model with Discrete and Continuous Endogenous Variables”, *The Review of Economics and Statistics*, 65, pp. 440-449.
- CARRASCO, M. (1999): “El negocio de los seguros marítimos en Cádiz a finales del siglo XVIII”, *Hispania: Revista española de historia*, 201, pp. 269-304.
- CARRERAS, A. (2005): “Industria”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), pp. 358-453.
- (2003): “La gran empresa durante el primer franquismo: un momento fundamental en la historia del capitalismo español”, en G. SANCHEZ RECIO y J. TASCÓN (eds.), pp. 47-65.
- (1990): *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*. Espasa Calpe, Madrid.
- (1985a): “Gasto nacional bruto y formación de capital en España, 1849-1958”, en P. MARTIN ACEÑA y L. PRADOS DE LA ESCOSURA (eds.), pp. 17-51.
- (1985b): “La producción industrial catalana y vasca, 1844-1935: elementos para una comparación”, en M. GONZALEZ PORTILLA, J. MALUQUER DE MOTES y B. DE RIQUER PERMANYER, B. (eds.), pp. 197-209.
- CARRERAS, A., HOFFMAN, A., TAFUNELL, X. y YÁÑEZ, C. (2003): “El desarrollo económico de América Latina en épocas de globalización. Una agenda de investigación”, *Estudios estadísticos y prospectivos*, CEPAL, 24.

- CARRERAS, A. y SUDRIA, C. (1987): “Formació de capital y finançament industrial a Catalunya (s.XIX)”, *Revista Económica de Catalunya*, 4, pp. 75-87.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (2005) (coords.): *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX-XX*. Segunda edición, revisada y aumentada. Fundación BBVA, Madrid.
- (2003): *Historia Económica de la España contemporánea*. Crítica, Barcelona.
- (1993): “La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 127-175.
- CARMONA, X. (dir.) (2009): *Empresarios de Galicia*, vol. 2. Fundación Caixa Galicia, Coruña.
- (dir.) (2006): *Empresarios de Galicia*. Fundación Caixa Galicia, Coruña.
- (1994): “Recursos, organización y tecnología en el crecimiento de la industria española de conservas de pescado, 1900-1936”, en NADAL, J. y CATALAN, J. (eds.): *La cara oculta de la industrialización española: la modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*. Alianza, Madrid, pp. 127-162.
- (1990): “Crisis y transformación de la base industrial gallega, 1850-1936”, en J. NADAL y A. CARRERAS (coords.), pp. 23-48.
- CARRETERO, A. (1999): “Las canteras en la historia minera de Andalucía”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp.151-163.
- CARUANA, L. (2010): “La historia de la empresa madrileña a la luz del Registro Mercantil”, comunicación presentada en el seminario *El espíritu empresarial en la historia económica española, 1800-2000*. Escuela de Organización Industrial, Madrid.
- CARUANA, L., LARRINAGA, C. y MATES, J. M. (2011): “La pequeña y mediana empresa en la edad de oro de la economía española: estado de la cuestión”, *Investigaciones de Historia Económica*, 7, pp. 322-333.
- CARVAJAL DE LA VEGA, D. (2011): “Redes socioeconómicas y mercaderes castellanos a fines de la Edad Media e inicios de la Moderna”, en D. CARVAJAL, AÑIBARRO, J.; y VITORES, I. (eds.), pp. 70-101.
- CARVAJAL, D., AÑIBARRO, J. y VITORES, I. (eds.) (2011): *Redes sociales y económicas en el mundo bajo medieval*. Castilla Ediciones, Valladolid.
- CASSIS, Y. (1997): *Big Business. The European Experience in the Twentieth Century*. Oxford University Press, Oxford.
- CASSIS, Y. y MINOGLU, I. (2005): “Entrepreneurship in Theory and History: State of the Art and New Perspectives”, en CASSIS, Y. y MINOGLU, I. (eds.), pp. 3-21.
- (eds.) (2005): *Entrepreneurship in Theory and History*. Palgrave MacMillan, New York.
- CASSON, M. (2010a): *Entrepreneurship. Theory, Networks, History*. Edward Elgar, Northampton.
- (2010b): *Networks in Economics and Business History: A Theoretical Perspective*, en P. FERNANDEZ PEREZ y M. ROSE, (eds.), New York, pp. 14-40.
- (2006): “Networks: A New Paradigm in International Business History?”, comunicación presentada en el *XIVth International Economic History Congress*, Helsinki.
- (1998): “Entrepreneurial Networks: a theoretical perspective”, en NUÑEZ, C. E. (ed.), pp. 30-54.
- (1997): “Entrepreneurial Network in International Business”, *Business and Economic History*, 26, pp. 811-823.
- (1995): *Entrepreneurship and Business Culture. Estudios in the Economics of Trust*. Vol. 1. Edward Elgar, Aldershot.
- (1982): *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Martin Robertson, Oxford.
- CASSON, M. y DELLA GIUSTA, M. (2007): “Entrepreneurship and Social Capital. Analysing the Impact of Social Networks on Entrepreneurial Activity from a Rational Perspective”, *International Small Business Journal*, 25, pp. 220-244.
- CASSON, M. y GODLEY, A. (2005): “Entrepreneurship and historical explanation”, en CASSIS, Y. y MINOGLU, I. (eds.): *Entrepreneurship in Theory and History*. Palgrave MacMillan, New York, pp. 25-60.
- CASTAÑEDA, L. (2001): *El Banco de España (1874-1900). La red de sucursales y los nuevos servicios financieros*. Banco de España, Madrid.

- CASTAÑEDA, L. y TAFUNELL, X. (1993): “Un nuevo indicador para la historia financiera española: la cotización de las letras financieras de cambio a corto plazo”, *Revista de Historia Económica*, 11, pp. 367-383.
- CASTEJON, R.: (1979) “La banca de Pedro López y la crisis de 1866”, *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía*, Andalucía Contemporánea, Tomo I, Caja de Ahorros de Córdoba, Córdoba, pp. 233-242.
- (1977a): “Aspectos históricos de algunas explotaciones mineras andaluzas (1897-1919): una ejemplificación de la teoría de la dependencia económica”, *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 1, pp. 105-128.
- (1977b): *Génesis y desarrollo de una sociedad mercantil e industrial en Andalucía: la Casa Carbonell de Córdoba (1866-1918)*. Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba, Córdoba.
- CASTEJON, R., GARCIA MONTORO, C., JIMENEZ QUINTERO, J., y TITOS, M. (1980): “Empresa y empresarios andaluces en el siglo XIX: una primera aproximación”, *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, pp. 225-256.
- CASTELLS, L. (1987): *Modernización y dinámica política en la sociedad guipuzcoana de la Restauración, 1876-1915*. Siglo XXI, Madrid.
- CASTILLO, S. (1996) (coord.): *El trabajo a través de la historia*. Centro de Estudios Históricos, Madrid, pp. 419-426.
- CASTRILLO, M. (2001): *Reformismo, vivienda y ciudad: orígenes y desarrollo de un debate: España, 1850-1920*. Universidad de Valladolid, Valladolid.
- CATALAN, J. (1995): *La economía española y la segunda guerra mundial*. Ariel, Barcelona.
- CATALAN, J., MIRANDA, J. y RAMON-MUÑOZ, R. (eds.) (2011): *Distritos y Clusters en la Europa del Sur*. LID, Madrid.
- CAZORLA, J. (1982): “El comportamiento empresarial andaluz”, en J. VELARDE (dir.), pp. 123-144.
- CEBALLOS, J. (1932): *Historia económica, financiera y política de España en el siglo XX*. El Financiero, Madrid.
- CERUTTI, M. (1983): *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1850-1910)*. Claves Latinoamericanas, México.
- CHANDLER, A. [1990] (1996): *Escala y diversificación*. Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- [1977] (2008): *La mano visible. La revolución de la gestión en la empresa norteamericana*. Ediciones de Belloch, Barcelona.
- [1962] (1995): *Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise*. MIT Press, Cambridge.
- CHANDLER, A., AMATORI, F. e HIKINO, T. (1999): *Big Business and The Wealth of Nations*. Cambridge University Press, Cambridge.
- CHANG, H. (2011): “Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History”, *Journal of Institutional Economics*, 7, pp. 473-498.
- (2007) (ed.): *Institutional Change and Economic Development*. United Nations University Press, New York.
- CHASTAGNARET, G. (2006): “La minería española del XIX: de terreno a objeto de investigación”, en M. PEREZ DE PERCEVAL, M. LOPEZ MORELL y A. SANCHEZ RODRIGUEZ (eds.), pp. 35-45.
- (2000): *L'Espagne puissance minière au XIXe siècle* Casa de Velázquez, Madrid.
- (1994): “Minería y crecimiento económico en la España del XIX. Balance provisional y perspectivas de investigación”, *Áreas, Revista de Ciencias Sociales*, 16, pp. 61-76.
- (1993): “De Marseille à Madrid, du plomb à la noblesse et au pouvoir d'État: la construction de la fortune de la casa Figueroa”, *Cahiers de la Méditerranée*, 46-47, pp. 115-126.
- (1992): “Marsella en la economía internacional del plomo”, *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 11-38.
- CHECKLAND, S. (1967): *The mines of Tharsis: Roman, French and British Enterprise in Spain*. Allen and Unwin, Londres.
- CHENERY, H. (1979): *Structural Change and Development Policy*. John Hopkins University Press, Baltimore.

- CHRISTALLER, W. [1933] (1966): *Central places in southern Germany*. Prentice-Hall, New Jersey.
- CHUNG, Y. (2006): *Korea under Siege, 1876-1945: Capital Formation and Economic Transformation*. Oxford University Press, Oxford.
- CHURCH, R. (1993): "The Family Firms in Industrialism Capitalism: International Perspectives on Hypotheses and History", *Business History*, 35, pp. 17-43.
- CLARK, G., FELDMAN, M. y GERTLER, M. (2000) (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, Oxford.
- COASE, R. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, v. 4, pp. 386-405.
- COCHRAN, T. (1960): "Cultural factors in Economic Growth", *The Journal of Economic History*, 20, pp 515-530.
- COHEN, A. (2002): *Minas y mineros de Granada (siglos XIX y XX)*. Diputación de Granada, Granada.
- (1987): *El marquesado de Zenete, tierra de minas: transición al capitalismo y dinámica demográfica (1870-1925)*. Diputación de Granada, Granada.
- COLL, S. (1985): "El sector minero", *Información Comercial Española*, 623, pp. 83-96.
- (1983): "Las empresas mineras del sudoeste español, 1850-1914", en G. ANES, L. ROJO, y P. TEDDE (coord.), pp. 399-430.
- COLL, S. y TORTELLA, G. (1992): "Reflexiones sobre la historia empresarial: estado de la cuestión en España", *Información Comercial Española*, 708-709, pp. 13-24
- COLLANTES, F. (2005): "Declive demográfico y cambio económico en las áreas de montaña españolas, 1850-2000", *Revista de Historia Económica*, 23, pp. 515-540.
- (2004a): *El declive demográfico de la montaña española (1850-2000): ¿un drama rural?* Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.
- (2004b): "Las disparidades educativas en la España rural contemporánea, 1860-2000: un análisis comparado de las comarcas montañosas", *Revista de Demografía Histórica*, 2, pp. 15-52.
- COLLI, A. (2003): *The History of Family Business, 1850-2000*. Cambridge University Press, Cambridge.
- COLLI, A., FERNANDEZ, P. y ROSE, M. (2003): "National Determinants of Family Firm Development? Family Firms in Britain, Spain and Italy in the Nineteenth and Twentieth Centuries", *Enterprise and Society*, 4, pp. 28-64.
- COLLINS, S. y BOSTWORTH, B. (1996): "Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation", *Brookings Paper in Economic Activity*, 2, pp. 135-191.
- COLPAN, A., HIKINO, T. y LINCOLN, J. (eds.) (2010): *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford University Press, Oxford.
- COMIN, A.. (1965): *España del Sur. Aspectos económicos y sociales del desarrollo industrial de Andalucía*. Tecnos, Madrid.
- COMIN, F. (2002): "El periodo de entreguerras (1914-1936)", en COMIN, F., HERNANDEZ, M. y LLOPIS, E. (eds.): *Historia Económica de España, siglos X-XX*. Crítica, Barcelona, pp. 285-329.
- (1996): *Historia de la Hacienda pública. II. España*. Crítica, Barcelona.
- (1991): "Los monopolios fiscales", en F. COMIN y P. MARTIN ACEÑA (dirs.): *Historia de la empresa pública en España*. Espasa-Calpe, Madrid, pp. 139-175.
- COMIN, F. y DIAZ, D. (2006): "Sector público administrativo y estado del bienestar", en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), pp. 873-964.
- COMIN, F. y MARTIN ACEÑA, P. (eds.) (1996a): *La empresa en la Historia de España*. Civitas, Madrid.
- (1996b): "Rasgos históricos de las empresas en España. Un panorama", *Revista de Economía Aplicada*, 12, pp. 75-123.
- (dirs.) (1991): *Historia de la empresa pública en España*. Espasa-Calpe, Madrid.
- COOKE, P., GOMEZ, M. y ETXEBERRIA, G. (1997): "Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions", *Research Policy*, 26, pp. 475-491.
- COROMINAS, M. (2002): *Los orígenes del Ensanche de Barcelona. Suelo, técnica e iniciativa*. UPC, Barcelona.

- CORONAS, Luis (1993): “La burguesía mercantil en Jaén en el primer tercio del siglo XIX”, *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 150, pp. 175-190.
- COTTRELL, P., LINDGREN, H. y TEICHOVA, A. (eds.) (1992): *European Industry and Banking Between The Wars: a Review of Bank Industry Relations*. Leicester University Press, Leicester.
- COZAR, M.C. (2007): “La actividad comercial en la bahía de Cádiz durante el reinado de Isabel II”, *Tst: Transportes, Servicios y telecomunicaciones*, 13, pp. 34-60.
- (2003): “El tejido empresarial en la ciudad de Cádiz 1830 a 1869”, *Revista de Estudios Regionales*, 67, pp. 139-166.
- (1998): *Ignacio Fernández de Castro y Cía., una empresa naviera gaditana*. Cádiz, Universidad de Cádiz.
- CUADRADO, J. (1976): “El INI y el desarrollo regional. Consideraciones a partir del caso andaluz”, en *III Reunión de Estudios Regionales*, Cámara de Comercio, Jaén.
- CUBEL, A. y PALAFOX, J. (2002): *El stock de capital de la economía española, 1900-1958*. Documento de Trabajo, IVIE.
- (1998): “La continuidad del crecimiento económico en España, 1850-1936”, *Revista de Historia Económica*, 16, pp. 619-643.
- (1997): “El stock de capital de la economía española, 1900-1958”, *Revista de Historia Industrial*, 12, pp. 113-146.
- CUELLAR, D. (2013): “Los transportes y su logística en Andalucía (siglos XIX y XX)”, en A. SANCHEZ PICON, (coord.), pp. 75-111.
- (2008a): “El primer impulso ferroviario en Andalucía (1851-1881) y la Compañía de los Ferrocarriles Andaluces” (1877-1936)”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords.), pp.81-159.
- (2008b): “El segundo impulso ferroviario en Andalucía, 1880-1941: ampliación de líneas, capitales británicos e improntas mineras en el sureste y suroeste de la región”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords.), pp.161-239.
- (2003): *Los transportes en el sureste andaluz (1850-1950): economía, empresas y territorio*. Fundación de los Ferrocarriles Españoles, Madrid.
- CUELLAR, D. y SANCHEZ PICON, A. (coords.) (2008): *150 años de ferrocarril en Andalucía: un balance*. Junta de Andalucía, Sevilla.
- (2008): “150 años de ferrocarril en Andalucía: una crónica y una reflexión para un balance”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords.), pp. 19-33.
- (1999): “El impacto económico de un ferrocarril periférico: La Compañía de los Caminos de Hierro del Sur de España, 1889-1929”, en M. MUÑOZ RUBIO, J. SANZ y J. VIDAL, J. (eds.), pp. 619-643
- DAVID, T., GINALSKI, S., MACH, A., y REBMANN, F. (2009): “Networks of coordination: Swiss business associations as an intermediary between business, politics and administration during the 20th century”, *Business and Politics*, 11, pp. 1-38.
- DAVID, T. y WESTERHUIS, G. (eds.) (2014): *The power of corporate networks: A comparative and historical perspective*. Routledge Press, Londres.
- DAVIS, J. (1917): *Essays in the Earlier History of American Corporations*. Harvard University Press, Cambridge.
- DE BRUIN, A., BRUSH, C. y WELTER, F. (2007): “Advancing a Framework for Coherent Research on Women’s Entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, pp. 323-339.
- DE LA TORRE, J. (2005): “Instituciones, empresarios y mercado: la industrialización de Navarra bajo el franquismo”, *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 121-161.
- DE LA TORRE, J., y GARCIA ZUÑIGA, M. (2013a): “Instituciones y empresarialidad en el Norte de España, 1885-2010”, *Revista de Historia Industrial*, 51, pp. 141-170.
- (2013b): “El impacto a largo plazo de la política industrial del desarrollismo español”, *Investigaciones de Historia Económica*, 9, pp. 43-53.
- (2009): “Intervencionismo y mercado en la industrialización de Álava y Navarra”, en DE LA TORRE, J. y GARCIA-ZUÑIGA, M. (eds.): *Entre el Mercado y el Estado. Los planes de desarrollo durante el franquismo*. Pamplona, Universidad Pública de Navarra, pp. 347-376.

- DE LA SIERRA, F. (1953): *La concentración económica de las industrias básicas españolas*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- DE GROOT, B. y FRANSES, P. (2012): “Common socio-economic cycle periods”, *Technological Forecasting and Social Change*, 79, pp. 59-68.
- DE LONG, B. (1992): “Productivity Growth and Machinery Investment: A Long-Run Look, 1870-1980”, *The Journal of Economic History*, 52, pp. 307-324.
- DE LONG, B. y SUMMERS, L. (1993): “How Strongly Do Developing Economies Benefit from Equipment Investment?”, *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 395-415.
- (1992): “Equipment Investment and Economic Growth: How Strong Is the Nexus?”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 23, pp. 157-212.
- DE MATEO, E. (2000): *La sociedad de seguros contra incendios de edificios y los orígenes del servicio de Bomberos en Málaga durante el siglo XIX*. Diputación de Málaga, Málaga.
- DELGADO, M. (2004): “¿Industrialización y Desindustrialización? Reflexiones en Torno a la Historia Económica de Andalucía”, en M. GONZALEZ DE MOLINA y A. PAREJO, (eds.), pp. 59-76.
- (1981) *Dependencia y marginación de la economía andaluza*. Caja de Ahorros de Córdoba, Córdoba.
- DIAMOND, J. (1997): *Guns, Germs and Steel*- W. N. Norton, Nueva York.
- DIAZ MORLAN, P. (2013): “Cómo han obtenido su capital inicial los empresarios británicos y españoles (c. 1800-c.1939)”, *Revista de Historia Industrial*, 51, pp. 19-41.
- (2009): *Capitalistas y empresarios. El mercado de la función empresarial*. Alicante, Universidad de Alicante.
- (2002): *Los Ybarra. Una dinastía de empresarios*. Marcial Pons, Madrid.
- DOBADO, R. (2006a): “Geografía y desigualdad económica y demográfica de las provincias españolas (siglos XIX y XX)”, *Investigaciones de Historia Económica*, 5, pp. 133 a 170.
- (2006b): “Export-led boom minero y desarrollo económico provincial: una visión escéptica con tintes geográficos”, en M. PEREZ DE PERCEVAL, M. LOPEZ MORELL y A. SANCHEZ RODRIGUEZ (eds.), pp. 95-123.
- (1999): “Boom minero y localización industrial”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 173-193.
- DOMINGUEZ ORTIZ, A. (dir.) (1984): *Historia de Andalucía. VI: La Andalucía Liberal (1778-1868)*. Cupsa-Planeta, Barcelona.
- (dir.) (1983): *Historia de Andalucía. VII: La Andalucía contemporánea (1868-1983)*. Cupsa-Planeta, Barcelona.
- DOMINGUEZ, R. (2002): *La riqueza de las regiones*. Alianza, Madrid.
- DOMAR, E. (1946): “Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment”, *Econometrica*, 14, pp. 137-147.
- DURANTON, G. y RODRIGUEZ-POSE, A. (2005): “When economists and geographers collide, or the tale and the butterflies”, *Environment and Planning*, 37, pp. 1695-1705.
- EASTERLY, W. y LEVINE, R. (2003): “Tropics, germs and crops: how endowments influence economic development”, *Journal of Monetary Economics*, 50, p. 3-39.
- ELLIS, H. y WALLICH, H. (1961) (eds.): *Economic Development for Latin America*. Macmillan, Londres, pp. 67-73.
- ENGERMAN, S. y SOKOLOFF, K. (1997): “Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among new world economies”; en S. HABER, (ed.), pp. 260-304.
- ERRO, C. (2003): “Actividad empresarial y asociación mercantil. Algunas reflexiones sobre Navarra”, en M. MARTIN, M., J. GARRUES, y S. HERNANDEZ (dirs.), pp. 193-212.
- (1997): *Promoción empresarial y cambio económico en Navarra. 1830-1913*, Cámara Navarra de Comercio e Industria, Pamplona.
- (1995): *Creación de sociedades mercantiles y formación de capital en Navarra, 1830-1910*. Madrid, Fundación Universidad Empresa, Documento de Trabajo 9506.
- ESCUADERO, A. (2006): “Expansión y decadencia de la minería del hierro española”, en M. PEREZ DE PERCEVAL, M. LOPEZ MORELL y A. SANCHEZ RODRIGUEZ (eds.), pp. 153-177.

- (1996): “Pesimistas y optimistas ante el boom minero”, *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 69-91.
- ESTEVADEORDAL, A. (1986): *La constitució de societats mercantils a Barcelona, 1912-1935. Anàlisi d'un indicador de formació de capital*. Tesis de Licenciatura inédita, Universidad de Barcelona.
- ESTRUCH, A. y BEL, G. (coords.) (1997): *Industrialización en España, entusiasmos, desencantos y rechazos: ensayos en homenaje al profesor Fabián Estapé*, Civitas, Madrid.
- EVANS, G. (1948): *Business Incorporations in the United States, 1800-1943*. NBER, New York.
- (1941): “Business Incorporations: Their Nature and Significance”, *The Journal of Economic History*, 1, pp. 67-85.
- EVANS, P. (2007): “Extending the Institutional Turn: Property, Politics, and Development Trajectories”, en CHANG, H. (ed.), pp. 35-52.
- FEINSTEIN, C. (1972): *National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855-1965*. Cambridge, Cambridge University Press.
- FEINSTEIN, C. y POLLARD, S. (eds.) (1988): *Capital Formation in the United Kingdom: 1750-1920*. Oxford University Press, Oxford.
- FERNANDEZ CARRION, M. (2005): “Aproximación a la historia de los empresarios extranjeros en la Costa del Sol, durante el segundo tercio del siglo XX”, comunicación presentada al VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica.
- FERNANDEZ CARRION, R. (1999): “La cláusula de progreso: la tecnología en las relaciones de las compañías de gas y el Ayuntamiento de Sevilla, 1846-1939”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 505-519.
- FERNANDEZ DE PINEDO, E. y HERNANDEZ MARCO, J. L. (eds.) (1988): *La industrialización en el norte de España (estado de la cuestión)*. Crítica, Barcelona.
- FERNANDEZ PARADAS, M. (2013): “La compañía Mengemor y el suministro de electricidad en la Andalucía nacional durante la Guerra Civil Española (1936-1939)”, *Historia Contemporánea*, 46, pp. 179-211.
- (2011): “La compañía eléctrica Mengemor en la Guerra Civil Española (1936-1939)”, *Revista de Historia Industrial*, 47, pp. 51-76.
- (2006): “El alumbrado público de gas en la Andalucía del primer tercio del siglo XX: un sector en crisis”, *Ciudad y Territorio: Estudios territoriales*, 147, pp. 127-138.
- (2005): “El alumbrado público en la Andalucía del primer tercio del siglo XX: una lucha desigual entre gas y electricidad”, 31, pp. 127-138.
- FERNANDEZ PEREZ, P. (coord.) (2013): *La profesionalización de las empresas familiares*. LID, Madrid.
- (2013): *La evolución de los mayores negocios familiares en España (1964-2010). Nuevas fuentes, nuevos métodos, nuevos resultados*. Documento de Trabajo de la AEHE, DT-1307.
- (2003): “Reinstalando a la empresa familiar en la Economía y la Historia Económica. Una aproximación”, *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 17, pp. 45-66.
- (1997): *El rostro familiar de la metrópoli: redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Siglo XXI, Madrid.
- FERNANDEZ PEREZ, P. y COLLI, A. (2013): *The Endurance of Family Businesses. A Global Overview*. Cambridge University Press, New York.
- FERNANDEZ PEREZ, P. y PUIG, N. (2007): “Bonsais in a Wild Forest? A Historical Interpretation of the Longevity of Spanish Large Family Firms”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 459-498.
- FERNANDEZ PEREZ, P. y ROSE, M. (eds.) (2010): *Innovation and Entrepreneurial Networks in Europe*. Routledge, New York.
- FERNANDEZ ROCA, F. (2002): “El sector agroindustrial del algodón en España: cultivo, desmotación y Estado (1920-1970)”, *Revista de Historia Industrial*, 21, pp. 89-122.
- (1999): “La industria textil algodonera sevillana durante el franquismo”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 521-532.
- (1998a): *HYTASA (1937-1980): Orto y ocaso de la industria textil sevillana*. Diputación de Sevilla, Sevilla.

- (1998b): “Beneficios e inversiones de una industria textil andaluza: HYTASA”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 783-795.
- FERRARO, F. (1982): *La industria del cemento en España*. Universidad de Sevilla, Sevilla.
- FERRERO, M.D. (2000): *Un modelo de minería contemporánea: Huelva, del colonialismo a la mundialización*. Universidad de Huelva, Huelva.
- (1999): “La minería de la provincia de Huelva: rasgos socioeconómicos de un modelo contemporáneo”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 195-219.
- (1996): *El empresariado minero en la provincia de Huelva. 1850-1995*. Tesis doctoral, Universidad de Huelva.
- FLORENCIO, A. (2004): *Ingenieros agrónomos, cambio institucional e innovación tecnológica de la agricultura andaluza contemporánea*. Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía, Sevilla.
- (1994): *Empresariado agrícola y cambio económico, 1880-1936 (Organización y estrategia de la patronal sevillana en los inicios de la industrialización)*. Diputación Provincial de Sevilla, Sevilla.
- FLORENCIO, A. y LOPEZ MARTINEZ, A.L. (2000): “Las migraciones estacionales agrarias en Andalucía anteriores al siglo XX”, *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, 18, pp. 71-100.
- FLORES, M. (2011): *La nacionalización de las minas de Río Tinto y la formación de la compañía española*. Universidad de Huelva, Huelva.
- (2007): *Los Rothschild y la venta de las minas de Riotinto en el proceso de la Ley General de Desamortización de Madoz*. Universidad de Huelva, Huelva.
- (1981): *La venta de las minas de Río Tinto, en 1873*. Diputación de Huelva, Huelva.
- FONTANA, J. (1995): “Comercio interior, comercio colonial: las razones de una diferencia”, en E. MARTIN CORRALES (ed.), pp. 253-262.
- (1991): “La crisis colonial en la crisis del Antiguo Régimen español”, en H. BONILLA, (ed.), pp. 305-320.
- FOREMAN-PECK, J. (2005): “Measuring Historical Entrepreneurship”, en Y. CASSIS, Y. y I. MINOGLU, I. (eds.), pp. 77-108.
- (1985): “Seedcorn or chaff? New Firm Formation and the Performance of the Interwar Economy”, *The Economic History Review*, 38, pp. 402-422.
- FOURNEAU, F. (1975): *El Condado de Huelva: Bollullos, Capital del Viñedo*. Instituto de Estudios Onubenses, Diputación de Huelva.
- FRAILE, P. (1991): *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España*. Alianza, Madrid.
- FRAX, E. y MADRAZO, S. (2001): “El transporte por carretera, siglos XVIII-XX”, *Tst: Transportes, Servicios y telecomunicaciones*, 1, pp. 31-53.
- FRAX, E. y MATILLA, M. J. (1996): “Los seguros en España: 1830 y 1934”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 183-203.
- FREEMAN, L. (2012): *El desarrollo del análisis de redes sociales. Un estudio de Sociología de la ciencia*. Palibrio, Bloomington.
- (1979): “Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification”, *Social Networks*, 1, pp. 215-239.
- FRIEDMAN, M. y SCHWARTZ, A. (1965): *The Great Contraction, 1929-1933*. Princeton University Press, Princeton.
- FUENTES, F. (2000): “Montilla-Moriles, una vitivinicultura pendiente de estudio”, en MALDONADO, J. y RAMOS, A. (coords.), pp. 473-486.
- (1995): “Viñedo y comercio de vinos en Córdoba: las bodegas Alvear en el siglo XIX”, *Revista de Estudios Regionales*, 42, pp. 87-130.
- FUENTES, F., ROMERO, T. y VEROZ, R. (1998): “La industria aceitera en el siglo XIX. Referencia a Córdoba y al Molina Alvear”, *Revista de Estudios Regionales*, 52, pp. 15-50.
- FUENTES, F.; SANCHEZ, S.; y ROMERO, T. (2009): “The Olive Oil Industry in Spain in the Nineteenth Century: Córdoba and the Alvear Mill”, *The Journal of European Economic History*, 38, pp. 527-564.

- FUJITA, M. y KRUGMAN, P. (2003) “The new Economic geography: Past, present and the future”, *Papers in Regional Science*, 83, pp. 139-164.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. y VENABLES, A. (2000): *Economía espacial: las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona, Ariel.
- FURTADO, C. (1961): “Comments on Professor Rosenstein-Rodan’s Paper”, en H. ELLIS, y H. WALLICH, (eds.), pp. 67-73.
- GALAN, A. (2011) (ed.): *La presencia inglesa en Huelva: entre la seducción y el olvido*. Universidad Internacional de Andalucía, Sevilla.
- (1996): “Estrategia familiar y mercado de trabajo en las minas de Río Tinto, 1873-1936”, en S. CASTILLO, (coord.), pp. 419-426.
- GALLMAN, R. (1986): “The United States Capital Stock in the Nineteenth Century”, en ENGERMANN, S. y GALLMAN, R. (eds.): *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago University Press, Chicago, pp. 165-213.
- GALLUP, J. y SACHS, J. (2000): *The Economic Burdens of Malaria*, CID Working Paper, 52, Harvard University.
- GAMEZ AMIAN, A. (1998): *El crédito institucional a la agricultura en Andalucía*. Universidad de Málaga, Málaga.
- (1992): *Comercio colonial y burguesía mercantil “malagueña” (1765-1830)*. Universidad de Málaga, Málaga.
- (1990a): *Fermín Alarcón Luján, un empresario capitalista en la Málaga de la segunda mitad del siglo XIX*. Diputación de Málaga, Málaga.
- (1990b): “La expansión vitícola en Málaga, anterior a la filoxera (1752-1878)”, en VV. AA.: *Homenaje al profesor J. Sánchez-Lafuente*. Universidad de Málaga, Málaga, pp. 115-130.
- (1988): “La Real Fábrica de Naipes de Macharaviaya (Málaga) para el consumo en América (1776-1815)”, *Moneda y Crédito*, 187, pp.137-156.
- GALARZA, A. (1998): “La organización empresarial bilbaína y los modelos de sociedades: El código de comercio de 1829”, *Letras de Deusto*, 81, pp. 89-128.
- (1997): “Los intereses bilbaínos en La Rioja: Constitución de sociedades mercantiles, 1850-1882”, *Berceo*, 132, pp. 125-135.
- (1996): *Los orígenes del empresariado vasco: creación de sociedades e inversión de capital, Bilbao 1850-1882*. Beitia, Bilbao.
- GALLEGO, D. y PINILLA, V. (1996): “Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935”, *Revista de Historia Económica*, 14, pp. 371-420.
- GALVEZ, L. (2004): “Logros y retos del análisis de género en la historia económica de la empresa”, *Información Comercial Española*, 812, pp. 77-90.
- (2000a): *Compañía Arrendataria de Tabacos, 1887-1945. Cambio tecnológico y empleo femenino*. LID, Madrid.
- (2000b): “Género y cambio tecnológico: rentabilidad económica y política del proceso de industrialización del monopolio de tabacos en España”, *Revista de Historia Económica*, 18, pp. 11-45.
- (1997): “Breadwinning Patterns and Family Exogenous Factors: Workers at the Tobacco Factory of Seville During the Industrialization Process, 1887-1945”, *International Review of Social History*, 42, pp. 87-128.
- GARCIA-BAQUERO, A. (1981): “Independencia colonial americana y pérdida de la primacía andaluza”, en A. Bernal (dir.): *Historia de Andalucía. Vol. VII. La Andalucía liberal*. Cupsa-Planeta, Barcelona, pp. 117-149.
- (1978a): *Burguesía mercantil y propiedad urbana en Cádiz durante el siglo XVIII: el rostro de Jano de la inversión burguesa*. Kett-Cotta, Bamberg.
- (1978b): “Comercio colonial, acumulación primitiva de capital y desindustrialización en la Baja Andalucía: el caso de Cádiz en el siglo XVIII”, en *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Moderna. Tomo I*. Caja de Ahorros de Córdoba, Córdoba, pp. 195-208.
- (1976): *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): el comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*. Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla.

- (1972): *Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana*. Sevilla.
- GARCIA CRESPO, D. y TORRES, J. (1996): “La actividad de la compañía *Sun Fire Insurance* en la ciudad de Málaga en el periodo 1880-1904”, en *Actas del II Congreso de Historia de Andalucía, Córdoba, 1991*. Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía, Córdoba, vol. 11, pp. 402-415.
- GARCIA DELGADO, J. L. (coord.) (1992): *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a J. Velarde Fuertes*. Eudema, Madrid.
- (coord.) (1984): *España, 1898-1936: estructuras y cambio*. Universidad Complutense, Madrid.
- GARCIA LOPEZ, J. (1994): “Las sociedades colectivas y comanditarias en la dinámica empresarial española del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, 12, pp. 175-184.
- GARCIA MONTORO, C. (coord.) (1998): *Sociedad y negocios en Málaga (siglos XVIII-XIX)*. Universidad de Málaga, Málaga, pp. 52-82.
- (1990): “El Lloyd malagueño. Noticia de una sociedad de seguros marítimos en la segunda mitad del siglo XIX”, *Anuario*, vol. IV, pp. 19-35.
- (1989): “Sociedades de seguros marítimos en Málaga en el siglo XIX”, en VV. AA.: *Haciendo historia: homenaje al profesor Carlos Seco*, Universidad Complutense, Madrid, pp. 19-35.
- (1978): *Málaga en los comienzos de la industrialización: M. Agustín Heredia (1786-1846)*. Universidad de Córdoba, Córdoba.
- GARCIA PRIETO, M. (1964a): “La Constructora Nacional de Maquinaria Eléctrica”, *Vida y Comercio*, 50, pp. 9-14.
- (1964b): “La fábrica de cemento de la Cía. General de Asfaltos y Portland Asland, S.A.”, *Vida y Comercio*, 51, pp. 5-14.
- GARCIA RUIZ, J. L. (2008): “Educación y espíritu empresarial en España según las fuentes estadísticas”, en G. TORTELLA, J. GARCIA RUIZ, J., J. ORTIZ VILLAJOS y G. QUIROGA (eds.), pp. 59-109.
- (2007): “Nuevos datos sobre flujos regionales de la banca española en el siglo XX”, *Revista de Historia Industrial*, 35, pp. 115-140.
- (2006): “La empresa en Madrid: una realidad condicionada por la capitalidad”, en J. GARCIA RUIZ y C. MANERA (eds.), pp. 361-390.
- (2003a): “Los flujos financieros regionales en la España del siglo XX: una perspectiva desde la historia bancaria”, *Revista de Estudios Regionales*, 67, pp. 15-54.
- (2003b): “La industria cervecera en un país latino: España, 1900-2000”, en C. BARCIELA, y A. DI VITTORIO, A. (eds.), pp. 211-244.
- (1994): *Historia económica de la empresa moderna*. Itsmo, Madrid.
- GARCIA RUIZ, J. L. y MANERA, C. (eds.) (2006): *Historia Empresarial de España. Un enfoque regional*. LID, Madrid.
- GARCIA RUIZ, J. L. y PEREZ AMARAL, T. (2012): “Some empirical aspects of entrepreneurship in twentieth-century Spain”, en G. TORTELLA y G. QUIROGA, (eds.), pp. 115-132.
- GARCIA RUIZ, J. L. y TONINELLI, P. (2010): *The Determinants of Entrepreneurship: Leadership, Culture and Institutions*. Pickering & Chatto, London.
- GARCIA SANZ, A. (1996): “Empresarios en la España del Antiguo Régimen: ganaderos, trashumantes, exportadores de lana y fabricantes de paños”, en F. COMIN y P. MARTIN ACEÑA, (eds.), pp. 96-113.
- GARCIA-ZUÑIGA, M. (2009): “El desarrollo antes del desarrollismo. La industrialización de Álava”, *Revista de Historia Industrial*, 41, pp. 91-124.
- GAROFOLI, G. (1994): “Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno”, en G. BENKO y A. LIPIETZ (eds.), pp. 59-80.
- (1993): “Economic development, organization of production and territory”, *Revue d'Economie Industrielle*, 64, pp. 22-37.
- (1981): “Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni settanta”, *L'Industria*, 2, pp. 391-404.

- GARRABOU, R. (ed.) (1988): *La crisis agraria de fines del siglo XIX*. Crítica, Barcelona, pp. 35-68.
- GARRABOU, R., BARCIELA, C. y JIMENEZ BLANCO, J. I. (eds.): *Historia Agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*. Crítica, Barcelona.
- GARRIDO, L. (2007): *El olivar de Jaén en los s. XIX y XX: una trayectoria de éxito*. Universidad de Jaén, Jaén.
- (2001): *Historia de la minería andaluza*. Sarriá, Málaga.
- (1993): “La industria jiennense en el siglo XIX”, *Boletín de Estudios Giennenses*, 150. PP. 151-174.
- GARRIDO, L., MOLINA, A. y MORENO, A. (1999): “La actividad minera en Linares y La Carolina en los siglos XIX y XX: una historia de ganadores y perdedores”, en PAREJO, Antonio y SANCHEZ PICON, A. (eds.), pp. 221-229.
- GARRUES, J. (2013): “La historia de la empresa”, ponencia presentada en el *I Seminario de Investigación en Historia Económica de Andalucía. Balance y nuevas investigaciones*, Universidad de Sevilla, Sevilla.
- (2012): “Traditional electricity systems in Spain: Fensa (1927-1991)”, *Revista de Historia Económica*, 30, pp. 245-286.
- (1999): “Inversión y empresas en el mercado eléctrico andaluz, 1886-1959”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 533-555.
- (1992): “Cien años de formación de capital en Navarra (1886-1986). Una aproximación”, *Príncipe de Viana*, 16, pp. 433-461.
- GARRUES, J., HERNANDEZ, S. y MARTIN RODRIGUEZ, M. (2003): “Compañías y empresarios de la madera en Andalucía: una aproximación sectorial a partir de las anotaciones registrales”, en M. MARTIN, J. GARRUES y S. HERNANDEZ (coords.), pp. 239-284.
- (2002): “Actividad mercantil”, en MARTIN, M., PAREJO, A. y ZAMBRANA, F. (dirs, pp. 809-835.
- GARRUES, J. y RUBIO, J. A. (2013): “Empresarialidad y redes empresariales”, en SANCHEZ PICON, A. (coord.): *Industrialización y desarrollo económico en Andalucía*. Centro de Estudios Andaluces, Sevilla, pp. 139-161.
- (2012): “La formación del espacio empresarial andaluz”, *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XVI, nº 404.
- (2011): *Redes de creación de sociedades e integración económica regional en perspectiva histórica: el caso de Andalucía*. FEG Working Paper Series. 4/11. Universidad de Granada.
- GARRUES, J., RUBIO, J. A. y HERNANDEZ, S. (2013): “Empresarios y redes empresariales en la Andalucía contemporánea”, *Revista de Historia Industrial*, 51, pp. 109-142.
- (2011): “Legos, vagos y traidores: empresarios andaluces en la II Revolución Tecnológica”, comunicación presentada en *X Congreso Internacional de la AEHE*, Universidad Pablo de Olavide, Carmona.
- GERMAN, L. (dir.) (2007): *Grandes empresarios aragoneses*. LID, Madrid.
- (2006): “La empresa en Aragón (siglos XIX y XX)”, en J. GARCIA RUIZ y C. MANERA (eds.): *Historia Empresarial de España. Un enfoque en profundidad*. LID, Madrid, pp. 113-141.
- (2003): “Grupos empresariales regionales en el proceso de industrialización español durante la primera mitad del siglo XX. El caso de Aragón”, en M. MARTIN, J. GARRUES y S. HERNANDEZ (coords.), pp. 213-238.
- (1995): “Crecimiento económico y disparidades espaciales. Notas para su estudio y aplicación a la industrialización española”, en ACIN, J. y PINILLA, V. (coords.): *Pueblos abandonados ¿un mundo perdido? Rolde de Estudios Aragoneses*, Zaragoza, pp. 19-34.
- (1993): “Crecimiento económico, disparidades y especialización regional en España. Siglos XIX y XX”, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 3, pp. 203-212.
- (1981): “Evolución de la formación de capital en Aragón (1886-1977)”, *Cuadernos aragoneses de economía*, 5, pp. 197-210.
- GERSCHENKRON, A. (1968): *El atraso económico en su perspectiva histórica*. Ariel, Barcelona.
- GEHR (1999): “Armstrong Cork Company, Pittsburgh-Sevilla, 1878-1915”, en M. GUTIERREZ (coord.) pp. 1308-1329.

- (1988a): “La crisis agrícola en Castilla la Vieja y Andalucía: los casos del trigo y el olivar”, en R. GARRABOU, (ed.), pp. 35-68.
- (1988b): “Crisis y cambio en el sector agrario: Andalucía y Extremadura, 1875-1935”, en GARRABOU, R. (ed.), pp. 161-180.
- GHITA, L., CUYVERS, L. y DELOOF, M. (2009): *Business Elites, Political Connections, and Economic Entrenchment Evidence from Belgium 1858–1909*. Working Paper, Universiteit Antwerpen.
- (2010): *Financial Institutions and the Rise and Decline of the Belgian Business Network in the Twentieth Century*. Working Paper, Universiteit Antwerpen.
- GIRALDEZ, J. (2002): “Armadores de Cádiz: competir y cooperar”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 28, pp. 91-112.
- (1997): “Las bases históricas de la actividad pesquera en España”, *Papeles de Economía Española*, 71, pp. 33-47.
- GIL, L. (1984): *Minería y migraciones: Río Tinto, 1873-1973*. Sociedad Cooperativa Industrial Tipografía Católica, Córdoba.
- GIL BRACERO, R. (1988): “El ferrocarril Jaén-Granada: los esfuerzos de las Cámaras de Comercio y obstáculos tradicionales para la modernización de Andalucía Oriental”, *Revista de Estudios Empresariales*, 2, pp. 153-186.
- GOMEZ DIAZ, D. (1985): *El esparto en la economía almeriense. Industria doméstica y comercio, 1750-1863*. Gráficas, Almería.
- GOMEZ MENDOZA, A. (2000): *De mitos y milagros: el Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*. Universitat de Barcelona, Barcelona.
- (1999a): “Y la Blanca Paloma nunca más estará sola...”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 557-573.
- (1999): “Los obstáculos físicos al desarrollo de la industria española en el siglo XIX”, en GOMEZ MENDOZA, A. y PAREJO, A. (eds.): *De economía e historia: estudios en homenaje a J. Antonio Muñoz Rojas*. Junta de Andalucía, Málaga, pp. 71-96.
- (1994a): *El Gibraltar económico: Franco y Río Tinto, 1936-1959*. Civitas, Madrid.
- (1994b): “La cara oculta de la actuación del INI en la minería: piritas y potasas (1941-1963)”, *Areas: Revista internacional de ciencias sociales*, 16, pp. 197-211.
- (1987): “La formación de un cártel en el primer tercio del siglo XX: la industria del cemento portland”, *Revista de Historia Económica*, 5, pp. 325-361.
- (1986): “La industria de la construcción residencial: Madrid, 1820-1935”, *Moneda y Crédito*, 177, pp. 53-81.
- GOMEZ MENDOZA, A. y PAREJO, A. (eds.) (1998): *De economía e historia: estudios en homenaje a J. Antonio Muñoz Rojas*. Diputación Provincial de Málaga, Málaga.
- GOMEZ OLIVER, M. y GONZALEZ DE MOLINA, M. (1999): “Por una nueva interpretación de la historia de Andalucía”, *Ayer*, 36, pp. 131-144.
- GONZALEZ ARTEAGA, J. (2008): *El Rincón de los Lirios: las islas del Guadalquivir, 1927-1930*. Centro de Estudios Andaluces, Sevilla.
- GONZALEZ DE MOLINA, M. (ed.) (2002): *Historia de Andalucía a debate. II. El campo andaluz*. Anthropos, Barcelona.
- (2002a): “Introducción”, en M. GONZALEZ DE MOLINA (ed.), pp. 7-24.
- (2002b): “Los límites ambientales del crecimiento agrario en Andalucía (siglos XIX y XX), en M. GONZALEZ DE MOLINA (ed.), pp. 285-327.
- (2001): “Condicionamientos ambientales del crecimiento agrario español (siglos XIX y XX)”, en J. PUJOL, M. GONZALEZ DE MOLINA, L. FERNANDEZ PRIETO, D. GALLEGU y R. GARRABOU (eds.), pp. 43-94.
- M. GONZALEZ DE MOLINA (1998) (ed.): *Catalunya y Andalucía en el siglo XIX. Relaciones económicas e intercambios culturales*. Aquí + Más Multimedia, Barcelona.
- GONZALEZ DE MOLINA, M. y GOMEZ OLIVER, M. (coords.) (2000): *Historia Contemporánea de Andalucía (nuevos contenidos para su estudio)*. Junta de Andalucía, Granada.
- GONZALEZ DE MOLINA, M. y PAREJO, A. (eds.) (2004): *La historia de Andalucía a debate. III. Industrialización y desindustrialización de Andalucía*. Anthropos, Barcelona.

- (2004): “Introducción”, en M. GONZALEZ DE MOLINA y A. PAREJO (eds.), pp. 7-34.
- GONZALEZ GORDON, M.M. (1935): *Jerez-Xerez-Scheris. Apuntes sobre el origen de esta ciudad, su historia y su vino*. Imprenta Padura, Jerez de la Frontera.
- GONZALEZ PORTILLA, M. (1985): *Estado, capitalismo y desequilibrios regionales (1845-1900): Andalucía y País Vasco*. Haranburu, San Sebastián.
- GONZALEZ PORTILLA, M., MALUQUER DE MOTES, J. y DE RIQUER PERMANYER, B. (eds.) (1985): *Industrialización y nacionalismo. Análisis comparativos*. Universidad Autónoma, Barcelona.
- GONZALEZ RUIZ, L. y NUÑEZ ROMERO-BALMAS, G. (2008): “Crecimiento urbano y desarrollo empresarial. Notas sobre los servicios urbanos y la actividad financiera en Andalucía a principios del siglo XX”, en L. GONZALEZ RUIZ y J. M. MATES (coords.), pp. 299-311.
- GONZALEZ RUIZ, L. y MATES, J. M. (coords.) (2008): *La modernización económica de los ayuntamientos: servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*. Universidad de Jaén, Jaén.
- GRANOVETTER, M. (1992): “Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis”, *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11.
- (1985): “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- (1973): “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-1380.
- GUINNANE, T.; HARRIS, R.; LAMOREAUX, N. y ROSENTHAL, J. (2007): “Putting the Corporation in its Place”, *Enterprise and Society*, 8, pp. 687-729.
- GUINNANE, T. y MARTINEZ-RODRIGUEZ, S. (2012): *For Every Law, a Loophole: Flexibility in the Menu of Spanish Business Forms, 1886-1936*. Yale University Economics Department Working Papers, 103.
- GUTIERREZ GUZMAN, F. (1999): *Las minas de Linares. Apuntes históricos*. Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos de Minas de Linares, Linares.
- GUTIERREZ MOLINA, J. L. (2001): *El nacimiento de una industria: el astillero Veá-Murguía de Cádiz (1891-1903)*. Diputación de Cádiz, Cádiz.
- (1999): “Industrialización y construcción naval en la Bahía de Cádiz, 1891-1952”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 575-590.
- (1996): *Capital vasco e industria andaluza: el astillero Echevarrieta y Larrinaga de Cádiz (1917-1952)*. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- GUTIERREZ MOLINA, J. L. y ROMERO GONZALEZ, J. (1998): “El origen de los astilleros en la Bahía de Cádiz, 1878-1914”, en S. HOUP, y J. ORTIZ VILLAJOS (eds.), pp. 32-62.
- GUTIERREZ POCH, M. (coord.) (1999): *Doctor Jordi Nadal. La industrialización y el desarrollo económico de España*. Universitat de Barcelona, Barcelona.
- (1996): “Control de Mercado y concentración empresarial: La Papelera Española, 1902-1935”, *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 183-199.
- HABER, S. (ed.): *How Latin America Fell Behind*. Stanford University Press, Stanford.
- HALL, R. y JONES, C. (1999): “Why do some countries produce so much more output per worker than others?”, *Quarterly Journal of Economics*, 114, pp. 83-116.
- HANNAH, L. (1995): “The American Miracle, 1875-1950, and After: A View in the European Mirror”, *Business and Economic History*, 24, pp. 197-220.
- HARROD, R. (1939): “An Essay in Dynamic Theory”, *The Economic Journal*, 193, pp. 14-33.
- HARVEY, C. (1981): *The Rio Tinto Company. An Economic History of a leading international mining concern, 1873-1954*. Alison Hodge, Penzance.
- (1979): “Business History and the Problem of Entrepreneurship: The Case of the Rio Tinto Company, 1873-1939”, *Business History*, 21, pp. 3-22.
- HARVEY, C. y TAYLOR, P. (1987): “Mineral wealth and economic development: foreign direct investment in Spain, 1851-1914”, *Economic History Review*, 40, pp. 185-207.
- HAUSMAN, W. (2005): “Entrepreneurship in the United States: Defining the Field, Its History, and an Empirical Model of Long-Term Trends”, en Y. CASSIS y I. MINOGLU, (eds.), pp. 25-49.
- HAYEK, F. [1931] (1936): *La Teoría monetaria y el ciclo económico*. Espasa, Madrid.
- HELGUERA, J. (1991): “Las Reales Fábricas”, en F. COMIN y P. MARTIN ACEÑA (dirs.), pp. 51-87.

- HEEMSKERK, E. y FENNEMA, M. (2009): “Network dynamics of the Dutch Business Elite”, *International Sociology*, 24, pp. 807-832.
- HEREDIA, V. (2000): “La arquitectura del turismo. Los orígenes de la oferta hotelera en Málaga (siglos XIX y XX)”, *Jábega*, 86, pp. 3-20.
- HEREDIA, V. y PAREJO, A. (2007): *Estadísticas históricas de educación y cultura en Andalucía. Siglo XX*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.
- HERRANZ, A. (2008): *Infraestructuras y crecimiento económico en España (1850-1935)*. Fundación de los Ferrocarriles Españoles, Madrid.
- (2004): *La dotación de infraestructuras en España (1844-1935)*. Banco de España, Madrid.
- HERRANZ, A. y TIRADO, D. (1996): “La restricción exterior al crecimiento económico español (1870-1930)”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 11-49.
- HERNANDEZ, S. (2007): “Los olivicultores andaluces ante la comercialización: el caso de la *Cooperativa Nacional de Productores de Aceite de Oliva Puro (1925-1932)*”, *Revista de Estudios Regionales*, 79, pp. 73-98.
- (2004): “Extranjeros en la exportación andaluza, 1900-1936: la empresa italiana de exportación de aceite de oliva Establecimientos Moro S. A.”, *Revista de Estudios Regionales*, 70, pp. 285-305.
- (2001a): “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*, 19, pp. 383-414.
- (2001b): “Exportación del aceite de oliva: empresas y empresarios, 1900-1936”, *Revista de Estudios Andaluces*, 24, pp. 65-94.
- (1999): *El crecimiento económico en una región atrasada: Jaén, 1850-1930*. Instituto de Estudios Giennenses, Jaén.
- HERNANDEZ, S., MARTIN RODRIGUEZ, M. y GARRUES, J. (2003a): “El complejo agroalimentario en Andalucía a partir de los registros mercantiles, 1886-1959”, en C. BARCIELA, y A. DI VITTORIO (eds.), pp. 175-209.
- HERNANDEZ, S.; GARRUES, J. y MARTIN, M. (2003b): “Una aproximación a la localización de la actividad económica en Andalucía en el largo plazo, 1886-1959”, en M. MARTIN, J. GARRUES y S. HERNANDEZ (eds.), pp. 141-173.
- HERNANDEZ, S., RUBIO, J. A. y GARRUES, J. (2014): *La dinámica empresarial en el sector exportador del aceite de oliva andaluz, 1886-1939*. Documento de Trabajo de la AEHE, DT-1402.
- HIRSCHMAN, A. [1958] (1970): *La estrategia del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica, México.
- HOY, F. y SHARMA, P. (2009): *Entrepreneurial family firms*. New Jersey. Pearson Prentice Hall.
- HODRICK, R. y PRESCOTT, E. (1997): “Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 29, pp. 1-16.
- HOFFMANN, W. (1955): *British Industry, 1700-1950*. Basil Blackwell, Oxford.
- HOOVER, K. y PEREZ, S. (2004): “Truth and Robustness in Cross-country Growth Regression”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 66, pp. 765-798.
- HOPNER, M. y KREMPEL, L. (2004): “The politics of the German company network”, *Competition & Change*, 8, pp. 339-356.
- HOUP, S. y ORTIZ VILLAJOS, J. (eds.) (1988): *Astilleros Españoles, 1872-1998. La construcción naval en España*. Lid, Madrid.
- IGLESIAS, J. (1991): *Una ciudad mercantil en el siglo XVIII. El Puerto de Santa María*. Muñoz Moya Editor, Sevilla.
- INFANTE-AMATE, J. (2012): “Cuántos siglos de aceituna. El carácter de la expansión olivarera en el sur de España (1750-1900)”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 58, pp. 39-72.
- (2011): *Ecología e historia del olivar andaluz. Un estudio socioambiental de la especialización olivarera en el sur de España (1750-2000)*. Tesis doctoral inédita, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla.

- INFANTE ESCUDERO, M. (1996): *Los vinos del Condado de Huelva*. Diputación Provincial de Huelva, Huelva.
- IRIARTE, Iñaki (1998): “La pervivencia de bienes comunales y la teoría de los derechos de propiedad: algunas reflexiones desde el caso navarro, 1855-1935”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 15, pp. 113-142.
- IRIARTE, I. y AYUDA, M. I. (2007): “Protección e importaciones de madera en España (1880-1935)”, *Investigaciones de Historia Económica*, 9, pp. 45-78.
- ISARD, W. (1960): *Methods of regional analysis: An Introduction to Regional Science*. The MIT Press, Cambridge.
- (1956): *Location and space economy*. The MIT Press, Cambridge.
- IZARD, M. (1971): “Inversión de capitales en la primera etapa de la industrialización catalana”, *Catálogo y Estudios complementarios de la exposición documental y bibliográfica sobre la industria textil catalana*. Museo Provincial Textil, Terrassa.
- JACK, S. y ROSE, M. (2010): “The historical roots of socio network theory in entrepreneurship research”, en H. LANDSTRÖM y F. LOHRKE (eds.), pp. 256-286.
- JACKSON, M. (2008): *Social and Economic Networks*. Cambridge University Press, Cambridge.
- JACKSON, J. y THOMAS, A. (1995): “Bank structure and new business creation, lessons from an earlier time”, *Regional Science and Urban Economics*, 25, pp. 323-353.
- JENKS, L. (1944): “Railroads as an Economic Force in American Development”, *The Journal of Economic History*, 4, pp. 1-20.
- JIMENEZ ARAYA, T. (1974): “Formación de capital y fluctuaciones económicas. Materiales para el estudio de un indicador: creación de sociedades mercantiles en España entre 1886 y 1970”, *Hacienda Pública Española*, 27, pp. 137-185.
- JIMENEZ BLANCO, J. I. (2013): “Un siglo sin innovación en la saca del corcho”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 61, pp. 79-114.
- (2012a): “Las raíces agrarias del crecimiento económico andaluz, 1800-1936”. Documento de Trabajo de la AEHE, DT-1203.
- (2012b): “España, 1880-1900: Crisis agrícola y pecuaria, pero no forestal”, en A. LINARES, E. LLOPIS y F. PEDRAJA (eds.), pp. 37-59.
- (2009): “Capital español, beneficios británicos: una gran bodega jerezana del siglo XIX”, en *Revista de Historia de Jerez*, 14-15, pp. 133-156.
- (2005): “Los Larios y la Industria Corchera: un caso de industrialización fallida en el campo de Gibraltar”, *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 49-89.
- (1999): “La oferta de corcho de los montes públicos españoles, 1900-1933”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 375-394.
- (1987): “La remolacha y los problemas de la industria azucarera en España”, en R. GARRABOU, C. BARCIELA y J. JIMENEZ BLANCO (eds.) pp. 280-316.
- (1986): *La producción agraria en Andalucía Oriental, 1874-1914*. Universidad Complutense, Madrid.
- (1985): “La caña de azúcar en la Andalucía mediterránea durante el siglo XIX”, *Revista de Estudios Andaluces*, 4, pp. 41-66.
- JIMENEZ GUERRERO, J. (1998): “Sociedades de seguros de quintas en la Málaga isabelina”, en GARCIA MONTORO, C. (coord.), pp. 52-82.
- JIMENEZ QUINTERO, J. A. (1979): “Mentalidad Empresarial y acumulación de capital en la Casa Larios de Málaga”, *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 4, pp. 214-246.
- (1977): “El triángulo financiero Larios-Heredia-Loring”, *Jábega*, 19, pp. 35-46.
- (1976): “Industria Malagueña, S.A.”, *Jábega*, 15, pp. 58-65.
- JONES, E. (1981): *The European Miracle: Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia*. Cambridge University Press, Cambridge.
- JONES, G. y WADHWANI, D. (2007a): “Entrepreneurship”, en G. JONES y J. ZEITLIN (eds.), pp. 501-528.
- (2007b): “Entrepreneurial Theory and the History of Globalization”, *Business and Economic History*, 5, pp. 1-26.

- (2006): *Entrepreneurship and Business History: Renewing the Research Agenda*, HBS Working Papers Collection, 07-007. Harvard Business School.
- JONES, G. y ZEITLIN, J. (eds.) (2007): *The Oxford handbook of business history*. Oxford University Press, Oxford.
- JUGLAR, C. (1862): *Des crisis commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*. Guillaumin et Cie., Paris.
- KADUSHIN, C. (2013): *Comprender las redes social: teorías, conceptos y hallazgos*. Centro de investigaciones sociológicas, Madrid.
- KALDOR, N. (1956): “Alternative Theories of Distribution”, *Review of Economic Studies*, 23, pp. 83-100.
- KESSLER, W. (1948): “Incorporation in New England: A Statistical Study”, *The Journal of Economic History*, 8, pp. 43-62.
- KINDLEBERGER, C. (1988): *Historia Financiera de Europa*. Crítica, Barcelona.
- KING, R. y LEVINE, R. (1994): “Capital fundamentalism, economic development and economic growth”, *Public Policy*, 40, pp. 259-292.
- KIRZNER, I. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago.
- KITCHIN J. (1923): “Cycles and Trends in Economic Factors”, *Review of Economic Statistics*, 5, pp. 10-16.
- KNIGHT, F. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin Company. Boston and New York.
- KONDRATIEFF, N. (1926): “Die langen Wellen der Konjunktur”, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 56, pp. 573-609.
- KRUGMAN, P. (2011): “The New Economic Geography, Now Middle-aged”, *Regional Studies*, 45, pp.1-7.
- (1999): “The Role of Geography in Development”, *International Regional Science Review*, 22, pp. 142-161.
- (1992): *Geografía y comercio*. Antoni Bosch, Barcelona.
- (1991): “Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of Political Economy*, 99, p. 483-499.
- KUZNETS, S. (1930): *Secular movements in production and prices; their nature and their bearing upon cyclical fluctuations*. Houghton Mifflin, Boston.
- KYDLAND, F. y PRESCOTT, E. (1991): “Hours and Employment Variation in Business Cycle Theory”, *Economic Theory*, 1, pp. 63-81.
- (1982): “Time to Build and Aggregate Fluctuations”, *Econometrica*, 50, pp. 1345-1370.
- LACOMBA, J. A. (2006): *Historia contemporánea de Andalucía: de 1800 a la actualidad*. Almuzara, Córdoba.
- (2005): “La industria del azúcar en Andalucía en 1845. El informe de Ramón de la Sagra”, *Revista de Estudios Regionales*, 74, pp. 295-315.
- (1993): “La economía andaluza en perspectiva histórica”, en MARTIN RODRIGUEZ, M. (dir.): *Estructura económica de Andalucía*, Madrid: Espasa-Calpe, pp. 21-72.
- (1989): “Agricultura y finanzas. El crédito hipotecario en Andalucía a finales del siglo XIX (1873-1900)”, en VV. AA: *Estudios Homenaje al profesor García Barbancho*. Junta de Andalucía, Sevilla, pp. 113-133
- (1974): “En Málaga, a fines del siglo XIX: filoxera, desindustrialización y crisis general”, *Gibraltar*, 26, pp. 91-128.
- (1973): “Acta de nacimiento de una empresa: Industria Malagueña, S. A.”, *Gibraltar*, 25, pp. 97-120
- (1972): “La economía malagueña del siglo XIX. Problemas e hipótesis”, *Gibraltar*, 24, pp. 110-112.
- LANDES, D. (1953): “Social Attitudes, Entrepreneurship, and Economic Development: A Comment”, *Explorations in Entrepreneurial History*, 6, pp. 245-272.
- LANDES, D., MOKYR, J. y BAUMOL, W. (eds.) (2010): *The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*. Princeton University Press, Princeton.

- LANDSTRÖM, H. y LOHRKE, F. (eds.) (2010): *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*. Edward Elgar, Chletenham.
- LARA, A. (1999): *Hacia una historia económica de Guadix y comarca: claves para el estudio de su realidad socioeconómica (siglos XVIII, XIX y XX)*. Ayuntamiento de Guadix, Guadix.
- (1995): *Comunicaciones y desarrollo económico. Ferrocarril y azúcar en la comarca de Guadix: su repercusión socioeconómica (1850-1910)*. Universidad de Granada, Granada.
- LARRINAGA, C. (2000): “Creación de sociedades e inversión de capital en Guipúzcoa (1886-1914). Algunos problemas metodológicos”, *Historia Contemporánea*, 20, pp. 205-224.
- (1999): *Actividad económica y cambio estructural en San Sebastián durante la Restauración, 1875-1914*. Fundación Kutxa, San Sebastián.
- LEFF, N. (1978): “Industrial Organization and Entrepreneurship in Developing Countries: The Economic Groups”, *Economic Development and Cultural Change*, 26, pp. 661-675.
- LEIBENSTEIN, H. (1968): “Entrepreneurship and Development”, *American Economic Review*, 58, pp. 72-83.
- LEPORE, A. (2010a): *Mercado y empresa en Europa: la empresa González de la Sierra en el comercio gaditano entre los siglos XVIII y XIX*. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- (2010b): “La difusión del modelo de Lloyd’s en España: el Lloyd Andaluz”, en PONS PONS, J. y PONS BRIAS, M. (coords.), pp. 81-99.
- LEWIS, A. (1958): “Unlimited Labour: Further Notes”, *Manchester School*, 26, pp. 1-32.
- (1954): “Development with Unlimited Supplies of Labour”, *Manchester School*, 22, pp. 139-192.
- LIGNON-DARMAILLAC, S. (2004): *Les grandes maisons du vignoble de Jerez (1834-1992)*. Casa de Velázquez, Madrid.
- LINARES, A., LLOPIS, E. y PEDRAJA, F. (eds.) (2012): *Santiago Zapata Blanco: Economía e Historia Económica*. Fundación Caja Extremadura, Jaraíz de la Vera.
- LINDOSO, E. (2006): *Los pioneros gallegos: base del desarrollo empresarial (1820-1913)*. LID, Madrid.
- (2003): “El Registro Mercantil de la Coruña: una fuente para la historia empresarial decimonónica”, en M. MARTIN RODRIGUEZ, J. GARRUES y S. HERNANDEZ, (dirs.), pp. 31-51.
- (1999): *Empresas y empresarios en La Coruña, 1830-1914*. Documento de Trabajo 9905, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- LIZARRAGA, C. (2009): *El progreso económico de Andalucía en el siglo XX*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.
- LLUCH, A. y SALVAJ, E. (2014): “Longitudinal Study of Interlocking Directorates in Argentina and Foreign Firms’ Integration into Local Capitalism (1923-2000)”, en T. DAVID, y G. WESTERHUIS, G. (eds.).
- LONG, J. y PLOSSER, C. (1983): “Real Business Cycles”, *Journal of Political Economy*, 91, pp. 36-69.
- LOSCH, A. (1954): *The Economics of Location*. Yale University Press, New Haven.
- LLORDEN, M. (2003): “La política de vivienda del régimen franquista: nacimiento y despegue de los grandes constructores y promotores inmobiliarios en España, 1939-1960”, en G. SANCHEZ RECIO, G. y J. TASCÓN, J. (eds.), pp. 144-170.
- LOPEZ ALEJANDRE, M. (1995): *Los vinos del sur*. Cajasur, Córdoba.
- LOPEZ CASTELLANO, F. y GARCIA-QUERO, F. (2012): “Institutional Approaches to Economic Development: The Current Status of the Debate”, *Journal of Economic Issues*, 46, pp. 921-940.
- LOPEZ ESTUDILLO, A. (2002): “Crisis finisecular, transformaciones agrarias y atraso económico. Andalucía, 1870-1930” en M. GONZALEZ DE MOLINA (ed.), pp. 137-178.
- LOPEZ GARCIA, S. y VALDALISO, J. (eds.) (1997): *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea?* Alianza Editorial, Madrid.
- LOPEZ LOSA, E. (2010): “El atraso económico español en el espejo europeo (1813-1914)”, *Revista de Historia Industrial*, 43, pp. 15-64.
- LOPEZ MARTINEZ, A. (2013): *El mercado taurino en los inicios de la tauromaquia moderna*. Universidad de Sevilla, Sevilla.

- LOPEZ MORELL, M. A. (2011): “Los Rothschild en Río Tinto. Propiedad y control en el gigante minero”, en A. GALAN (ed.), Sevilla, pp. 72-101.
- (2006): “Los grandes emporios mineros en España: Río Tinto y Peñarroya”, en M. PEREZ DE PERCEVAL, M. LOPEZ MORELL y A. SANCHEZ RODRIGUEZ (eds.), pp. 179-202.
- (2005): *La casa Rothschild en España*. Marcial Pons, Madrid.
- (2003): “Peñarroya: un modelo expansivo de corporación minero-industrial, 1881-1936”, *Revista de Historia Industrial*, 23, pp. 95-135.
- (1999): “Propiedad y control en la gran minería andaluza: los Rothschild en Peñarroya y Río Tinto” en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 245-261.
- LOPEZ MORELL, M. A. y O’Kean, J.M. (2008): “A stable network as a source of entrepreneurial opportunities: The Rothschilds in Spain, 1835-1931”, *Business History*, 50, pp. 163-184.
- LOPEZ PEREZ, M. (1977): “La Caja de Ahorros de Jaén: una frustración histórica”, *Boletín de la Cámara Oficial de Comercio e Industria*, 30, pp. 3-17.
- LUENGO, F. (1988): “El proceso de modernización económica de Guipúzcoa a través de la formación de sociedades mercantiles (1886-1923)”, en *II Congreso Mundial Vasco*, Tomo V, Txertoa, Bilbao, pp. 157-209.
- LUCAS, R. (1988): “On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 3-42.
- (1983): *Studies in Business-Cycle Theory*. The MIT Press, Cambridge.
- (1977): “Understanding Business Cycles”, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 5, pp. 7-29.
- LUNDSTRÖM, R. y OTTOSON, J. (1989): *Bank-Industry Relations in Sweden: Ownership and Interlocking Directorates*. Working Paper, 5. Uppsala Papers in Economic History.
- MADDISON, A. (1991): *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. Una visión comparada a largo plazo*. Ariel, Barcelona.
- MAESTRE, B. (1993): *La Cartuja de Sevilla. Fábrica de Cerámica*. Pickman, Sevilla.
- MALDONADO, J. (2004): “El sector vinícola en Andalucía: otros enfoques alternativos”, en M. GONZALEZ DE MOLINA y A. PAREJO (eds.), pp. 191-213.
- (1999): “Balance crítico de la historiografía contemporánea sobre la industria vinícola jerezana”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 395-404.
- (1998): *La formación del capitalismo en el Marco del Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII y XIX)*. Huerga y Fierro, Madrid.
- MALDONADO, J. y RAMOS, A. (coords.) (2000): *Actas del I Encuentro de Historiadores de la Vitivinicultura Española*. Ayuntamiento del Puerto de Santa María, Puerto de Santa María.
- MALPICA, A. (1988): *El cultivo de la caña de azúcar en la costa granadina en época medieval*. Ayuntamiento de Motril, Motril.
- MALUQUER, J. (2012): “La economía española desde las regiones: una perspectiva histórica”, en A. LINARES, E. LLOPIS y F. PEDRAJA, (eds.), pp. 95-111.
- (2009): “Del caos al cosmos: una nueva serie enlazada del producto interior bruto de España entre 1850 y 2000”, *Revista de Economía Aplicada*, 49, pp. 5-45.
- (2006): “La paradisíaca estabilidad de la anteguerra. Elaboración de un Índice de Precios de Consumo de España, 1830-1936”, *Revista de Historia Económica*, 24, pp. 333-382.
- (1998): *Història Econòmica de Catalunya. Segles XIX i XX*, Universitat Oberta de Catalunya, Barcelona.
- (1994): “El índice de la producción industrial de Cataluña. Una nueva estimación (1817-1935)”, *Revista de Historia Industrial*, 5, pp. 45-72.
- (1988): “Factores y condicionamientos del proceso de industrialización en el siglo XIX: el caso español”, en E. FERNANDEZ DE PINEDO, J. L. y HERNANDEZ MARCO, J. L. (eds.), pp. 13-36.
- MALUQUER, J. y LLONCH, M. (2005): “Trabajo y relaciones laborales”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), pp. 1.155-1.245.
- MANDEL, E. (1975): *Late capitalism*, New Left Books, London.
- MANERA, C. y PAREJO, A. (2012): “El índice de producción industrial de las Islas Baleares, 1850-2007”, *Revista de Historia Industrial*, 50, pp. 17-47.

- MANKIWI, G.; ROMER, D. y WEIL, D. (1992): “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 107, pp. 407-437.
- MARCHENA, J. (2008): *Burgueses y vinateros en el Bajo Guadalquivir: Chiclana de la Frontera, el marqués de Bertemati y la colonia agrícola de Campano (1883-1939)*. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- MARQUEZ, J. A. y MORENO, M. J. (2000): “La crianza del vino en el condado de Huelva: perfil de las bodegas de Moguer”, en MALDONADO, J. y RAMOS, A. (coords.), pp. 95-106.
- MARSHALL, A. [1890] (2005): *Principios de Economía*. Fundación ICO, Madrid.
- MARSHALL, A. y PALEY MARSHALL, M. (1975): *Economia della produzione*. ISEDI, Milán.
- MARTIN, R. (1999): “The new ‘geographical turn’ in economics: some critical reflections”, *Cambridge Journal of Economics*, 23, p. 65-91.
- MARTIN ACEÑA, P. (1993): *La creación de sociedades en Madrid (1830-1848). Un análisis del primer registro mercantil*. Madrid, Fundación Universidad Empresa, Documento de trabajo 9303.
- MARTIN ACEÑA, P. y COMIN, F. (1992): “La inevitabilidad histórica de la empresa pública, en J. L. GARCIA DELGADO, J. L. (coord.), pp. 395-415.
- (1991): *INI. 50 años de industrialización en España*. Espasa-Calpe, Madrid.
- (1990): “La acción regional del Instituto Nacional de Industria, 1941-1976”, en NADAL, J. y CARRERAS, A. (cords.), pp. 379-419.
- MARTIN ACEÑA, P. y PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (eds.) (1985): *La nueva historia económica en España*. Tecnos, Madrid.
- MARTIN ACEÑA, P. y TITOS, M. (coords.) (1999): *El sistema financiero en España: una síntesis histórica*. Universidad de Granada, Granada.
- MARTIN CORRALES, E. (ed.) (1995): *I Congreso de Historia Calano-andaluza. Las relaciones comerciales del siglo XVI al XVIII*. Ajuntament de l’Hospitalet del Llobregat, l’Hospitalet del Llobregat.
- MARTIN RODRIGUEZ, M. (2009): *Azúcar e intervención económica en España: la fábrica azucarera San Isidro, 1904-1984*. Universidad de Granada, Granada.
- (2004): “El estado y la industrialización de Andalucía, 1940-1998”, en GONZALEZ DE MOLINA, M. y PAREJO, A. (eds.), pp. 105-118.
- (1999a): “La empresa pública industrial en Andalucía (1939-1997). Teoría y práctica”, en M. GUTIERREZ (coord.), pp. 1.531-1.545.
- (1999b): “El impuesto sobre el azúcar de 1899 y su incidencia sobre la industria azucarera española”, *Hacienda Pública Española*, número extra, pp. 153-164.
- (1996): “ENIRA y el Plan Nacional de Aprovechamiento de Residuos Agrícolas de 1952. Historia de un fracaso”, *Revista de Historia Industrial*, 9, pp. 117-149.
- (1994): “Del trapiche a la fábrica de azúcar, 1779-1904”, en J. NADAL y J. CATALAN (eds.), pp. 43-98.
- (1990): “Andalucía: luces y sombras de una industrialización interrumpida”, en NADAL, J. y CARRERAS, A. (cords.): *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*. Ariel, Barcelona, pp. 342-376.
- (1988): “Evolución de las disparidades regionales: una perspectiva histórica”, en GARCIA DELGADO, J. L. (coord.): *España, economía*. Espasa Calpe, Madrid, pp. 703-744.
- (1987): “La industria azucarera española, 1914-1936”, *Revista de Historia Económica*, 5, pp. 301-323.
- (1986): *La Gran Vía de Granada. Cambio económico y reforma interior urbana en la España de la Restauración*. Caja General de Ahorros de Granada, Granada.
- (1982a): *Azúcar y descolonización. Origen y desenlace de una crisis agraria en la Vega de Granada. El Ingenio de San J., 1882-1904*. Instituto de Desarrollo Regional, Granada.
- (1982b): *Historia Económica de la Vega de Granada (siglos XV-XX): una propuesta de interpretación malthusiana*. Don Quijote, Granada.
- MARTIN RODRIGUEZ, M., GARRUES, J. y HERNANDEZ, S. (dirs.) (2003): *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*. Universidad de Granada, Granada.

- (1999a): “Formación de capital en Andalucía, 1886-1959”, *Boletín Económico de Andalucía*, 25, pp. 339-357.
- (1999b): “El complejo agroalimentario andaluz en los registros mercantiles andaluces, 1886-1959”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 693-716.
- (1997): “Empresas, grupos empresariales y formación de capital en Andalucía, 1886-1959. Una primera aproximación”, en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*. Universidad de Girona, Girona.
- MARTIN RODRIGUEZ, M. y LIZARRAGA, C. (2002): “Macromagnitudes básicas”, en M. MARTIN, A. PAREJO y F. ZAMBRANA (dirs.), pp. 837-877.
- MARTIN, M., PAREJO, A. y ZAMBRANA, F. (dirs.) (2002): *Estadísticas del siglo XX en Andalucía*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.
- MARTINEZ, J. A.; REIG, E. y SOLER, V. (1977): “Fluctuaciones económicas y formación de capital: El caso del País Valenciano”, *Investigaciones Económicas*, 4, pp. 145-187.
- MARTINEZ ALIER, J. (1968): *La estabilidad del latifundismo*. Ruedo Ibérico, París.
- MARTINEZ CARRION, J. M. (1989): “Formación y desarrollo de la industria de conservas vegetales en España, 1850-1935”, *Revista de Historia Económica*, 7, pp. 619-649.
- MARTINEZ CARRION, J. M., PEREZ DE PERCEVAL, M. A. y MARTINEZ-SOTO, A. (2014): *Desigualdad y bienestar biológico durante el boom minero: Río Tinto, 1836-1935*. Documento de Trabajo de la AEHE, DT-1401.
- MARTINEZ-GALARRAGA, J. (2013): *El potencial de mercado provincial en España, 1860-1930. Un estudio de nueva geografía económica e historia económica*. Banco de España, Madrid.
- (2012): “The determinants of industrial location in Spain, 1856-1929”, *Explorations in Economic History*, 49, pp. 255-275.
- MARTINEZ LOPEZ, A. y LINDOSO, E. (2009): “Sociedades anónimas y modernización empresarial en una ciudad portuaria de tipo medio: A Coruña, 1840-1914”, *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 3, pp. 299-324.
- MARTINEZ LOPEZ, D. (1992): *El ferrocarril Granada-Motril, una vieja aspiración (1862-1948)*. Ayuntamiento de Motril, Motril.
- (1987): “El ferrocarril de Granada a Murcia: capital foráneo, especulación y colonización económica en Andalucía”, *Anuario de Historia Contemporánea*, 14, pp. 87-110.
- MARTINEZ-RODRIGUEZ, S. (2013): *¿Sin ley y dentro de la legalidad? Inicios de la sociedad de responsabilidad limitada en España (1869-1953)*. Documento de Trabajo de la AEHE, DT-1304.
- MARTINEZ ROMERO, M. F. (1991): *La industrialización en Cádiz: sector naval (siglos XIX-XX)*. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- MARTINEZ RUIZ, J. I. (2007): “La fabricación de maquinaria agrícola en la España de la posguerra”, en PASCUAL, P. y FERNANDEZ, P. (eds.), pp. 261-286.
- (2000): *Trilladoras y tractores: energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1967)*. Universidad de Barcelona, Barcelona.
- (1999): “Privatización de empresas públicas y desindustrialización en Andalucía: la Sociedad Anónima de Construcciones Agrícolas”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 405-414.
- (1998): “Dos trayectorias industriales confrontadas: Portilla & White de Sevilla y la Maquinista Terrestre y Marítima de Barcelona. Una aproximación”, en M. GONZALEZ DE MOLINA (ed.), pp. 73-103.
- (1995): “La mecanización de la agricultura española: de la dependencia exterior a la producción nacional de maquinaria (1862-1932)”, *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 43-63.
- MARTINEZ SHAW, C. (1978): “Las relaciones económicas entre Cataluña y la Baja Andalucía en el siglo XVIII. Un intento de interpretación”, en *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Moderna. Tomo I*. Caja de Ahorros de Córdoba, Córdoba, pp. 347-356.
- MARTORELL, M. (1996): “Cañeros contra remolacheros y andaluces contra aragoneses. La representación de intereses en el Parlamento y la tributación sobre el azúcar, en vísperas de la Primera Guerra Mundial”, *Agricultura y Sociedad*, 79, pp. 51-84.

- MAS, M., PEREZ, F. y URIEL, E. (2013): *Inversión y stock de capital en España (1964-2011): evolución y perspectivas del patrón de acumulación*. Fundación BBVA, Bilbao.
- (2000): “Estimation of the stock of capital in Spain”, *Review of Income and Wealth*, 46, pp. 103-116.
- MATES, J. M. (2014): “Las empresas concesionarias de servicios de abastecimiento de aguas potables en España (1840-1940), *Tst: Transporte, Servicios y telecomunicaciones*, 26, pp. 36-67.
- (1998): *Cambio institucional y servicios municipales: una historia del servicio público de abastecimiento de agua*. Comares, Granada.
- (1995): “Las sociedades anónimas de abastecimiento de aguas en Andalucía: una primera aproximación”, *Boletín de Estudios Giennenses*, 167, pp. 103-130.
- MATHIAS, P. y POSTAN, M. (eds. 1978): *The Cambridge Economic History of Europe. VII. The Industrial Economies: Capital, Labour and Enterprise*. Cambridge University Press, Cambridge.
- MATILLA, M. J. (1996): “Debates parlamentarios y leyes sobre la asociación de capitales (1810-1874)”, *Revista de Estudios Políticos*, 93, pp. 379-399.
- MAURIÑO, P. (2013): “¿Quién es quién en *La Cruz del Campo*? Perfil prosopográfico de un grupo empresarial”, comunicación presentada al *IV Encuentro de Jóvenes Investigadores en Historia Contemporánea*, Universitat de Valencia, Valencia.
- McCRAW, T. (2006): “Schumpeter’s *Business Cycles* as Business History”, *Business History Review*, 80, pp. 231-261.
- McGREGOR, D. (1934): *Enterprise, Purpose and Profit. Essays on Industry*. Clarendon Press, Oxford.
- McNEILL, J. y McNEILL, W. (2004): *Las redes humanas. Una historia global del Mundo*. Crítica, Barcelona.
- MENDELS, F. (1972): “Proto-industrialization: the first phase of the industrialization process”, *Journal of Economic History*, 32, pp. 241-261.
- MENDEZ, G. (1980a): *La crisis de la exportación de la uva almeriense durante la I Guerra Mundial*. Memoria de licenciatura inédita, Universidad de Granada, Granada.
- (1980b): “Repercusiones de la I Guerra Mundial sobre la exportación de uva en Almería”, *Cuadernos Geográficos de la Universidad de Granada*, 10, pp. 81-96.
- MILGRAM, S. (1967): “The Small World Problem”, *Psychology Today*, 1, pp. 61-67.
- MIRANDA, J. A. (2005): “Calzado y distritos industriales en el Mediterráneo: una visión de largo plazo”, *Mediterráneo Económico*, 7, pp. 289-312.
- (2003): “La formación histórica de los distritos industriales de la Comunidad Valenciana, 1885-1935. El registro mercantil y la investigación de los sistemas productivos locales en España”, en M. MARTIN, J. GARRUES y S. HERNANDEZ (dir.), pp. 175-191.
- MIRO, M. L. (2001): “Las almadrabas en la costa de Huelva en el siglo XIX”, en PARIAS, M., ARIAS, E., RUIZ, M. y BARROSO, M. (coords.), pp. 137-156.
- (1997): *Estructura y evolución de las clases mercantiles de Huelva, 1886-1936*. Universidad de Huelva, Huelva.
- (1994): *Sociedades mercantiles de Huelva, 1886-1936*. Diputación Provincial de Huelva, Huelva.
- MITCHELL, W. y BURNS, A. (1938): “Statical Indicators of Cyclical Revivals”, *NBER Bulletin*, 69.
- MIZRUCHI, M. (1996): “What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on Interlocking Directorates”, *Annual Review of Sociology*, nº 22, pp. 271-298.
- (1982): *The American Corporate Network: 1904-1974*. Sage, Beverly Hills.
- MOJARRO, A (2009): “Las infraestructuras del Puerto de Huelva durante la Restauración”, *Tst: Transportes, Servicios y telecomunicaciones*, 16, pp. 228-256.
- MOJARRO, A. y ROMERO MACIAS, E. (2011): “El puerto de Huelva y el resurgir de la minería (1873-1930)”, *Boletín Geológico y Minero*, 123, pp. 3-15.
- MOLINA, A. (1987): *Minería y actividades empresariales en el distrito minero Linares-La Carolina: la Sociedad Minera El Guindo (1889-1920)*. Cámara de Comercio, Jaén.

- (1983): “La sociedad minera ‘El Guindo’. Una aportación a la historia económica de Andalucía”, *Anuario de Historia Económica*, 10, pp. 183-221.
- MONTAÑES, E. (2013): “Panorama de la industria agroalimentaria”, en SANCHEZ PICON, A. (coord.), pp. 93-108.
- (2000a): *La empresa exportadora del Jerez. Historia Económica de González Byass, 1835-1885*. Universidad de Cádiz, Jerez de la Frontera.
- (2000b): “El vino de Jerez en el sector exterior español, 1838-1885”, *Revista de Historia Industrial*, 17, pp. 189-209.
- MOORE, G. (ed.) (1961): *Business Cycle Indicators*. Princeton University Press, Princeton.
- (1961a): “Leading and Confirming Indicators of General Business Changes”, en G. MOORE (ed.), pp. 45-109.
- (1961b): “Statistical Indicators of Cyclical Revivals and Recessions”, G. MOORE (ed.), pp. 184-260.
- (1950): *Statistical Indicators of Cyclical Revivals and Recessions*. NBER, New York.
- MORENO AGUAYO, A. (2013): “El sector cervecero español en el siglo XX. Una visión desde dentro: El Alcázar”, *Investigaciones de Historia Económica*, 9, pp. 165-174.
- (2011): “Desarrollo de una cervecera en una región poco desarrollada a la luz de sus documentos contables: El Alcázar (1928-1993)”, *De Computis*, 15, pp. 160-204.
- MORENO FERNANDEZ, J.R. (2004): “La articulación y desarticulación de regiones económicas en la España de la Revolución liberal”, en LLOPIS, E. (ed.) *El legado económico del Antiguo Régimen en España*. Crítica, Barcelona, pp. 229-256.
- (2001): “La Rioja: las otras caras del éxito”, en L. GERMAN, E. LLOPIS, J. MALUQUER DE MOTES y S. ZAPATA (eds), pp. 153-181.
- MORGAN, K. (1997): “The learning region: institutions, innovation and regional renewal”, *Regional Studies*, 31, pp. 491-503.
- MORENO LAZARO, J. (2002): “La harinería castellana y el capitalismo agrario en el tránsito a la industrialización, 1778-1868”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 27, pp. 165-189.
- (2000): “Formación de capital y fluctuaciones económicas durante la primera industrialización vallisoletana (1848-1885)”, en *La ciudad contemporánea*. Ayuntamiento de Valladolid, Valladolid, pp. 1115-1138.
- (1997): “Las transformaciones tecnológicas de la industria harinera española, 1880-1913”, en S. LOPEZ y J. VALDALISO (eds.), pp. 213-248.
- (1992): “Los inicios de la producción fabril de harina en España (1770-1801)”, *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 181-188.
- MORILLA, J. (2008): “Relaciones entre el ferrocarril y la economía andaluza”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords), pp. 541-553.
- (2000): “Los vinos de Málaga enfrentados a las tendencias del consumo y al desarrollo de las viticulturas de Europa. Siglo XIX y principios del XX”, *Revista de Estudios Regionales*, 57, pp. 15-36.
- (1999): “Red ferroviaria, productos agrícolas y mercado regional en Andalucía (1860-1920)”, en M. MUÑOZ RUBIO, J. SAN FERNANDEZ y J. VIDAL (eds.), pp. 495-515.
- (1995): “La irrupción de California en el mercado de productos vitícolas y sus efectos en los países mediterráneos (1865-1925)”, en J. MORILLA (coord.), pp. 255-318.
- (coord.) (1995): *California y el Mediterráneo: estudios de la historia de dos agriculturas competidoras*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.
- (1989): “Cambios en la viticultura de Andalucía oriental durante la crisis de finales del siglo XIX. Estudio sobre los datos de los informes consulares británicos”, *Revista de Historia Económica*, 7, pp. 157-193.
- (1984a): “Las desventajas de una industrialización prematura. La industria andaluza en el siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 97-112.
- (1984b): “El ferrocarril de Córdoba a la cuenca hullera de Espiel y Bélmez”, *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 83-104.
- (1978a): *Gran capital y crecimiento económico en Andalucía. Banca y ferrocarriles en Málaga en el siglo XIX*. Universidad de Córdoba, Córdoba.

- (1978b): “La teoría de la dependencia económica en el estudio del siglo XIX andaluz”, *Gibraltar*, 29, pp. 79-97.
- (1976): “Andalucía a fines del siglo XIX: del capitalismo regional al capitalismo dependiente”, *Gibraltar*, 28, pp. 21-35).
- MYRDAL, G. (1957): *Economic theory and Underdeveloped Regions*. Gerald Duckworth, Londres.
- MUSSACCHIO, A. y READ, I. (2007): “Bankers, industrialist and their cliques: elite networks in Mexico and Brazil during early industrialization”, *Enterprise and Society*, 8, pp. 842-880.
- MUÑOZ, J. (1970): *El poder de la banca en España*. Zero, Algorta.
- MUÑOZ, J., ROLDAN, S. y SERRANO, A. (1976): “Minería y capital extranjero en la articulación del modelo de desarrollo subordinado y dependiente de la economía española en la segunda mitad del s. XIX y primeros años del s. XX”, *Información Comercial Española*, 514, pp. 56-89.
- MUÑOZ DUEÑAS, M.D. (1999a): “Minería e industria: ingenieros ingleses en España (1870-1920), en M. GUTIERREZ (coord.), pp. 874-890.
- (1999b): “Los orígenes de la industrialización jienense. Linares y la minería del plomo”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 263-286.
- (1979): “Importancia del factor tecnológico en el crecimiento económico del distrito minero de Linares (1850-1881)”, *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Contemporánea (siglos XIX y XX), Tomo I*. Caja de Ahorros de Córdoba, Córdoba, pp. 401-430
- MUÑOZ LINARES, C. (1955): “El pliopolio en algunos sectores del sistema económico español”, *Revista de Economía Política*, 7, pp. 3-66.
- (1952): “La concentración de capital en las sociedades y empresas españolas”, *Revista de Economía Política*, 4, pp. 221-259.
- (1950): “El concepto de empresario y la realidad económica”, *De Economía*, 7, pp. 13-29.
- MUÑOZ RUBIO, M. (2008): “El ferrocarril andaluz durante la etapa pública”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords), pp 314-419.
- MUÑOZ RUBIO, M., SANZ, J. y VIDAL, J. (1999) (eds.): *Siglo y medio de ferrocarril en España, 1848-1998: Economía, Industria y Sociedad*. Fundación de los Ferrocarriles Andaluces, Madrid.
- NADAL, J. (1995): “El factor humano en el atraso económico. El punto de vista del historiador”, en NADAL, J. (coord.): *Las causas del atraso*. Fundación Duques de Soria, Curso de Verano, 1995.
- (1992): *Moler, tejer y fundir. Estudios de historia industrial*. Barcelona, Ariel.
- (1987): “La industria fabril española en 1900. Una aproximación”, en J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIA (eds.), pp. 22-61.
- (1986): “La debilidad de la industria química española durante el siglo XIX. Un problema de demanda”, *Moneda y Crédito*, 176, pp. 33-70.
- (1984): “Los dos abortos de la revolución industrial en Andalucía”, en DOMINGUEZ ORTIZ, A. (dir.), pp. 399-433.
- (1983): “Andalucía, paraíso de los metales no ferrosos”, en DOMINGUEZ ORTIZ, A. (dir.).
- (1981): “Industrialización y desindustrialización del sudeste español: 1820-1890”, en VV. AA.: *La industrialización europea. Estadios y tipos*. Crítica, Barcelona, pp. 193-209.
- (1978): “Peñarroya, una multinacional con nombre español”, *Alta Dirección*, 77, pp. 45-53.
- (1975): *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*. Ariel, Barcelona.
- (1972): “Industrialización y desindustrialización del sureste español, 1817-1913”, *Moneda y Crédito*, pp. 3-80.
- (1969): “Orígenes de la industrialización en España: Málaga”, *España Económica*.
- NADAL, J. y CARRERAS, A. (coords.) (1990): *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*. Ariel, Barcelona.
- NADAL, J., CARRERAS, A., y SUDRIA, C. (1987) (eds.): *La economía española en el siglo XX: una perspectiva histórica*. Ariel, Barcelona.
- 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)*. Alianza, Madrid.

- NADAL, J. y SUDRIA, 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.
- NAREDO, J. M. (1981): “La incidencia del estraperlo en las grandes fincas del sur de España”, *Agricultura y Sociedad*, 19, pp. 81-128.
- (1971): *La evolución de la agricultura en España. Desarrollo capitalista y crisis de las formas de producción tradicionales*. Laia, Barcelona.
- NICOLAS, M. E. (1983): “Actitudes financieras y formación de capital en Murcia: la creación de sociedades mercantiles (1939-1962)”, *Áreas*, 3-4, pp. 117-140.
- NILSSON, C. (1959): “Business Incorporations in Sweden: A Study of Enterprise, 1849-1896”, *Economy and History*, 2, pp. 38-96.
- NORDQVIST, M. y MELIN, L. (2010): “Entrepreneurial families and family firms”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 22, pp. 211-239.
- NORTH, D. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, Princeton.
- (1994): “Economic Performance through Time”, *The American Economic Review*, 84, pp. 359-368.
- (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1981): *Structure and Change in Economic History*. Norton, London.
- (1955): “Location Theory and Regional Economic Growth”, *Journal of Political Economy*, 63, pp. 243-258.
- NORTH, D. y THOMAS, R. (1973): *The Rise of the Western World: a New Economic History*. Cambridge University Press, Cambridge.
- NUÑEZ, C. E. (2005): “Educación”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), pp. 153-244.
- (ed.) (1993): *Entrepreneurial Networks and Business Culture*. Universidad de Sevilla, Sevilla
- (1992): *La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España contemporánea*. Alianza, Madrid.
- (1985): *El comercio exterior y los problemas de desarrollo económico en Andalucía: 1850-1880*. Universidad de Granada, Granada.
- (1984): “Comercio exterior y desarrollo económico: reflexiones sobre el caso andaluz en la segunda mitad del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 91-110.
- NUÑEZ ROMERO-BALMAS, G. (coord.) (2009): *La enseñanza para la empresa en Andalucía. La Escuela Profesional de Comercio de Granada a los 75 años de su fundación*. Universidad de Granada, Granada.
- (2009): “Las sociedades anónimas y el desarrollo económico en España”, *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 3, pp. 9-32.
- (2005a): “Tejiendo redes empresariales en Andalucía Oriental. Vida y obra de Alfredo Velasco y Sotillos (1872-1936)”, *Cuadernos de trabajo del Grupo de Estudios Históricos sobre la empresa*. Universidad de Granada, Granada.
- (2005b): “Redes territoriales en la empresa española en 1930”, comunicación presentada en el X Simposio de Historia Económica, Universidad Autónoma de Barcelona.
- (1999): *Raíles en la ciudad. Ciudad y empresa en torno a los tranvías en Granada*. Ayuntamiento de Granada, Granada.
- (1995): “Empresas de producción y distribución de electricidad en España (1878-1953)”, *Revista de Historia Industrial*, 7, pp. 39-80.
- (1994a): “Origen e integración de la industria eléctrica en Andalucía y Badajoz”, en VV. AA.: *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien Años de Historia*. Fundación Sevillana de Electricidad, Sevilla, pp. 126-159.
- (1993): *La Sevillana de Electricidad (1894-1930) y la promoción multinacional en el sector electrotécnico*. Némesis, Granada.
- (1985a): “Crecimiento sin desarrollo: la minería del distrito de Berja en la etapa de apogeo (1820-1850)”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 265-296.

- (1985b): “La minería Alpujarreña en la primera mitad del siglo XIX”, *Boletín Geológico y Minero*, 96.
- NUÑEZ ROMERO-BALMAS, G. y SEGRETO, L. (eds.) (1994): *Introducción a la historia de la empresa en España*. Abacus, Madrid.
- NUÑEZ ROMERO-BALMAS, G. y BUENDIA, D. (2008): “Información financiera en España durante la primera mitad del siglo XX. Las cuentas anuales de la sociedad de tranvías eléctricos de Granada”, *De Computis: Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 8, pp. 97-136.
- NUÑEZ ROMERO-BALMAS, G. y GONZALEZ RUIZ, L. (2008): “Los tranvías en la historia de Andalucía”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords), pp. 307-340.
- NURKSE, R. (1953): *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford University Press, New York.
- ORTIZ VILLAJOS, J.M. (1999): “Tecnología y desarrollo regional en España, 1882-1935. Estudio basado en las patentes de invención”, *Revista de Historia Económica*, 17, pp. 11-48.
- OSTROM, E. (1999): “Social capital: A fad or a fundamental concept”, en DASGAPUTA, P. y SERAGELDIN, I. (eds.): *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank, Washington, pp. 172-214.
- (1990): *Governing the commons*. Cambridge University Press, Cambridge.
- OTTOSON, J. (1992): “Network analysis and interlocking directorships: inter-war Sweden”, en P. COTTRELL, H. LINDGREN y A. TEICHOVA (eds.), pp. 246-259.
- OWEN, T. (1995): *Russian Corporate Capitalism from Peter the Great to Perestroika*. Oxford University Press, New York.
- (1991): “The Population Ecology of Corporations in the Russian Empire, 1700-1914”, *Slavic Review*, 50, pp. 807-826.
- PALACIOS, L. (1996): “El empresariado andaluz: aproximación a su estudio, estado de la cuestión y líneas metodológicas”, en *Actas del II Congreso de Historia de Andalucía, Córdoba 1991*. Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía, Córdoba, pp. 7-19.
- PALAFIX, J. (1991): *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*. Crítica, Barcelona.
- PAN MONTOJO, J. (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España, 1800-1936*. Alianza, Madrid.
- PAN MONTOJO, J. y PUIG, N. (1995): “Los grupos de interés y la regulación pública del mercado de alcoholes en España (1887-1936)”, *Revista de Historia Económica*, 13, pp. 251-280.
- PAREJO, A. (2011a): “La modernización económica de la Andalucía del Guadalquivir: una visión a largo plazo (1778-2007)”, *Historia Contemporánea*, 42, pp. 149-185.
- (dir.) (2011b): *Grandes empresarios andaluces*. LID, Madrid.
- (2009): *Historia Económica de Andalucía Contemporánea*. Síntesis, Madrid.
- (2008): “Industrialización, ciudades y ferrocarril en Andalucía, 1855-1926”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords.), pp. 55-75.
- (2006a): “Empresa y empresarios en Andalucía. Una perspectiva histórica (finales del siglo XVIII-comienzos del siglo XXI)”, en J. L. GARCIA RUIZ y C. MANERA (eds.) 425-448.
- (2006b): “De la región a la ciudad. Hacia un nuevo enfoque de la historia industrial española contemporánea”, *Revista de Historia Industrial*, 30, pp. 53-102.
- (2005a): “Andalucía y Cataluña: dos trayectorias económicas divergentes (finales del siglo XVIII comienzos del siglo XXI)”, *Mediterráneo Económico*, 7, pp. 184-205.
- (2005b): *Estadísticas históricas sobre el sector industrial, minero y energético en Andalucía, Siglo XX*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.
- (2004): “Andalucía en la industrialización de las regiones españolas (finales del siglo XVIII-finales del siglo XX)”, en M. GONZALEZ DE MOLINA y A. PAREJO, (eds.), pp. 37-58.
- (2001): “Industrialización, desindustrialización y nueva industrialización de las regiones españolas (1950-2000): un enfoque desde la historia económica”, *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 15-75.
- (1999): “Sobre la segunda mayor empresa textil algodonera española: *Industria Malagueña, S.A.* (1882-1934)”, en M. GUTIERREZ (coord.), pp. 1188-1205.

- (1997): *La producción industrial de Andalucía (1830-1935)*. Instituto de Desarrollo Regional, Sevilla.
- (1995): “Un índice anual de la producción industrial de Andalucía (1830-1913), *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 11-42.
- (1990): *Málaga y los Larios. Capitalismo Industrial y Atraso Económico (1875-1914)*. Editorial Arguval, Málaga.
- (1987): *Industria dispersa e industrialización en Andalucía: el textil antequerano, 1750-1900*. Universidad de Málaga, Málaga.
- PAREJO, A. y SANCHEZ PICON, A. (eds.) (1999a): *Economía andaluza e historia industrial. Estudios en homenaje a Jordi Nadal*. Asukarúa Mediterránea, Motril.
- (1999b): “La industrialización andaluza: un balance historiográfico de veinticinco años de investigación”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 16-59.
- PAREJO, A. y ZAMBRANA, J.F. (2008): *Estadísticas Históricas sobre el Comercio, Interior y Exterior, los Transportes y las Comunicaciones en Andalucía (siglo XX)*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.
- PAREJO MORUNO, F.M. (2011): *La maraña intervencionista en el fomento de la exportación: el dumping corchero*. Documento de Trabajo de la AEHE, DT-1105.
- (2009): *El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: cambios e intervención pública*. Tesis doctoral, Universidad de Extremadura, Cáceres.
- (2006): “Cambios en el negocio mundial corchero: un análisis a largo plazo de las exportaciones españolas (1849-2000)”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 39, pp. 241-265.
- (2004): *Siglo y medio de comercio exterior de productos corcheros en España, 1849-1999*. Documento de Trabajo de la AEHE, DT-0402.
- PARIAS, M., ARIAS, E., RUIZ, M. y BARROSO, M. (2001) (coords.): *Comunicación, historia y sociedad: homenaje a Alfonso Braojos*, Universidad de Sevilla, Sevilla.
- PARSON, M. y ROSE, M. (2010): “Innovation, Entrepreneurship and Networks. A Dance of Two Questions”, en P. FERNANDEZ PEREZ y M. ROSE (eds.), pp. 41-60.
- PASCUAL, P. y FERNANDEZ, P. (eds.) (2007): *Del metal al motor. Innovación y atraso de la industria metal-mecánica española*. Fundación BBVA, Bilbao.
- PASCUAL, P. y SUDRIA, C. (2002): “Notas sobre ‘El pozo’...”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 28, pp. 207-216.
- PEDRAJA, A. (2006): “Las mayores empresas industriales extremeñas (1886-1930)”, en J. L. GARCIA RUIZ y C. MANERA ERBINA (eds.), pp. 449-481.
- (2003): “Los libros de sociedades de los Registros Mercantiles como fuente para el estudio de la industria regional: el caso extremeño desde 1836 a 1930”, en M. MARTIN RODRIGUEZ, J. GARRUES y S. HERNANDEZ(dirs.), pp. 81-122.
- PEÑA, M. A. (1993): “El papel político de las compañías mineras en la provincia de Huelva (1898-1923), *Trocadero: Revista de historia moderna y contemporánea*, 5, pp. 299-324.
- PELLEJERO, C. (2006): *Estadísticas Históricas sobre el Turismo en Andalucía: siglo XX*. Sevilla, Instituto de Estadística de Andalucía.
- (2005): “Turismo y economía en la Málaga del siglo XX”, *Revista de Historia Industrial*, 29, pp. 87-114.
- (2002): “La política turística en la España del siglo XX: una visión general”, *Historia Contemporánea*, 25, pp. 233-265.
- (1990): *La filoxera en Málaga. Una crisis del capitalismo agrario andaluz*. Málaga, Arguval.
- (1988): “Decadencia del viñedo y crisis poblacional en la Málaga de finales del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, 6, pp. 593-633.
- (1986): “La crisis agraria de finales del siglo XIX en Málaga”, *Revista de Historia Económica*, 4, pp. 549-585.
- PEREZ CEBADA, J.D. (2006): “Relaciones laborales y contaminación en la minería del cobre”, M. PEREZ DE PERCEVAL, M. LOPEZ MORELL y A. SANCHEZ RODRIGUEZ (eds.), pp. 271-286.

- (1999): “Minería del cobre y contaminación atmosférica: estrategias empresariales en las cuencas de Swansea, Huelva y Montana”, *Revista de Historia Industrial*, 16, pp. 45-67.
- PEREZ DE PERCEVAL, M. A. (2006): “Minería e instituciones: papel del estado y la legislación en la extracción española contemporánea”, en M. PEREZ DE PERCEVAL, M. LOPEZ MORELL y A. SANCHEZ RODRIGUEZ (eds.), pp. 69-93.
- (1989): *La minería almeriense en el periodo contemporáneo*. Universidad de Murcia, Murcia.
- (1985): *Fundidores, mineros y comerciantes: la metalurgia de la Sierra de Gádor, 1820-1850*. Editorial Cajal, Almería.
- PEREZ DE PERCEVAL, M., LOPEZ MORELL, M. A. y SANCHEZ RODRIGUEZ, A. (eds.): *Minería y desarrollo económico en España*. Síntesis, Madrid.
- PEREZ DE PERCEVAL, M. A. y SANCHEZ PICON, A. (1999): “La empresa minera andaluza de fin de siglo. El plomo, 1890-1910”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 287-307.
- (2001): *El plomo en la minería española del siglo XIX. Evolución del sector y panorama empresarial*. Documento de Trabajo 9705, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- PEREZ MORAL, L. (2010): *La Casa Pallarés: familia y negocio oleícola*. Pérez Moral, Cabra.
- PEREZ PERUCHA, J. (2009): “Narración de un aciago destino (1896-1930)”, en GUBERN, Ramón (coord.): *Historia del Cine Español*. Cátedra, Madrid, pp. 19-122.
- PERROUX, F. (1955): “Note sur la notion de pôle de croissance”, *Economie Appliquée*, 8, pp. 307-320.
- PIÑAR J. (1984a): *El Banco de España y Andalucía (1874-1962)*. Tesis doctoral inédita, Universidad de Granada.
- (1984b): “La implantación del Banco de España en Andalucía. Modalidades y cronología en la instalación de las sucursales, 1874-1929”, *Anuario de Historia Contemporánea*, 11, pp. 299-313.
- PIORE, M. y SABEL, C. (1990): *La segunda ruptura industrial*. Alianza, Madrid.
- PIRES, L. (2005): “Los empresarios y el estado en torno a las intervenciones del régimen de Franco: la regulación de la inversión industrial (1938-1963)”, *Investigaciones de Historia Económica*, 2, pp. 145-178.
- POLLARD, S. (1995): “Mercados regionales y desarrollo nacional”, en BERG, M. (ed.), pp. 43-73.
- (1991): *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*. Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- PONS, J.; SIVESTRE, J.; TIRADO, D. y PALUZIE, E. (2007): “Testing the New Economic Geography: migrations and industrial agglomerations in Spain”, *Journal of Regional Science*, 47, pp. 289-313.
- PONS, J. y TIRADO, D. (2002): *Discontinuidades en el crecimiento económico en el periodo 1870-1994: España en perspectiva comparada*. Documento de Trabajo 2002/4, Instituto d’Economia de Barcelona, Barcelona.
- PONS PONS, J. (2003): “Diversificación y cartelización en el Seguro español (1914-1935)”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 567-592.
- (2002): *Estrategias de crecimiento de las compañías de seguros en España (1900-1940)*. Documento de Trabajo 9705, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- PONS PONS, J. y PONS BRIAS, M. A. (coords.) (2010): *Investigaciones Históricas sobre el Seguro español*. Fundación Mapfre, Madrid
- PORTER, M. (2000): “Locations, Clusters, and Company Strategy”, en CLARK, G. L., FELDMAN, M. P. y GERTLER, M. S. (eds), pp. 253-274.
- (1980): *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. The Free Press, New York.
- PORTER, M. y KETELS, C. (2009): “Clusters and industrial districts: Common roots, different perspectives”, en G. BECATTINI, M. BELLANDI, y L. DE PROPRIIS (eds.), pp. 172-183.
- POZO, S. (1984): *La industria del cine en España. Legislación y aspectos económicos (1896-1970)*. Universitat de Barcelona, Barcelona.

- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003): *El progreso económico de España (1850-2000)*. Fundación BBVA, Bilbao.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (ed.) (1992): *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*. Alianza, Madrid.
- (1988): *De Imperio a Nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*. Alianza, Madrid.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. y ROSES, J. (2010): “Capital Accumulation in the Long Run: the Case of Spain, 1850–2000”, *Research in Economic History*, 27, pp. 141-200.
- (2009a): “The Sources of Long-Run Growth in Spain, 1850-2000”, *The Journal of Economic History*, 4, pp. 1.063-1.091.
- (2009b): *Long-run Estiamtes of Physical Capital in Spain, 1850-2000*, Working Papers in Economic History, wp08/07.
- PUENTE, G. (1986): “La caña de azúcar: la extensión de su cultivo en el litoral cañero peninsular en el siglo XIX”, *Estudios humanísticos. Geografía, historia y arte*, 8, PP. 99-120.
- (1985): *La caña de azúcar en Málaga y Granada en el siglo XIX*. Tesis doctoral inédita. Universidad Complutense, Madrid.
- PUEYO, J. (2006a): “Relaciones interempresariales y consejeros comunes en la banca española del siglo XX”, *Investigaciones de Historia Económica*, 6, pp. 137-168.
- (2006b): *Interlocking directorates in Spanish banking in the twentieth century*, Working Papers, 931, Universitat Pompeu Fabra.
- PUIG, N. (1999): *Los orígenes de una multinacional alemana en España: Fabricación de Colorantes y Explosivos, 1881-1965*. Documento de Trabajo 9904, Fundación Empresa Pública. Madrid.
- (1998): “The frustrated rise of Spanish chemical industry between the wars”, en TRAVIS, A. et al. (eds.): *Determinants in the Evolution of the European Chemical Industry, 1900-1939: New Technologies, Political frameworks, Markets, and Companies*. Kluwer, Dordrecht, pp. 301-320.
- (1994): “Modernización y regulación. La industria alcoholera española, 1856-1953”, en J. NADAL y J. CATALAN (eds.), pp. 99-126.
- (1993): “La modernización de la industria del alcohol en Tarragona, Ciudad Real, Navarra y Granada (1888-1953)”, *Revista de Historia Industrial*, 4, pp. 91-110.
- PUIG, N. y FERNANDEZ PEREZ, P. (2009): “A Silent Revolution: The Internationalization of Large Spanish Family Firms”, *Business History* 51, pp. 462-483.
- PUIG, N. y LOPEZ, S. (1994): “Chemists, engineers and entrepreneurs. The Chemical Institute of Sarria’s impacto n Spanish industry (1916-1992)”, *History and Technology: An International Journal*, 11, pp. 345-359.
- (1992): *Ciencia e industria en España. El Instituto Químico de Sarriá, 1916-1992*. Instituto Químico de Sarriá, Barcelona.
- PUIG, N. y TORRES, E. (2012): “El Grupo Urquijo y el desarrollo económico de España, 1918-1982”, comunicación presentada en *X Congreso Internacional de la AEHE*, Universidad Pablo de Olavide, Carmona.
- PUJOL, J. (2001): “La historiografía del atraso o el atraso de la historiografía”, en J. PUJOL, M. GONZALEZ DE MOLINA, L. FERNANDEZ PRIETO, D. GALLEGO y R. GARRABOU (eds.), pp. 13-42.
- PUJOL, J., GONZALEZ DE MOLINA, M., FERNANDEZ PRIETO, L., GALLEGO, D. y GARRABOU, R. (2001): *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*. Crítica, Barcelona.
- RAMON, R. (2010): “Product differentiation and entry barriers: Mediterranean export firms in the American markets for olive prior to World War II”, *Business History*, 52, pp. 390-416.
- (2003): “El comercio exterior del aceite de oliva en Italia y España, 1850-1936”, en C. BARCIELA y A. DI VITTORIO (eds.), pp. 497-555.
- (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.
- RAMOS, A. (1999): “La industria vitivinícola en ‘el Marco de Jerez’. Un estado de la cuestión”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 429-440.

- (1985): “Panorama de la industrialización en la segunda mitad del siglo XIX. El sector textil y el sector naval”, en *Actas del III Coloquio de Historia de Andalucía. Historia Contemporánea*, III, pp. 13-20
- RAMOS, A. y MALDONADO, J. (eds.) (1997): *Vinos, vinagres, aguardientes y licores de la provincia de Cádiz*. Fundación Provincial de Cultura, Cádiz.
- RAMOS ROVI, M. J. (2013): *Diccionario biográfico de parlamentarios andaluces (1879-1923)*. Universidad de Sevilla, Sevilla.
- RANIS, G. y FEI, J. (1961): “A Theory of Economic Development”, *The American Economic Review*, 51, pp. 533-565.
- REINERT, E. (2006): *Institutionalism Ancient, Old and New: A Historical Perspective on Institutions and Uneven Development*. Research Paper 2006/77 World Institute for Economic Development Research.
- REYES, J. M. (2008): *El pan de Alfacar: tahonas y hornos tradicionales*. Axares, Granada.
- (2006): *Los molinos hidráulicos harineros de la provincia de Granada*. Axares, Granada.
- (2001): *Evolución y tipos de molinos harineros: del molino a la fábrica*. Asukaría Mediterránea, Granada.
- *Historia de la fabricación de la harina en la provincia de Granada: del molino a la fábrica, aspectos económicos, sociales y tecnológicos*. Tesis doctoral inédita, Universidad de Granada.
- RINALDI, A., y VASTA, M. (2012): “The Italian Corporate Network after the Golden Age (1972-1983): From Centrality to Marginalization of State-Owned Enterprises”, *Enterprise and Society*, 13, PP. 378-413.
- (2008): *The Italian Corporate Network, 1952- 1983: New Evidence Using the Interlocking Directorates Technique*. Working paper. Center for Economic Research.
- (2005): The structure of Italian capitalism, 1952–1972: new evidence using the interlocking directorates technique, *Financial History Review*, 12, pp. 173–198.
- RINGROSE, D. (1996): *España 1700-1900. El mito del fracaso*. Alianza, Madrid.
- (1972): *Los transportes y el estancamiento económico de España (1750-1850)*. Tecnos, Madrid.
- RIOS, S. (2007): “La gran empresa almadrabero-conservera andaluza entre 1919 y 1936: el nacimiento del Consorcio Nacional Almadrabero”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 41, pp. 57-82.
- (2006): “Evolución del nivel de capturas de pesca en Andalucía durante el siglo XIX”, en F. ZAMBRANA y S. RIOS (eds.), pp. 145-150.
- (2005): “Origen y desarrollo de la gran industria de conservas de pescado en Andalucía (1879-1936)”, *Revista de Historia Industrial*, 29, pp. 55-87.
- (2002): “La industrialización de la pesca en la provincia de Huelva (1800-1930)”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 28, pp. 45-67.
- (1999): “La industria conservera de Ayamonte: desde sus orígenes hasta la Segunda República”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 657-673.
- ROBLEDO, R. (1996): *Reformas agrarias en la historia de España*. Mapa, Madrid.
- RODRIGUEZ, J. (2003): “Revisitando el poder: cambios en la estructura del poder económico español (1991-2003)”, *Sistema*, 172, pp. 3 -26.
- (2000): “El círculo de poder: la estructura social del poder económico en la España de los noventa”, *Sistema*, 158, pp. 53-89.
- RODRIGUEZ BERNAL, E. (2006): *La Exposición Iberoamericana de Sevilla*. Ayuntamiento de Sevilla, Sevilla.
- RODRIGUEZ NOZAL, R. (2000): “Orígenes, desarrollo y consolidación de la industria farmacéutica española (ca. 1850-1936)”, *Asclepio, Revista de historia de la medicina y de la ciencia*, 52, pp. 127-160.
- RODRIGUEZ-POSE, A. (2011): “Economists as geographers and geographers as something else: on the changing conception of distance in geography and economics”, *Journal of Economic Geography*, 11, pp. 347-356.
- ROLDAN, S. y GARCIA DELGADO, J. L. y MUÑOZ, J. (1973): *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*. CECA, Madrid.

- ROMERO ATELA, T. (1993): “La sociedad de banca de D. Amador Jover e Hijos”, en *V Congreso de la AEHE*, San Sebastián, pp. 423-432.
- (1990): *El factor empresarial en el marco de la economía cordobesa (1843-1919). Los primeros logros*. Tesis doctoral inédita, ETEA, Córdoba.
- ROMERO MACIAS, E. (dir.) (2007): *Los ferrocarriles en la provincia de Huelva. Un recorrido por el pasado* Universidad de Huelva, Huelva.
- ROMERO GONZALEZ, J. (1999): “Cádiz y la Trasatlántica, una relación interesada”, *Gades*, 23, pp. 503-516.
- (1997): “Sons of Thomas Haynes: pioneros de la moderna construcción naval gaditana, 1840-1900”, *Gades*, 22, pp. 179-185.
- (1996): *Matagorda 1870-1940. La construcción naval española contemporánea*. Universidad de Cádiz, Cádiz.
- ROSES, J. (2004): “Industrialización regional sin crecimiento nacional: la industrialización catalana y el crecimiento de la economía española (1830-1861)”, *Revista de Historia Industrial*, 25, pp. 49-79.
- (2003): “Why Isn’t the Whole of Spain Industrialized? New Economic Geography and Early Industrialization, 1797-1910”, *Journal of Economic History*, 63, pp. 995-1022.
- ROMERO RODRIGUEZ, J. (1987): *Una aportación a la teoría de la decisión en la empresa agraria: el caso de las grandes explotaciones de Andalucía (1940-1980)*. Universidad de Córdoba, Córdoba.
- ROSES, J. y SANCHEZ, B. (2004): “Regional wage convergence in Spain, 1850-1930”, *Explorations in Economic History*, 41, pp. 404-425.
- ROSOVSKY, H. (1961): *Capital formation in Japan*. Free Press, New York.
- ROSTOW, W. (1975): “Kondratieff, Schumpeter and Kuznets: trend periods revisited”, *Journal of Economic History*, 35, pp. 719-753.
- (1960): *The Stages of Economic Growth: A Non-Comunist Manifesto*. Cambridge University Press, Cambridge.
- ROUSSEAU, P. y SYLLA, R. (2005): “Emerging financial markets and early US growth”, *Explorations in Economic History*, 42, pp. 1-26.
- ROUX, B. (1985): “Hitos para la historia de la economía andaluza: jalones de un largo itinerario hacia el subdesarrollo”, *Información Comercial Española*, 619, pp. 13-30.
- (1975): “La Sierra Morena, víctima del desarrollo capitalista”, *Información Comercial Española*, 503, pp. 35-49.
- RUBIO, J. A., y GARRUES, J. (2012a): *Estructura Corporativa e Interlocking Directorates en las mayores empresas españolas, 1917-1970*. FEG Working Paper Series. 1/12. Universidad de Granada.
- (2012b): “Entrepreneurial Networks in Spain (1917-1970): An Analysis of Interlocking Directorates”, comunicación presentada en el *XVIIth World Economic History Congress*, Stellenbosch University, South Africa.
- RUEDA, G. (1997): *La desamortización en España: un balance (1766-1924)*. Arco, Madrid.
- RUIZ ALMANSA, J. (1929): “La constitución de sociedades y la asociación de capitales”, *Revista Nacional de Economía*, 85, pp. 471-491.
- RUIZ MARTIN, F. (1990). *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruíz y sus negocios en Florencia*. Crítica, Barcelona. (Fue publicado por primera vez como introducción, en [1965]: *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*. SEVPEN, París.
- RUIZ RIVERA, J. (1988): *El Consulado de Cádiz. Matrícula de comerciantes, 1730-1823*. Diputación de Cádiz, Cádiz.
- RUIZ VELEZ-FRIAS, F. (1977): *Los Bancos de emisión de Cádiz en el siglo XIX*. Instituto de Historia de Andalucía, Córdoba.
- SABATE, M. (1995): “La impronta industrial de la reforma arancelaria de 1906”, *Revista de Historia Industrial*, 7, pp. 81-107.
- SACHS, J. y MALANEY, P. (2002): “The economic and social burden of malaria”, *Nature*, 415, pp. 680-685.
- SAIZ, P. (2005): “Investigación y desarrollo: patentes”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), pp. 837-872.

- (2004): “El sistema de patentes y la industrialización andaluza (1770-1935), en GONZALEZ DE MOLINA, M. y PAREJO, A (eds.), pp. 171-189.
- (1999): “Patentes e innovación tecnológica en la minería y metalurgia de base andaluza, 1826-1878”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 747-770.
- SALA, A. (2009): *Secretos de familia: las guerras del poder. Del negocio familiar a la gran multinacional*. Ediciones Robinbook, Barcelona.
- SALA-i-MARTIN, X. (1997): “I Just Ran Two Million Regressions”, *American Economic Review*, 87, pp. 178-183.
- SALANCIK, G. (1995): “Wanted: A good network theory of organization”, *Administrative Science Quarterly*, 40, pp. 345-349.
- SALAS, V. y GALVE, C. (2003): *La empresa familiar en España. Fundamentos económicos y resultados*. Fundación BBVA, Bilbao.
- SALTER, W. (1960): *Productivity and technical change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SAMBRICIO, C. (2004): *Madrid, vivienda y urbanismo: 1900-1960: “de la normalización a lo vernáculo” al Plan Regional*. Akal, Madrid.
- SAMPEDRO, J. L. (1978): “La teoría de la dependencia y el desarrollo regional”, *Revista de Estudios Regionales*, 1, pp. 19-30.
- SAMUELSON, P. (1939): “A Synthesis of the Principle of Acceleration and the Multiplier”, *Journal of Political Economy*, 47, pp. 786-797.
- SAN ROMAN, E. (2009): “Un zaibatsu fuera de lugar: los orígenes del grupo Fierro”, *Revista de Historia Económica*, 27, pp. 499-532.
- (1999): *Ejército e Industria: el nacimiento del INI*. Crítica, Barcelona.
- SANCHEZ ALBORNOZ, N. (comp.) (1985): *La modernización económica de España. 1830-1930*. Alianza, Madrid.
- (1968): “Los bancos y las sociedades de crédito en provincias: 1856-1868”, *Moneda y Crédito*, 104, pp. 39-68.
- SANCHEZ DOMINGUEZ, M. A. (2001): *Instrumentalización de la política económica regional en Andalucía, 1946-2000: fundamentos teóricos y evidencia empírica*. Universidad de Granada, Granada.
- (1999): “La política regional en el primer franquismo, los Planes Provinciales de ordenación económica y social”, *Revista de Historia Industrial*, 16, pp. 91-114.
- SANCHEZ PICON, A. (coord.) (2013): *Industrialización y desarrollo económico en Andalucía*. Centro de Estudios Andaluces, Sevilla.
- (2013): “El protagonismo andaluz en la expansión minera (siglos XIX y XX)”, en SANCHEZ PICON, A. (coord.), pp. 29-43.
- (2011): “Ejes de desarrollo en el sureste y la Andalucía mediterránea (c. 1800-2000)”, *Historia Contemporánea*, 42, pp. 261-302.
- (2008): “El ferrocarril y la expansión minera andaluza”, en D. CUELLAR y A. SANCHEZ PICON (coords.), pp. 555-593.
- (2006): “La empresa autóctona del plomo en la expansión minera española del siglo XIX”, en M. PEREZ DE PERCEVAL, M. LOPEZ MORELL y A. SANCHEZ RODRIGUEZ (eds.), pp. 127-151.
- (2005): “Un imposible capitalismo: empresas, tradiciones organizativas y marco institucional en la minería del plomo española del siglo XIX”, *Revista de Historia Industrial*, 29, pp. 13-54.
- (2004): “La minería en la historia económica andaluza contemporánea”, en M. GONZALEZ DE MOLINA y A. PAREJO (eds.), pp. 121-143.
- (1995): “Modelos tecnológicos en la minería del plomo andaluza durante el siglo XIX”, *Revista de Historia Industrial*, 7, pp. 11-37.
- (1992): *La integración de la economía almeriense en el mercado mundial (1778-1936): cambios económicos y negocios de exportación*. Instituto de Estudios Almerienses, Almería.
- (1983): *La minería del levante almeriense, 1838-1930. Especulación, industrialización y colonización económica*. Editorial Cajal, Almería.

- SANCHEZ PICON, A. y CUELLAR, D. (2010a): “El despliegue logístico durante la Segunda Revolución Tecnológica. Una aproximación al caso andaluz (1875-1936)”, en las Jornadas de Antequera.
- (2010b): *El puerto de Almería (1805-2008). Una historia económica e institucional*. Autoridad portuaria de Almería, Almería.
- SANCHEZ PICON, A. y MENDEZ, G. (1982): “Algunas hipótesis sobre el comercio de exportación almeriense durante el siglo XIX”, *Boletín del Instituto de Estudios Almerienses*, 1, pp. 73-82.
- SANCHEZ PICON, A. y NAVARRO, L. (2001): “Algunas cuestiones en torno al crédito agrario en Andalucía (1800-1936)”, *Areas: Revista internacional de ciencias sociales*, 21, pp. 165-184.
- SANCHEZ RECIO, G. y TASCÓN, J. (eds.) (2003): *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*. Crítica, Barcelona.
- SANCHEZ SANCHEZ, E. (2011): “Un siglo de vidrio francés: Saint Gobain en España, de 1905 a la actualidad”, *Investigaciones de Historia Económica*, 7, pp. 395-407.
- SANCHEZ SUAREZ, A. (2000): “Crisis económica y respuesta empresarial. Los inicios del sistema fabril en la industria algodonera catalana, 1797-1839”, *Revista de Historia Económica*, 18, pp. 485-525.
- (1996): “La empresa algodonera en Cataluña antes de la aplicación del vapor, 1783- 1832”, en F. COMIN y P. MARTIN ACEÑA, (eds.), pp. 155-170.
- SANTESMASES, M. J. (1999): *Antibióticos en la Autarquía: banca privada, industria farmacéutica, investigación científica y cultura liberal en España, 1940-1960*. Documento de Trabajo 9906, Fundación Empresa Pública. Madrid.
- SANTOS REDONDO, M. (1997): *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*. Alianza Editorial, Madrid.
- SANTOS CUMPLIDO, F.J. (2001): La calidad del empresario sevillano, Siglo XXI, Sevilla.
- SANTOS CUMPLIDO, F.J. y LIÑAN, F. (2007): “Measuring entrepreneurial quality in southern Europe”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3, pp. 87-107.
- SARGENT, T. (1978): “Rational Expectations, Econometric Exogeneity and Consumption”, *Journal of Political Economy*, 86, pp. 673-700.
- SARMIENTO, E. (1996): “Movimiento industrial en Córdoba durante el periodo 1920-1936”, en *Actas del II Congreso de Historia de Andalucía, Córdoba, 1991*. Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía, Córdoba, vol. 11, pp. 321-332.
- (1992): *La Electromecánicas, una gran industria cordobesa*. Caja de Ahorros de Córdoba, Córdoba.
- SASTRE CASTILLO, M. (coord.) (2005): *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*. Ministerio de Educación y Ciencia, Madrid.
- SAVIOTTI, P. y GAFFARD, J. (2008): “Preface for the special issue of JEE on innvation, structural change and economic development”, *Journal of Evolutionary Economics*, 18, pp. 115-117.
- SEDGWICK, J. y POKORNY, M. (2004): *An Economic History of Film*. Roudledge, New York.
- SCHMIDT, C. (1934): *German Business Cycles, 1924-1933*. NBER, New York.
- SCHULTZ, T.W. (1961): “Investment in human capital”, *American Economic Review*, 51, pp. 1-17.
- (1960): “Capital formation by Education”, *Journal of Political Economy*, 69, pp. 571-583.
- SCHUMPETER, J. A. [1939] (2003): *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*. Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- [1911] (1976): *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- SHANE, S. (2008): *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*. Yale University Press, London.
- (2003): *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Edward Elgar, Cheltenham.

- (1996): “Explaining variation in rates of entrepreneurship in the United States: 1899-1988”, *Journal of Management*, 22, pp. 747-781.
- SERRANO, J. M. (1987): *El viraje proteccionista de la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*. Siglo XXI, Madrid.
- SIERRA ALONSO, M. (1996): *La política del pacto: el sistema de la Restauración a través del Partido Conservador en Sevilla (1874-1923)*. Diputación Provincial, Sevilla.
- (1992): *La familia Ybarra, empresarios y políticos*. Muñoz Moya y Montraveta Editores, Sevilla.
- SILVESTRE, J. (2001): “Viajes de corta distancia: una visión espacial de las migraciones interiores en España, 1877-1930”, *Revista de Historia Económica*, 19, p. 247-283.
- SIMPSON, J. (2002): “El pozo, y el debate sobre la agricultura española”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 28, pp. 217-228.
- (1999): “Fracasos y siestas. ¿Es posible comparar la agricultura inglesa y la española? Sí, es posible”, en M. GUTIERREZ (coord.), pp. 507-517.
- (1992): “Technical change, labour absorption and living standards in rural Andalucía, 1886-1936”, *Agricultural History*, 66, pp. 1-24.
- (1985): “La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900”, en P. MARTIN ACEÑA y L. PRADOS DE LA ESCOSURA (eds.), pp.165-191.
- SOBRINO, J. (1998): *Arquitectura de la Industria en Andalucía*. Instituto de Fomento de Andalucía, Sevilla.
- SOLER, R. (2003): “Problemas de homogeneización en la información registral”, en M. MARTIN, J. GARRUES y S. HERNANDEZ (dir.), pp. 15-29.
- SOLOW, R. (1994): “Perspectives on Growth Theory”, *The Journal of Economic Perspectives*, 8, pp. 45-54.
- (1957): “Technical Change and the Aggregate Production Function”, *The Review of Economics and Statistics*, 39, pp. 312-320.
- (1956): “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 70, pp. 65-94.
- SOTO, D., HERRERA, A. GONZALEZ DE MOLINA, M. y ORTEGA, A. (2007): “La protesta campesina como protesta ambiental, siglos XVIII-XX”, *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 42, pp. 277-302.
- STEIER, L. (2007): “New venture creation and organization: A familial sub-narrative”, *Journal of Business Research*, 60, pp 1.099-1.107.
- STOCK, J. y WATSON, M. (eds.) (1993): *Business Cycles, Indicators, and Forecasting*. University Chicago Press, Chicago.
- STORPER, M. (1993): “Regional ‘worlds’ of production: learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA”, *Regional Studies*, 7, pp. 433-455.
- SUDRIA, C. (1996): “Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones”, en F. COMIN y P. MARTIN ACEÑA, (eds.), pp. 61-72.
- (1995): “El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX”, *Revista de Economía Aplicada*, 9, pp. 171-176.
- (1994): “Formación de sociedades en Barcelona”, G. NUÑEZ ROMERO-BALMAS y L. SEGRETO (eds.), pp. 191-206.
- (1990): “Los beneficios de España durante la gran guerra. Una aproximación a la balanza de pagos española, 1914-1920”, *Revista de Historia Económica*, 8, pp. 363-393.
- (1983): “La exportación en el desarrollo de la industria algodonera española, 1875-1920”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 369-386.
- SUDRIA, C., PASCUAL, P. y CASTAÑEDA, L. (1992): “Oferta monetaria y financiación industrial en Cataluña, 1815-1860”, *Revista de Historia Industrial*, 1, pp. 189-202.
- SUDRIA, C. y CASTAÑEDA, L. (2009): “La formación de sociedades como indicador de inversión: posibilidades y problemas” comunicación presentada en el seminario *Fuentes para la historia de empresas y empresarios en España*, Universidad de Alcalá, Madrid.
- SUDRIA, C. y FERNANDEZ PEREZ, P. (2010): “Introduction: The evolution of business history as an academic field in Spain”, *Business History*, 52, pp. 359-370.

- SVENNILSON, I. (1954): *Growth and Stagnation in European Economy*. N.U., Economic Commission for Europe, Ginebra.
- TAFUNELL, X. (2013): “La formación de capital en América Latina: un siglo y medio de dinámica macroeconómica”, *Revista Cepal*, 109, pp. 7-28.
- (2009a): “Capital Formation in Machinery in Latin America, 1890-1930”, *Journal of Economic History*, 69, pp. 928-950.
- (2009b): “La inversión en equipo de transporte de América Latina, 1890-1930: una estimación basada en la demanda de importaciones”, *Investigaciones de Historia Económica*, 14, pp. 39-67.
- (2005): “Empresa y bolsa”, en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), pp. 707-834.
- (1998): “Los beneficios empresariales en España, 1880-1981. Estimación de un índice anual del excedente de la gran empresa”, *Revista de Historia Económica*, 16, pp. 707-746.
- (1994): *La construcció de la Barcelona moderna. La indústria e l'habitatge entre 1854 i 1897*. Ajuntament de Barcelona, Barcelona.
- (1989): “Asociación mercantil y bolsa”, en CARRERAS, A. (coord.), pp. 461-494.
- TATJER, M. (2005): “La vivienda obrera en España de los siglos XIX y XX: de la promoción privada a la promoción pública”, *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* vol. IX, 194 (23).
- TAMAMES, R. (1977): *La oligarquía financiera en España*. Planeta, Barcelona.
- (1961): *La lucha contra los monopolios*. Tecnos, Madrid.
- TASCON, J. (ed.) (2008): *La inversión extranjera en España*. Minerva Ediciones, Madrid.
- TEDDE DE LORCA, P. (1994): “Cambio institucional y cambio económico en la España del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, 12, pp. 525-538.
- (1988): “Cómo llegamos a ser pobres”, *Cuenta y razón*, 40, pp. 67-76.
- (1985): “Sobre los orígenes históricos del subdesarrollo andaluz: algunas hipótesis”, en SANCHEZ-ALBORNOZ, N. (comp.), pp. 299-318.
- (1981a): “Burguesía, banca y mercado (1840-1874)”, en BERNAL, A. (dir.), pp. 345-397.
- (1981b): “Un capitalismo precario (1874-1920)”, en BERNAL, A. (dir.): *Historia de Andalucía. Vol. VIII. La Andalucía liberal*. Cupsa-Planeta, Barcelona, pp. 161-216.
- (1980): “La Compañía de los Ferrocarriles Andaluces (1878-1920): una empresa de transportes en la España de la Restauración”, *Investigaciones Económicas*, 12, pp. 27-76.
- (1974), “La banca privada española durante la Restauración (1874-1914)”, en G. TORTELLA (dir.), pp. 217-455.
- TEMPLE, J. (1998): “Equipment investment and the Solow model”, *Oxford Economic Papers*, 50, pp. 39-62.
- TEMPLE, J. y VOTH, H. (1998): “Human capital, equipment investment and industrialization”, *European Economic Review*, 42, pp. 1343-1362.
- TENA, A. (1999): “Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la restauración, 1875-1930”, *Revista de Historia Económica*, 17, pp. 579-621.
- (1992): “Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960”, en PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (ed.).
- TENA, A. y TIRADO, D. (1996): “Protección arancelaria en la Restauración. Un debate Antonio Tena-Daniel Tirado”, *Revista de Economía Aplicada*, 11, pp. 135-150.
- TIRADO, D., PALUZIE, E. y PONS, J. (2002): “Economic Integration and Industrial Location: the Case of Spain before World War I”, *Journal of Economic Geography*, 2, pp. 343-363.
- TIRADO, D., PONS, J. y PALUZIE, E. (2006): “Los cambios en la localización de la actividad industrial en España, 1850-1936. Un análisis desde la Nueva Geografía Económica”, *Revista de Historia Industrial*, 31, pp. 41-62.
- TITOS, M. (2005): “Las cajas de ahorros en la historia de Andalucía”, *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 132-153.
- (2004a): “La contribución del sistema financiero a la industrialización en Andalucía: una perspectiva histórica”, en GONZALEZ DE MOLINA, M. y PAREJO, A. (Eds.): *La historia de Andalucía a debate. III. Industrialización y desindustrialización de Andalucía*. Diputación Provincial de Granada, Granada, pp. 145-169.
- (2004b): *Rodríguez Acosta, banqueros granadinos, 1831-1946*. Lid, Madrid.

- (2003): *El sistema financiero en Andalucía. Tres siglos de historia (1740-2000)*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.
- (2002): “Sistema financiero”, en MARTIN, M., PAREJO, A. y ZAMBRANA, F. (dirs.): *Estadísticas del siglo XX en Andalucía*. Sevilla, Instituto de Estadística de Andalucía, pp. 761-807.
- (1999a): “La responsabilidad del sistema financiero en la desindustrialización de Andalucía”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 775-793.
- (1999b): “Banca y banqueros privados”, en P. MARTIN ACEÑA y M. TITOS (coords.), pp. 105-134.
- (1998) (dir.): *Historia Económica de Granada*. Cámara de Comercio, Granada.
- (1982): *Actividad empresarial y crecimiento económico de la Granada del siglo XIX*. Universidad de Granada, Granada.
- (1980): *Bancos y banqueros en la historiografía andaluza: notas críticas, metodológicas y documentales*. Universidad de Granada, Granada.
- (1978): *Crédito y ahorro en Granada en el siglo XIX*. Banco de Granada, Granada.
- TITOS, M. y SANCHEZ PICON, A. (1981): “El Banco de Almería. Un proyecto frustrado de la burguesía almeriense del siglo XIX”, *Anuario de Historia Contemporánea*, 8, pp. 157-204.
- TONINELLI, P. y VASTA, M. (2011): *Opening the black box of Entrepreneurship: the italian case in a historical perspective*, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica e Statistica, 628. Università degli Studi di Siena.
- TORIBIO, M.R. y SANTOS CUMPLIDO, F.J. (2001): “El desarrollo económico y el empresariado andaluz: el caso de Cádiz y Sevilla”, *Revista de Estudios Regionales*, 60, pp. 175-205.
- TORREJON, J. (2006): “Cádiz y los orígenes del ferrocarril en España”, *IV Congreso de Historia Ferroviaria*, Málaga.
- TORRES BERNIER, E. (1983): “Los orígenes del turismo andaluz”, *Revista de estudios regionales*, 12, pp. 331-365.
- TORRES VILLANUEVA, E. (2003a): “Comportamientos empresariales en una economía intervenida: España, 1936-1957”, en G. SANCHEZ RECIO y J. TASCÓN (eds.), pp. 199-224.
- (2003b): “La empresa en la autarquía, 1939-1959. Iniciativa pública versus iniciativa privada”, en BARCIELA, C. (ed.), pp. 169-216.
- (dir.) (2000): *Cien empresarios españoles del siglo XX*. LID, Madrid.
- (1997): “Funciones empresariales y desarrollo económico”, en LOPEZ, S. y VALDALISO, J. (eds.), pp. 53-84.
- TORTELLA, G. (dir.) (2014): *Historia del Seguro en España*. Fundación Mapfre, Madrid.
- (1996): “La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea”, en COMIN, F. y MARTIN ACEÑA, P. (eds.): *La empresa en la Historia de España*. Civitas, Madrid.
- (1994): *El desarrollo económico de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*. Alianza, Madrid.
- (1987): “La implantación del monopolio de explosivos en España”, *Hacienda Pública Española*, 108-109, pp. 393-410.
- (1978): “La formación de capital en España, 1874-1914: reflexiones para un planteamiento de la cuestión”, en *Hacienda Pública Española*, 55, pp. 399-415.
- (dir.) (1974): *La banca española en la Restauración*. Banco de España, Madrid.
- (1973): *Los orígenes del capitalismo en España*. Tecnos, Madrid.
- (1968): “El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial en España: 1829-1869”, *Moneda y Crédito*, 104, pp. 69-81.
- TORTELLA, G., QUIROGA, G., y MORAL-ARCE, I. (2011): “¿El empresario nace o se hace? Educación y empresarialidad en la España contemporánea”, *Revista de Historia Económica*, 29, pp. 123-153.
- TORTELLA, G. y QUIROGA, G. (eds.) (2012): *Entrepreneurship and growth: an international historical perspective*. Palgrave MacMillan, Basingstoke.
- TORTELLA, G., GARCIA RUIZ, J. L., ORTIZ VILLAJOS, J. M. y QUIROGA, G. (eds.) (2008): *Educación, instituciones y empresa. Los determinantes del espíritu empresarial*. Academia de Ciencias y Artes, Madrid.

- TRAVIS, A.; SCHROTER, H.; HOMBURG, E. y MORRIS, P. (eds.) (1998): *Determinants in the Evolution of the European Chemical Industry, 1900-1939: New Technologies, Political frameworks, Markets, and Companies*. Kluwer, Dordrecht
- VALDALISO, J.M. (2007a): “Spanish Shipping Firms in Twentieth Century: Between the Internationalisation of the Market and the Nationalism of the State”, *International Journal of Maritime History*, 19, pp. 21-42.
- (2007b): “Las navieras españolas en el espejo británico (c. 1860-1914): la transferencia de capitales, sistemas de gestión y modelos de financiación en una industria internacionalizada”, *Tst: Transportes, Servicios y telecomunicaciones*, 13, pp. 94-121.
- (2005): “El espíritu emprendedor en España: un análisis histórico”, en SASTRE CASTILLO, M. (coord.), pp. 115-145.
- (2004): “Grupos empresariales y relaciones banca-industria en España durante el franquismo: una aproximación microeconómica”, *Información Comercial Española*, 812, pp. 163-178.
- (2003): “El factor empresarial y la industrialización del País Vasco (1841-1914)”, en CASPISTEGUI, F. y LARRAZA, M. M. (eds.), pp. 31-63.
- (2002): “Grupos empresariales, marco institucional y desarrollo económico en España en el siglo XX: los negocios de la familia Aznar (c. 1937-1983)”, *Revista de Historia Económica*, 20, 3, pp. 577-624.
- (2000): “The Rise of Specialist Firms in Spanish Shipping and Their Strategies of Growth, 1860 to 1930”, *Business History Review*, 74, pp. 267-300.
- (1999a): “Catalanes, bilbaínos y sevillanos en el cabotaje regular español del siglo XIX”, en M. GUTIERREZ (coord.), pp. 640-655.
- (1999b): “Orígenes y desarrollo de la historia empresarial en España”, *Príncipe de Viana*, 17, pp. 91-117.
- (1996): “Las diversas caras de la historia empresarial en España. Un comentario sobre algunas publicaciones recientes”, *Revista de Historia Industrial*, 9, pp. 175-182.
- (1993a): “Los orígenes del capital invertido en la industrialización de Vizcaya, 1879-1913”, *Revista de Historia Industrial*, 4, pp. 159-172.
- (1993b): “Algunas reflexiones acerca de la Historia empresarial y su desarrollo en España”, *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 417-433.
- (1988): “Grupos empresariales e inversión de capital en Vizcaya, 1886-1913”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 11-40.
- VALDALISO, J.M. y GARCIA RUIZ, J. L. (2013): “El espíritu empresarial en la historia económica española”, *Revista de Historia Industrial*, 51, pp. 15-18.
- VALDALISO, J.M. y LOPEZ, S. (2007): *Historia económica de la empresa*. Crítica, Barcelona.
- VASTA, M. y BACCINI, A. (1997): “Banks and industry in Italy, 1911-36: new evidence using the interlocking directorates technique”, *Financial History Review*, 4, pp. 139-159.
- VAZQUEZ, J. A. (1980): “Creación de sociedades e inversión en Asturias (1886-1973). El auge de fin de siglo”, *Investigaciones Económicas*, 12, pp. 165-181.
- VELARDE, J. (dir.) (1982): *Decadencia y crisis de Andalucía: una interpretación económica*. Instituto de Desarrollo Regional, Sevilla.
- VELASCO, R. (1997): “M. Agustín Heredia y la industrialización en el Sur: Economía política de las políticas comerciales”, en A. ESTRUCH y G. BEL (coords.), pp. 167-182.
- VICENS VIVES, J. (1959): *Manual de Historia Contemporánea*. Teide, Barcelona.
- VICENS VIVES, J. y LLORENS, M. [1958] (1980): *Industrials i Polítics*. Vicens-Vives, Barcelona.
- VIDAL, J. (dir.) (2005): *Cien empresarios valencianos*. LID, Madrid.
- VON THUNEN, J. [1826] (1966): *The Isolated State*. Pergamon, Oxford.
- VV. AA. (1994): *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien Años de Historia*. Fundación Sevillana de Electricidad, Sevilla.
- VV. AA. (1990): *Homenaje al profesor J. Sánchez-Lafuente*. Universidad de Málaga, Málaga.
- VV. AA. (1989) *Haciendo historia: homenaje al profesor Carlos Seco*, Universidad Complutense, Madrid.

- VV. AA. (1981): *La industrialización europea. Estadios y tipos*. Crítica, Barcelona.
- WASSERMAN, S. y FAUST, K. (2013): *Análisis de redes sociales. Métodos y aplicaciones*. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- WEBER, A. (1929): *Theory of the Location of Industries*. The University of Chicago Press, Chicago.
- WEBER, M. [1904] (2006): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Alianza Editorial, Madrid.
- WILLIAMSON J. G. (1965): “regional inequality and the process of national development: a description of the patterns”, *Economic Development and Cultural Change*, 13, pp. 3-43.
- WILLIAMSON, O. (1981): “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”, *American Journal of Sociology*, 87, pp. 548-577.
- (1979): “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 233-262.
- WINDOLF, P. (2009): “Coordination and control in corporate networks: United States and Germany in comparison, 1896-1938”, *European Sociological Review*, 25, pp. 443-457.
- (2002): *Corporate networks in Europe and the United States*. Oxford University Press, New York.
- WRIGLEY, E. A. (1962): *Industrial Growth and Population Change*. Cambridge University Press, Cambridge.
- ZAMBRANA, J.F. (2008): *De los Rompedizos a Hojiblanca. Cincuenta años de la Cooperativa Nuestra Señora de Los Remedios de Antequera, 1958-2008*.
- (2004): “La inserción de España en el mercado internacional de los aceites vegetales: una perspectiva de la crisis del olivar tradicional, 1950-1986”, *Revista de Historia Industrial*, 26, pp. 141-182
- (2003): “Continuidad y cambio en las industrias del aceite de oliva español, 1830-1996”, en C. BARCIELA y A. DI VITTORIO (eds.), pp. 279-312.
- (2000): “De grasa industrial a producto de mantel: transformaciones y cambios en el sector oleíco español, 1830-1986”, *Revista de Historia Industrial*, 18, pp. 13-38.
- (1999): “La industria del aceite de oliva en Andalucía durante el primer franquismo, 1939-1952”, en A. PAREJO y A. SANCHEZ PICON (eds.), pp. 441-463.
- (1993): “Las industrias de los aceites y grasas vegetales en España: un desarrollo limitado, 1850-1957”, *Revista de Historia Industrial*, 4, pp. 57-90.
- (1987): *Crisis y modernización del olivar español: 1870-1930*. Ministerio de Agricultura, Madrid.
- (1984): “El aceite de oliva y su dependencia del mercado internacional de las grasas vegetales. Un análisis histórico, 1861-1935”, *Agricultura y Sociedad*, 33, pp. 159-196.
- (1981): “La fabricación de aceite de oliva en España, 1870-1930”, *Agricultura y sociedad*, 19, pp. 267-361.
- ZAMBRANA, J.F. y PAREJO, A. (1994): “La modernización del aceite en España en los siglos XIX y XX”, en J. NADAL y J. CATALAN (eds.), pp. 13-42.
- ZAMBRANA, J.F. y RIOS, S. (2006): *El sector primario andaluz en el siglo XX*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.
- ZAPATA, S. (2010): *La revolución vitivinícola y sus efectos sobre el negocio corchero*, Documento de Trabajo de la AEHE, DT-1002.
- (2001): “La madera en España (c. 1850- c. 1950). Un primer esbozo”, *Revista de Historia Económica*, 19, pp. 287-343.
- (1996a): “Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses”, *Revista de Historia Industrial*, 10, pp. 37-68.
- (1996b): “Especialización agraria sin industria: éxito y fracaso de la economía extremeña en los siglos XIX y XX”, en ZAPATA (ed.), pp. 653-694.
- (ed.) (1996): *La industria de una región no industrializada: Extremadura, 1750-1990*. Universidad de Extremadura, Cáceres.
- (1986): “El alcornoque y el corcho en España, 1850-1935”, en GARRABOU, R., BARCIELA, C. y JIMENEZ BLANCO, J. I. (eds.): *Historia Agraria de la España*

- contemporánea*. 3. *El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*. Crítica, Barcelona, pp. 230-279.
- (1985): *La producción agraria en Andalucía Occidental y Extremadura, 1874-1935*. Universidad Complutense, Madrid.
- ZARNOWITZ, V. (1996): *Theory, History, Indicators, and Forecasting*. University of Chicago Press, Chicago.
- (1985): “Recent Work on Business Cycles in Historical Perspective: A Review of Theories and Evidence”, *Journal of Economic Literature*, 13, pp. 523-580.
- (1961): “Cyclical Aspects of Incorporations and the Formation of New Business Enterprises”, en G. MOORE, (1961a) (ed.): *Business Cycle Indicators Vol. I*. Princeton University Press, Princeton, pp. 386-419.
- ZOIDO, I. (2013): *Cine y políticas públicas durante el franquismo. Un acercamiento al caso almeriense*. Trabajo Tutelado de Iniciación a la Investigación, inédito. Universidad de Jaén.

Índice de cuadros e ilustraciones.

Cuadro 2.1. Correlación entre capital de constitución (A), número de sociedades creadas (B) y otras variables productivas (PIB) y de inversión en España, 1886-1959.....	61
Gráfico 2.1. Diferencias (%) entre la nueva serie de sociedades constituidas en Andalucía (1886-1959) y las series construidas a partir de las <i>Estadísticas</i> y por Garrués, Hernández y Martín (2002).....	69
Gráfico 2.2. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades por habitante en Andalucía, Cataluña, Madrid y País Vasco.....	73
Gráfico 2.3. Número de sociedades constituidas (CO) y capital neto, Andalucía, 1874-1885.....	78
Cuadro 2.2. Correlaciones entre magnitudes andaluzas, 1900-1959.....	80
Gráfico 2.4. Constituciones (SOC. CO) y disoluciones (SOC. DI) de sociedades en Andalucía, 1886-1959.....	80
Gráfico 2.5. Capital Neto (anual y acumulado) de las sociedades registradas en Andalucía, 1886-1959.....	81
Cuadro 2.3. Contrastes de raíz unitaria (capital neto).....	82
Gráfico 2.6. Componente cíclico de capital neto.....	83
Cuadro 2.4. Ciclos de inversión societaria en Andalucía, 1886-1959.....	84
Cuadro 2.5. Creación de sociedades en Andalucía durante la Guerra Civil.....	89
Gráfico 2.7. Capital de constitución de sociedades en Andalucía y España, 1886-2002.....	93
Gráfico A.2.8. Producto industrial per cápita de España (IPIES) y Andalucía (IPIAN), 1900-1970.....	93
Gráfico 2.8. Renta per cápita andaluza con respecto a la española y a la de la Unión Europea (15 socios).....	94
Cuadro A.2.1. Diferencias entre fecha de constitución ante notario e inscripción en el registro.....	97
Cuadro A.2.2. Número de empresas y capital societario (millones de pesetas de 1913) en Andalucía, 1886-1959.....	98
Cuadro A.2.3. Fases de los ciclos de capital neto.....	100
Gráfico A.2.1. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Andalucía Occidental.....	101
Gráfico A.2.2. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Andalucía Oriental.....	102
Gráfico A.2.3. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Cataluña.....	103
Gráfico A.2.4. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en el País Vasco.....	104
Gráfico A.2.5. Capital de constitución (pesetas de 1913) de sociedades per cápita en Murcia, Navarra, Valencia y Zaragoza.....	105
Cuadro 3.1. Sociedades anónimas y limitadas, en porcentaje sobre el total de sociedades mercantiles constituidas en España (ESP) y Andalucía (AND) 1886-1959.....	114
Cuadro 3.2. Estructura jurídica (%) de las nuevas sociedades, capital fundacional y capital neto. Andalucía, 1886-1959.....	115
Cuadro 3.4. Tamaño medio (en miles de pesetas de 1913) de las sociedades constituidas en Andalucía (AND) y España (ESP) entre 1886 y 1959, por formas jurídicas.....	120

Cuadro 3.5. Tamaño medio de constitución y neto (en miles de pesetas de 1913) de las sociedades registradas en Andalucía entre 1886 y 1959, por formas jurídicas	122
Cuadro 3.6. Estructura empresarial de Andalucía, 1886-1959, por tamaño de constitución y neto (en %)	123
Cuadro 3.7. Distribución por sectores (%) de las cincuenta mayores sociedades registradas en Andalucía, 1886-1959	128
Cuadro 3.8. Estructura sectorial de la empresa andaluza, en número de sociedades registradas y capital neto (%), 1886-1959	133
Cuadro 3.9. Cambios en la estructura sectorial de la empresa andaluza, en número de sociedades constituidas y capital neto (%), 1886-1959	134
Cuadro 3.10. Estadística descriptiva de las redes de las mayores empresas andaluzas y españolas, entre 1886 y 1959	141
Cuadro 3.11. Grado de centralidad (G.C.) y de intermediación (G.I.) de las redes de los sectores representados en las mayores empresas andaluzas y españolas, 1886-1959	143
Cuadro 3.11. Grado de centralidad (G.C.) y de intermediación (G.I.) de los sectores representados en la red de constitución de todas las sociedades registradas en Andalucía	146
Cuadro A.3.1. Sociedades constituidas y capital fundacional (millones de pesetas de 1913), por formas jurídicas. España, 1886-1959	152
Cuadro A.3.2. Sociedades constituidas y capital fundacional (millones de pesetas de 1913), por formas jurídicas. Andalucía, 1886-1959	152
Cuadro A.3.3. Sociedades constituidas, capital fundacional y neto (millones de pesetas de 1913), por formas jurídicas. Andalucía, 1886-1959	153
Cuadro A.3.4. Mayores empresas andaluzas en 1917, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)	154
Cuadro A.3.5. Mayores empresas andaluzas en 1930, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)	155
Cuadro A.3.6. Mayores empresas andaluzas en 1948, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)	156
Cuadro A.3.7. Mayores empresas andaluzas en 1948, por activos netos (en millones de pesetas de 1913)	157
Cuadro A.3.8. Distribución sectorial de las empresas andaluzas situadas entre las 200 mayores empresas españolas, número (Nº) y activos netos (AN), en %	158
Cuadro A.3.9. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1886-1913 (capital neto)	159
Cuadro A.3.10. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1914-1935 (capital neto)	160
Cuadro A.3.11. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1936-1959 (capital neto)	161
Cuadro A.3.12. Mayores empresas registradas en Andalucía, 1886-1959 (capital neto)	162
Cuadro A.3.13. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1886-1959)	163
Cuadro A.3.14. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1886-1913)	164
Cuadro A.3.15. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1914-1935)	165
Cuadro A.3.16. Matriz de correlación de constitución de sociedades, por sectores (1936-1959)	166

Mapa 4.1. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 2003-11	179
Mapa 4.2. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 1886-1913	179
Mapa 4.3. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 1914-35	180
Mapa 4.4. Creación anual de sociedades por diez mil habitantes, Andalucía, 1936-59	180
Mapa 4.5. Distribución del capital societario neto por municipios (%), 1886-1959 ..	184
Mapa 4.6. Capital neto anual por habitante (pesetas de 1913), Andalucía 1886-1913	184
Mapa 4.7. Capital neto anual por habitante (pesetas de 1913), Andalucía 1914-35 ..	185
Mapa 4.8. Capital neto anual por habitante (pesetas de 1913), Andalucía 1936-59 ..	185
Mapa 4.9. Sistemas empresariales redistribuidores, mineros y otros	187
Mapa 4.10. Sistemas empresariales agroalimentarios	199
Cuadro 4.1: Estructura sectorial del sistema empresarial cordobés (1886-1959) y capital neto (en millones de pesetas de 1913) con y sin <i>SECEM</i> y <i>CENEMESA</i>	206
Cuadro 4.2: Sistemas empresariales del eje del Guadalquivir	208
Cuadro 4.3. Estructura sectorial de los principales sistemas empresariales mineros andaluces, en número de sociedades y capital neto (millones de pesetas de 1913), sin considerar la minería, 1886-1959	225
Cuadro 4.4. Medidas de densidad de la red empresarial andaluza (por distritos)	232
Cuadro 4.5. Sistemas empresariales con mayor grado de intermediación (G.I.)	233
Cuadro A.4.1. Municipios andaluces con mayor inversión empresarial (capital neto, en pesetas de 1913), 1886-1959	238
Cuadro A.4.2. Sociedades creadas, capital neto (millones de pesetas de 1913) y población de los sistemas empresariales andaluces	239
Cuadro A.4.3. Estructura sectorial (número y capital neto, en millones de pesetas de 1913) de los principales sistemas empresariales andaluces	241
Cuadro A.4.4. Localización de la actividad empresarial por sectores y sistemas (capital neto % sobre el total del sector en Andalucía)	246
Cuadro. A.4.5. Especialización sectorial de los principales sistemas empresariales andaluces	247
Gráfico A.4.1. Relaciones entre los principales sistemas empresariales, 1886-1959 ..	248
Gráfico 5.1. Relación entre el indicador de empresarialidad de Andalucía (IEA) y el de España (IEE), 1886-2008	268
Cuadro 5.1. País de residencia de los socios fundadores de las empresas andaluzas ..	271
Cuadro 5.2. Regiones de residencia de los socios fundadores de las empresas andaluzas	272
Cuadro 5.3. Categoría socio-profesional de los fundadores de las empresas andaluzas	273
Cuadro 5.4. Porcentaje de socios con estudios superiores sobre el total de fundadores de compañías mercantiles en Andalucía, 1886-1959	274
Cuadro 5.5. Política y género de los fundadores de empresas en Andalucía, 1886-1959	278
Cuadro 5.6. Indicadores estadísticos de la red de creación de empresas andaluza, 1886-1959	282
Cuadro 5.7. Senadores y congresistas entre los miembros de la red, por número de sociedades creadas en Andalucía, 1886-1959	292

Cuadro 5.8: Redes de creación de sociedades en Andalucía, 1886-1959	296
Cuadro A.5.1. Sociedades creadas por 10 mil habs. en Andalucía (IEA) y España (IEE)	310
Cuadro A.5.2. Sociedades creadas por 10 mil habs. en Andalucía, por provincias ...	311
Cuadro A.5.3. Sociedades creadas por 10 mil habs. en distintas provincias españolas	314
Cuadro A.5.4. Condición socio-profesional de los socios de las empresas andaluzas, vizcaínas y navarras, antes de 1914	320
Cuadro A.5.5. Indicadores estadísticos de la red de consejeros de sociedades anónimas andaluzas	320
Cuadro A.5.6. Grado de centralidad (G.C.) de los principales actores de la red de socios, por periodos	321
Cuadro A.5.7. Grado de intermediación (G.I.) de los principales actores de la red de socios, por periodos	322
Cuadro A.5.8. Grado de cercanía (C.I.) de los principales actores de la red de socios, por periodos	323
Cuadro A.5.9. Centralidad de vector propio (B) de los principales actores de la red de socios, por periodos	324
Cuadro A.5.10. Grado de centralidad (G.C.) de los principales actores de la red de consejeros comunes de sociedades andaluzas	325
Cuadro A.5.11. Grado de intermediación (G.I.) de los principales actores de la red de consejeros comunes de sociedades andaluzas	325
Cuadro A.5.12. Lugar de residencia de los socios de la red, 1886-1959, por número de empresas	326
Cuadro A.5.13. Principales socios de la región, por número de constituciones (CO) y periodos*	327
Cuadro A.5.14. Principales socios de la región, por número de constituciones (CO), 1886-1959*	328
Cuadro A.5.15. Principales socios de la región, por capital aportado (millones de pesetas de 1913) a la constitución de sociedades, 1886-1959*	329
Cuadro A.5.16. Categoría socio-profesional de los socios de la red, por número de empresas constituidas, 1886-1959	330
Cuadro A.5.17. Porcentaje de socios con estudios superiores de los socios de la red, por número de sociedades constituidas, 1886-1959	330
Gráfico A.5.1. Índice de empresariedad de Andalucía (IEA), 1886-1959 (sociedades creadas por millón de habitantes)	331
Gráfico A.5.2. Índices de empresariedad de Andalucía y otras regiones españolas, 1886-1959 (socs. por millón de habs.)	332
Gráfico A.5.3. Índices de empresariedad de Andalucía y otras regiones españolas (socs./millón de habs.)	333
Gráfico A.5.4. Egonet de Velasco Sotillos*	334
Gráfico A.5.5. Egonet de Manuel Rodríguez Acosta Palacios*	334
Gráfico A.5.6. Redes sevillanas y gaditanas (configuración tipo <i>branch</i>) *	335
Gráfico A.5.7. Red de Pedro Beca Gutiérrez (configuración tipo <i>hub</i>) *	335
Gráfico A.5.8. Redes granadinas (configuración tipo <i>web</i>) *	336
Gráfico A.5.9. Red Silva (configuración tipo <i>web</i>) *	336
Gráfico A.5.10. Red Martín Navarro (configuración tipo <i>bisagra</i>) *	337
Gráfico A.5.11. Red Taillefer (tipo mixto) *	337
Cuadro AP.1. Clasificación de actividades económicas	350
Cuadro AP.2. Clasificación de actividades económicas del sector agroalimentario ...	351

Gráfico Ad.19. Evolución del capital societario neto (miles de pesetas de 1913) del sector agricultura y pesca, 1886-1959434

