

Artículo

Las dinámicas empresariales del crecimiento económico de Madrid (1886-1935)

Jorge Hernández-Barahona (jorgeh05@ucm.es)*

Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia

Águeda Gil-López (aguegil@ucm.es)

Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia

Elena San Román López (esanroma@ucm.es)

Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido: 14 de julio de 2023

Aceptado: 22 de febrero de 2024

On-line: 15 de abril de 2024

Códigos JEL:

N9

O18

R11

Palabras clave:

Demografía empresarial

Crecimiento económico

Madrid

Primer tercio siglo xx

JEL classification:

N9

O18

R11

Keywords:

Business demographics

Economic growth

Madrid

First third 20th century

R E S U M E N

Este artículo analiza la composición y evolución del tejido empresarial de Madrid entre 1886 y 1935, una etapa de crecimiento y modernización cuyo alcance y singularidad empresarial aún desconocemos. A partir del Registro Mercantil de Madrid desvelamos el perfil de las empresas que protagonizaron este período, clave para la configuración del capitalismo español. Nuestras conclusiones muestran que la transformación de Madrid se apoyó en la temprana difusión de la sociedad anónima, la diversificación empresarial y el avance de la mediana empresa. Todas estas dinámicas se aceleraron tras la Primera Guerra Mundial, que impactó sobre el desarrollo empresarial madrileño de forma positiva, más intensa y duradera que en el resto de España.

© 2024 The Author(s)

The business dynamics of Madrid's economic growth (1886-1935)

A B S T R A C T

This paper analyses the composition and evolution of Madrid's business structure between 1886 and 1935, a time of growth and modernisation whose business scope and uniqueness remains unknown. Using the Madrid Mercantile Registry, we reveal the profile of the companies in this period, key to the configuration of the Spanish capitalism. Our conclusions show that Madrid's transformation was supported by an early diffusion of the stock company, a remarkable business diversification, and the progress of medium-sized enterprises. All these dynamics accelerated after the First World War, which had a positive, more intense, and lasting impact on business development in Madrid than in the rest of Spain.

© 2024 The Author(s)

* Autor para correspondencia.

<https://doi.org/10.33231/j.ihe.2024.03.003>

1. Introducción

El primer tercio del siglo xx constituye una de las etapas más interesantes y convulsas de la historia contemporánea de España y un momento clave en la configuración de la estructura económica del país (Molina, 2019). La crisis de la hegemonía económica liberal, consecuencia del fracaso de la Restauración, dio paso a un modelo económico de rasgos propios: al proteccionismo que había caracterizado a la Europa y a la España finisecular se añadió una orientación nacionalista, reforzada por políticas de fomento de la producción nacional (San Román, 1999). En este cambio de escenario económico, Madrid reforzó su hegemonía en el sector financiero y de los servicios e inició un proceso industrializador que, con el tiempo, le permitiría convertirse en una de las principales zonas industriales de España (García Delgado, 1990; García Ruiz, 2006; Otero Carvajal y Pallol, 2010). Sin duda, la consolidación de Madrid como actor central de la economía y finanzas nacionales durante esta época fue impulsada por su creciente capacidad para atraer capitales gracias a su condición de capital (Bahamonde y Otero Carvajal, 1989). La actividad económica e industrial de la región despegó especialmente tras la Primera Guerra Mundial: hasta entonces la industrialización había sido débil y se había basado en industrias y pequeños talleres tradicionales y artesanos. Después del conflicto, Madrid comenzó a superar su configuración preindustrial y su tradición «burocrática y rentista» (García Delgado, 1990, p. 234) gracias al desarrollo de ciertos sectores, como la construcción y el químico, que sentaron las bases de la auténtica industrialización (García Ruiz, 2006). Como resultado, a la altura de 1930 el PIB per cápita madrileño ya duplicaba al español (Escudero y Simón, 2012).

El proceso de modernización económica de Madrid durante el primer tercio del siglo xx recibió notable atención durante los años 1980-2000. A la inicial mirada de conjunto sobre la capital le siguieron algunos estudios sobre sectores estratégicos, como el comercio (Cristóbal, 1984), la electricidad (Aubanel, 1992) o la construcción (Gómez Mendoza, 1986). Desde entonces, el interés investigador por la economía madrileña de la época pasó a segundo plano¹. Este giro ha dejado sin responder algunas preguntas sobre la forma en que se produjo la industrialización de la región antes del franquismo (García Delgado, 1990; Serrano, 1989) o sin desentrañar el alcance, singularidad y características del crecimiento y diversificación de su tejido empresarial en el primer tercio del siglo (García Delgado, 1990, p. 283). La ausencia de un estudio que explote de forma íntegra los datos del Registro Mercantil de Madrid (RMM) explica, en parte, estas carencias (García Delgado, 1990; García Ruiz, 2006; Tortella *et al.*, 2008).

Abordamos ahora este vacío historiográfico, analizando las características y la transformación del tejido empresarial madrileño durante el período 1886-1935. En particular, analizamos la evolución del número y perfil —forma jurídica, actividad económica y tamaño— de las sociedades constituidas para identificar las dinámicas empresariales que caracterizaron el proceso de crecimiento regional y que contribuyeron a configurar el capitalismo español. Nuestro marco temporal, que arranca con la implantación del Código de Comercio de 1885, nos permite, además, abrir la *caja negra* del proceso de modernización eco-

nómica de la capital y detallar su transformación empresarial, que acompañó al crecimiento económico de la región.

La literatura ha estudiado la dimensión empresarial del crecimiento económico a través de cuatro principales dinámicas: el aumento de la creación de empresas, la expansión de formas jurídicas modernas, la diversificación productiva y el tamaño empresarial. Si bien existe un consenso generalizado en torno al vínculo positivo entre las tres primeras dinámicas y el crecimiento económico, el tamaño empresarial ha generado mayor debate. Nuestra investigación revela que el crecimiento económico de Madrid durante el período 1886-1935 cumple los tres primeros supuestos y, respecto a la dimensión de las compañías, apunta hacia la mediana empresa como protagonista del proceso de modernización. Este trabajo, además, contribuye a una mejor comprensión del impacto de la Primera Guerra Mundial sobre la economía madrileña, mostrando que el conflicto facilitó un crecimiento y modernización empresarial más intenso y duradero que el que se produjo en el conjunto del país.

Hemos estructurado el trabajo en cinco apartados. Tras esta introducción, el apartado 2 ofrece un estado de la cuestión sobre la relación entre tejido empresarial y crecimiento económico. El apartado 3 presenta un análisis crítico de las fuentes. El apartado 4 mide el tejido empresarial de Madrid entre 1886 y 1935, analizando las dinámicas empresariales del crecimiento económico regional. Por último, el apartado 5 recoge nuestras conclusiones.

2. Tejido empresarial y crecimiento económico

Tradicionalmente, el crecimiento económico se ha explicado a través de procesos acumulativos de factores productivos y desarrollo tecnológico. Sin embargo, la literatura ha incorporado progresivamente nuevas variables explicativas: los modelos de crecimiento endógeno han estudiado la inversión tecnológica (Romer, 1986), el capital humano (Lucas, 1988), el gasto público (Barro, 1990) y el comercio internacional (Rivera-Batiz y Romer, 1991), entre otros.

Uno de estos nuevos factores de crecimiento es el tejido empresarial, al que Schumpeter (1934) ya atribuyó un papel central en sus teorías descriptivas sobre el progreso económico. En concreto, el interés se ha centrado en la figura del empresario, que determina el crecimiento de las economías a través de la organización y desarrollo de sus estructuras productivas (Acs y Sanders, 2021; Dau y Cuervo-Cazurra, 2014). Existe, además, abundante evidencia que relaciona las dinámicas empresariales con el crecimiento y desarrollo económicos. En efecto, desde los años 1990 numerosos estudios han mostrado el efecto positivo de la creación de empresas sobre el crecimiento económico (Audretsch y Thurik, 1998; Fritsch, 2008), la innovación y modernización del tejido productivo (Fritsch y Mueller, 2004; Wong *et al.*, 2005) y la creación de empleo (Acs y Mueller, 2008; Fritsch *et al.*, 2005). Así, la evolución del número de sociedades se considera un indicador del ciclo schumpeteriano y de las fluctuaciones de la inversión (Turriago, 1994). Respecto a las formas societarias, la presencia de sociedades anónimas se ha interpretado como un indicador fundamental de modernización y desarrollo económico y social (Jiménez Araya, 1974; Tafunell, 2005). Guinnane *et al.* (2007) apuntaron también a la sociedad de responsabilidad limitada como forma jurídica vinculada al crecimiento.

¹ Sin obviar trabajos como Díaz de Liaño y Díez-Ortells (2016) o Torres (2017), entre otros.

El cambio estructural es otro de los catalizadores del desarrollo económico. Su conexión con el tejido empresarial estriba en la diversificación productiva y en la expansión de sectores de mayor valor añadido y contribución a las mejoras de productividad (Landes, 2015; Rodrik, 2007; Szirmai, 2012). Esta diversificación, especialmente la correspondiente al sector industrial manufacturero, tiene un impacto notable sobre las dinámicas económicas regionales (Daniele y Malanima, 2014). El efecto positivo se traduce, por el lado de la oferta, en un aumento de la productividad y, por el de la demanda, en la ampliación del mercado y de la demanda agregada (Ortiz, 2016). A ello se debe añadir que, debido a la acumulación de capitales asociada al proceso de diversificación económica, las ventajas comparativas evolucionan en favor de los bienes intensivos en capital (Chenery *et al.*, 1986).

Como se ha señalado anteriormente, la relación entre crecimiento económico y tamaño empresarial ha generado mayor controversia. La obra de Alfred Chandler (1977 y 1990) enfatiza el papel de la gran empresa en el crecimiento económico norteamericano a través de las economías de escala y diversificación. A partir de sus obras pioneras, multitud de estudios han tratado de determinar el papel de la «empresa moderna» en el crecimiento económico de otros países². En el contexto particular de Europa, el paradigma chandleriano ha encontrado muchos oponentes, especialmente en aquellos países cuyas características institucionales, mercados de capital y condiciones del mercado doméstico han construido un contexto muy distinto al norteamericano. En concreto, Binda (2013), Binda y Colli (2013), Caruana *et al.* (2011) y Fernández-Pérez y Puig (2004) han señalado a las pymes como pilar del crecimiento en los países del sur de Europa. En definitiva, la relación entre el tamaño empresarial y el crecimiento económico viene claramente condicionada por el contexto.

3. Fuentes

Este trabajo se ha realizado a partir de los datos del RMM obtenidos en el marco de un proyecto dirigido por Gabriel Tortella (2008-2012). En concreto, la base recoge la información contenida en los libros 1-265 de las 7038 sociedades registradas en Madrid entre 1886 y 1935.

La principal ventaja de nuestra fuente radica en la relación exhaustiva (que no completa) y homogénea de empresas, empresarios y capitales invertidos a nivel regional (Martín *et al.*, 2003; Montojo y Herrero, 2002). Entre sus limitaciones destacan la escasa cobertura de los sectores tradicionales, no ejercidos a través de sociedad jurídicamente constituida, y su carácter regional, que dificulta su uso a escala nacional y las comparaciones interregionales. A ello se debe añadir, para el caso que nos ocupa, el posible sesgo de registro de las sociedades hacia Madrid debido a su capitalidad.

Para suavizar las deficiencias que muestra nuestra fuente principal, empleamos de forma complementaria los anuarios financieros y de sociedades anónimas (AFSA) y el *Informe de 1919 de las comisiones de Movilización del Arma de Artillería*. La primera de las fuentes, junto con los datos de Tafunell (2005), permite contextualizar los resultados de Madrid en la

estructura económica española, mientras que la segunda incorpora información relevante sobre el desarrollo industrial efectivo de la región.

Los AFSA son un directorio de las sociedades anónimas que operan en el país, clasificadas por provincias y actividades económicas, una rica fuente estadística de la época al contar con un amplio grado de cobertura y una gran cantidad de información cuantitativa y cualitativa (*id.*). Esta fuente presenta dos limitaciones básicas: por un lado, al no ser un censo oficial ni obligatorio, el recuento de empresas es limitado; por otro lado, los datos son suministrados por las propias sociedades, resultando en una información irregular —abundante en unos casos y escasa en otros— y posiblemente subjetiva (Carreras y Tafunell, 1993; Tafunell, 1996).

Por su parte, el *Informe de 1919 de las comisiones de Movilización del Arma de Artillería* ofrece un censo de industrias elaborado por los militares a raíz de las necesidades bélicas que generó la Primera Guerra Mundial. La fuente recoge las valiosas impresiones de los militares sobre el estado de la industria civil española de la época tras visitar las principales fábricas y recoger sus datos. También incluye las memorias industriales realizadas por las comisiones para las ocho regiones militares de España. La división territorial militar, distinta a la geográfica, y el volumen desigual de información por regiones y sectores son algunas de sus limitaciones (San Román, 1993). El informe provincial de Madrid es, sin embargo, uno de los más extensos, reflejo de la importancia de su industria y del detalle con que los militares la investigaron.

Siendo conscientes de las limitaciones de las fuentes, consideramos que su uso conjunto permite cierta triangulación y suaviza las deficiencias que presentan de forma independiente.

4. Dinámicas empresariales del crecimiento económico de Madrid (1886-1935)

4.1. Número de sociedades constituidas

Durante el siglo XIX, Madrid se erigió como centro redistribuidor de recursos y personas a escala nacional, nudo de la red ferroviaria y telegráfica española, sede de las principales compañías mercantiles y financieras del país y epicentro de la burocracia estatal (Otero Carvajal y Pallol, 2010). Estas condiciones se encuentran en el origen del crecimiento y transformación de su tejido empresarial entre 1886 y 1935. En estos años la constitución neta de sociedades en Madrid muestra una tendencia creciente, con dos saltos de escalón en los años 1898 y 1916 (figura 1). Como sucedió a nivel nacional, la crisis colonial y la Primera Guerra Mundial fueron dos momentos de importante crecimiento económico e inversión, que impulsaron la creación de compañías. Respecto al primero, existe un consenso generalizado en torno a la rápida recuperación económica del país tras la pérdida de las colonias, un proceso facilitado por la repatriación de capitales, la expansión financiera y el proceso de nacionalización de activos (Maluquer de Motes, 1999). La evolución del tejido empresarial madrileño en el contexto intersecular requiere prestar especial atención al ámbito bancario. En efecto, en el contexto del pánico bancario internacional de principios de la década de 1890 se observa una caída en la constitución de empresas en la capital. Cabe señalar que el Banco Baring, uno de los más afectados por la crisis, había desempeñado un papel relevante en la econo-

² Un extenso repaso se puede encontrar en Chandler *et al.* (1997) y Cassis *et al.* (2016). Para el caso español destacan Binda *et al.* (2016), Carreras (1996), Carreras y Tafunell (1993) y Carreras *et al.* (2003).



Figura 1. Número de sociedades constituidas netas en España y Madrid (1886-1935).

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012) y Tafunell (2005).

mía española, y concretamente en la madrileña, durante el siglo XIX (Tortella, 1997)³. Como han señalado Comín y Cuevas (2014), Madrid fue junto a Barcelona la región española más afectada por la desaparición de bancos pequeños y medianos durante aquellos años. En la capital, la crisis afectó particularmente al comercio y la industria alimentaria, las principales actividades de la región, que concentraron más de la mitad de las empresas desaparecidas entre 1890 y 1895.

Si la contracción empresarial de inicios de los años 1890 requiere atender a las dinámicas bancarias, su posterior expansión merece la misma consideración. El fuerte crecimiento del tejido empresarial que siguió a la crisis también fue reforzado por un sistema bancario que optó definitivamente por Madrid como centro de operaciones (García Delgado, 1989). En la capital nacieron entidades de gran importancia, como el Banco Hispano Americano, y se consolidaron las sedes centrales de los bancos extranjeros establecidos previamente en el país. Madrid se convirtió así en una auténtica capital financiera que ejerció un fuerte poder de atracción sobre numerosas nuevas empresas. Este fenómeno posibilitó un despegue societario notablemente más intenso en Madrid que en el conjunto del país en términos relativos: la tasa de crecimiento del número de sociedades constituidas entre 1896 y 1902 fue más de cinco veces superior en la capital. Tras esta fase de fuerte expansión del tejido empresarial, el ritmo de constitución de sociedades en la serie nacional y madrileña se estabilizó hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial.

A diferencia de la crisis colonial, el impacto de la Gran Guerra en la economía española ha generado cierto debate. Tradicionalmente, desde el punto de vista coyuntural, se ha consi-

derado que la guerra coincidió con un período de importante prosperidad económica en España, que se tradujo en la mejora de la balanza comercial, el crecimiento del PIB y la creciente nacionalización de activos (Roldán y García Delgado, 1973). Sin embargo, distintas estimaciones realizadas durante los años ochenta moderaron este optimismo (Carreras, 1984; Tena, 1985). Tampoco existe consenso respecto al efecto a medio y largo plazo de la guerra. Por una parte, Catalán (1993, p. 117) sostiene que fue «inequívocamente positivo» para la posterior diversificación industrial del país. Por contra, Mirás (2005) y Pereira (2015) resaltan que el conflicto europeo benefició a unos pocos, pero no modernizó la estructura industrial ni mejoró el bienestar económico y social de una población que sufrió inflación, escasez de subsistencias y deterioro de su capacidad adquisitiva⁴. Para Cataluña, incluso, la guerra se interpretó como una «oportunidad perdida», pues las perspectivas sobre la evolución de la demanda interna limitaron las inversiones industriales (Calvo, 1988, p. 36; Nadal y Fontana, 1980).

En Madrid, los datos del RMM muestran un impacto positivo a largo plazo del conflicto sobre la evolución del número de sociedades constituidas netas, que inicia un proceso de divergencia respecto a la serie nacional. En 1916 la serie madrileña alcanzó, como la española, cifras sin parangón en los años previos. A diferencia de lo señalado por Serrano (1989), el efecto expansivo inicial de la guerra en la capital no solo alcanzó al nacional, sino que incluso lo superó⁵. Además, el impacto de la guerra en Madrid no fue efímero: el promedio anual de

³ El Banco Baring, a través de su representante en Madrid, Enrique O'Shea, participó en importantes operaciones de financiación al Gobierno español. Precisamente, O'Shea fue uno de los banqueros más destacados de Madrid a mediados del siglo XIX (Tortella, 1997).

⁴ Maluquer de Motes (2006) demuestra que la Primera Guerra Mundial rompió la gran estabilidad de precios que caracterizó el período 1830-1936 en España.

⁵ Entre 1914 y 1919 la tasa de crecimiento anual acumulativa del número de sociedades constituidas en España fue 18,85 %, mientras que en Madrid alcanzó el 19,06 %.

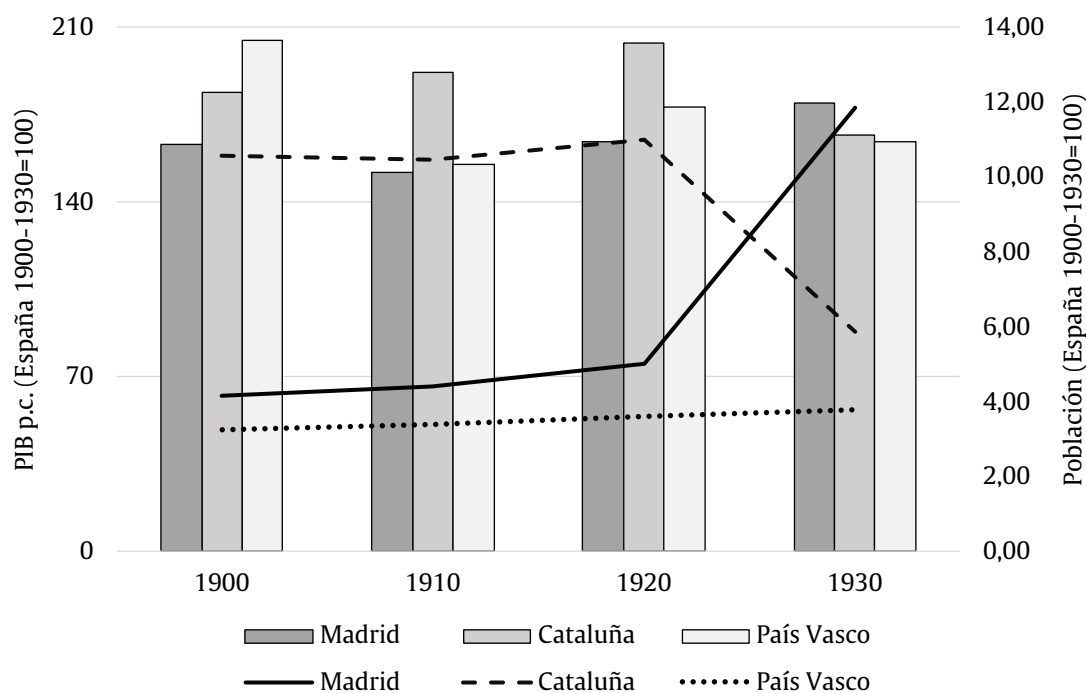


Figura 2. Evolución del PIB per cápita y de la población de Madrid, Cataluña y País Vasco (1900-1930).

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PIB pc de Rosés et al. (2010) y de población de Nicolau (2005). Nota: PIB pc en barras, población en líneas. Datos expresados en números índice, España = 100.

sociedades constituidas entre 1920 y 1935 fue un 57 % superior al de 1899-1914 y un 159 % mayor al de 1886-1898. Los efectos de la contienda en el tejido empresarial madrileño no se «evaporaron», como les sucedió a los saldos efectivos del país (Sudriá, 1990, p. 392). Tras el conflicto, el crecimiento en la constitución neta de sociedades experimentó fluctuaciones que, desde finales de los años veinte, se acentuaron debido al deterioro de la confianza empresarial asociada a los últimos compases de la Dictadura de Primo de Rivera, la crisis internacional de 1929 y las reformas estructurales y de política laboral de los primeros gobiernos republicanos.

No debemos obviar el sesgo de las cifras madrileñas debido a su condición de capital, especialmente durante la Dictadura de Primo de Rivera. Como señala García Delgado (1989), la cercanía a las instituciones estatales constituye una clara ventaja durante los períodos de intensificación de la política intervencionista. Más allá del efecto de la capitalidad, durante el primer tercio del siglo xx se produjo en la región un importante crecimiento industrial efectivo. Según los informes militares, una vez subsanadas las dificultades energéticas que, hasta entonces, habían limitado su desarrollo industrial y gracias a la difusión de la hidroelectricidad, Madrid consolidó el proceso de industrialización que había iniciado en las últimas décadas del siglo xix⁶. En efecto, entre 1886 y 1935 se triplicó el número de contribuyentes de las tarifas III y IV de la contribución industrial y de comercio y, en 1915, la potencia instalada

en la industria madrileña ya era veinte veces superior a la de 1885. Significativamente, entre 1900 y 1930, el coeficiente de intensidad industrial creció mucho más en Madrid (98 %) que en Cataluña (11 %) y País Vasco (-39 %) (Domínguez, 2002). La consolidación de la economía de la capital reforzó el desarrollo de la propia economía regional, puesto que la configuración de Madrid como capital financiera y sede de muchas de las principales empresas nacionales generó un proceso acumulativo de capitales que ejerció como factor de atracción de nuevas inversiones.

Independientemente del peso de cada una de las dos vías de expansión del tejido empresarial madrileño —capitalidad y crecimiento efectivo regional— nuestros datos evidencian las sinergias entre el crecimiento económico y la creación de sociedades (Audretsch y Thurik, 1998; Fritsch, 2008). Además, la figura 2 sugiere que el crecimiento económico madrileño tuvo una dimensión extensiva, impulsada por el fuerte crecimiento demográfico, pero también intensiva, con una trayectoria del PIB per cápita ligeramente ascendente⁷. Como ya apuntaron Rosés et al. (2010), el desarrollo económico de la capital en el primer tercio del siglo xx se sostuvo en el aumento de la población, la adecuada estructura productiva y el notable incremento de la productividad.

4.2. Forma jurídica y actividad económica

La forma jurídica de las sociedades define la manera en que los propietarios combinan sus activos y esfuerzos. El Código

⁶ Las mencionadas «dificultades energéticas» hacen referencia al reducido número de motores eléctricos (83 registrados) y a la escasa fuerza motriz (2500 caballos de vapor) de Madrid en 1885. Estas restricciones fueron superadas gracias a la inversión privada y a las facilidades administrativas ofrecidas por el Ayuntamiento de Madrid para la instalación de centrales eléctricas y tendidos de cables (Aubanell, 1992).

⁷ Entre 1900 y 1930 Madrid acumuló un saldo migratorio positivo de 140 000 habitantes, equivalente a un 74 % de su crecimiento demográfico (Domínguez, 2002).

de Comercio de 1885 admitía tres formas básicas: la regular colectiva (SRC), la comanditaria (SC) y la anónima (SA), aunque dejaba la puerta abierta a nuevas formas societarias (art. 117 y 122). Esta flexibilidad permitió la aparición de la sociedad de responsabilidad limitada (SRL), que se reconoció en el Reglamento del Registro Mercantil de 1919 y se reguló por la ley de sociedades de responsabilidad limitada de 1953. Las principales diferencias entre estos cuatro tipos de sociedad responden a la responsabilidad de los propietarios y la movilización de los capitales. Respecto a la primera, mientras la SRC exige responsabilidad ilimitada a sus socios, en la SC algunos propietarios pueden limitar su responsabilidad a la suma de su inversión a cambio de no participar en la gestión de la empresa. Por su parte, en la SA y SRL todos los socios tienen responsabilidad limitada. Respecto a la segunda diferencia, en la SRC y SC no es posible inmovilizar el capital, es decir, los socios pueden retirarse del negocio y llevarse su capital en cualquier momento. Por el contrario, las SA son personas jurídicas con capital inmovilizado y la única forma de abandonar la sociedad es vender las acciones a otra persona. La SRL permite restringir esta transferencia de acciones para evitar la entrada de inversores hostiles (Guinnane y Martínez-Rodríguez, 2018).

En Madrid la SRC fue la forma societaria predominante hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, manteniendo un papel protagonista en la estructura empresarial de la capital hasta finales de la contienda (figura 3). A partir de 1919, esta forma societaria inició un claro descenso en favor de la SA y la SRL. Por su parte, las SC se mantuvieron en niveles reducidos durante prácticamente todo el período.

En líneas generales, la evolución de las distintas formas societarias fue similar a lo ocurrido a nivel nacional (Tafunell, 2005). La gran diferencia viene determinada por el temprano despegue de la SA en Madrid, que concentró el 41,14 % de las sociedades constituidas en la región entre 1886 y 1935. En el

contexto intersecular, el ascenso de esta forma jurídica vino impulsado por la repatriación de capitales de ultramar y, al mismo tiempo, sufrió la limitación asociada al nuevo gravamen impuesto a las sociedades en la reforma fiscal de Fernández Villaverde (Comín, 2002). A la altura de 1917, esta forma jurídica ya ocupaba el primer puesto en la capital, cuando en el resto de España todavía era de menor importancia que las SRC y SC, no convirtiéndose en la principal forma societaria del país hasta mediados del siglo xx (Jiménez Araya, 1974; Tafunell, 2005). A partir de 1917, la constitución de SA en Madrid creció rápidamente. Seguramente, el crecimiento de este tipo de sociedad desde inicios de siglo pueda vincularse a la existencia en la región de esa élite renovada de empresarios con un perfil más emprendedor y con orígenes y alcance nacional que identificó en su momento Rueda Laffond (1990, p. 366). Como se comentará más adelante, el aumento del tamaño medio de las empresas constituidas en Madrid también pudo contribuir al avance de la SA por dos motivos principales: la seguridad y el desarrollo bancario. Como ya apuntaba Martín Aceña (1993), cuanto mayor era el desembolso de capital en una empresa, mayor la preferencia por constituirse como sociedad por acciones debido a la seguridad asociada a la responsabilidad limitada y la inmovilización del capital. Con respecto al desarrollo financiero y bancario, en relación con otras regiones de España, Madrid actuó como polo de atracción de empresas cuya creciente capitalización aumentaba sus requerimientos de recursos financieros (García Ruiz, 1993; Martínez y Hoyo, 2019). En consecuencia, durante el período 1886-1935, Madrid fue la segunda región española por número de SA constituidas netas, solo superada por Barcelona, y la tercera en términos per cápita, tras Barcelona y Vizcaya (figura 4). Según los AFSAs, las tres regiones concentraron el 70 % del total de SA del país.

Respecto a la actividad económica, el comercio al por mayor constituyó el sector dominante en la región, seguido del co-

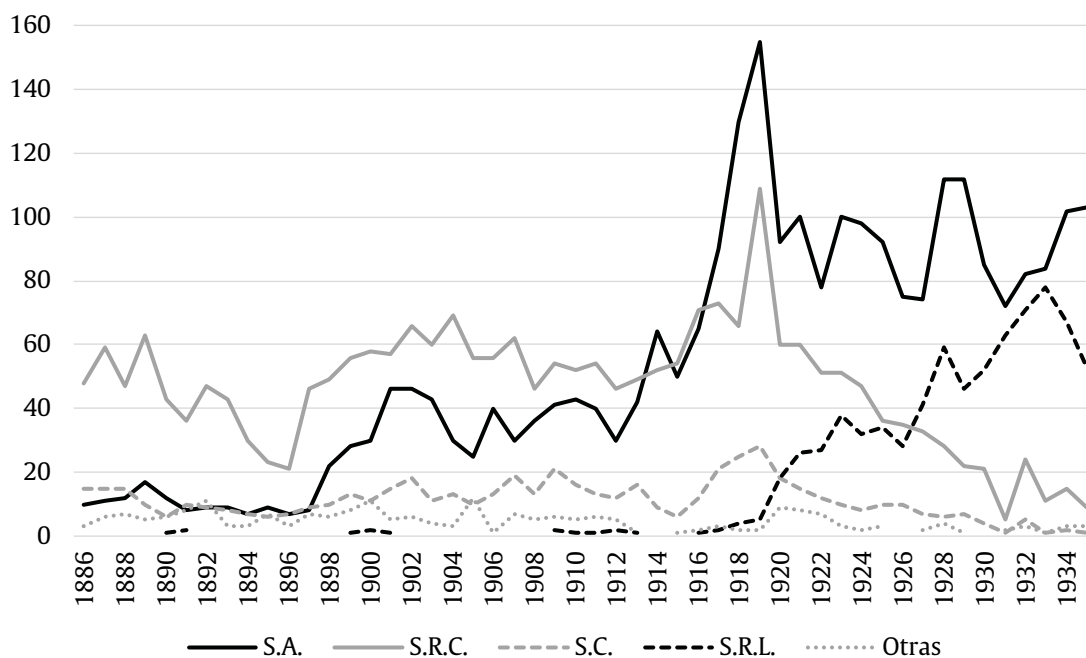
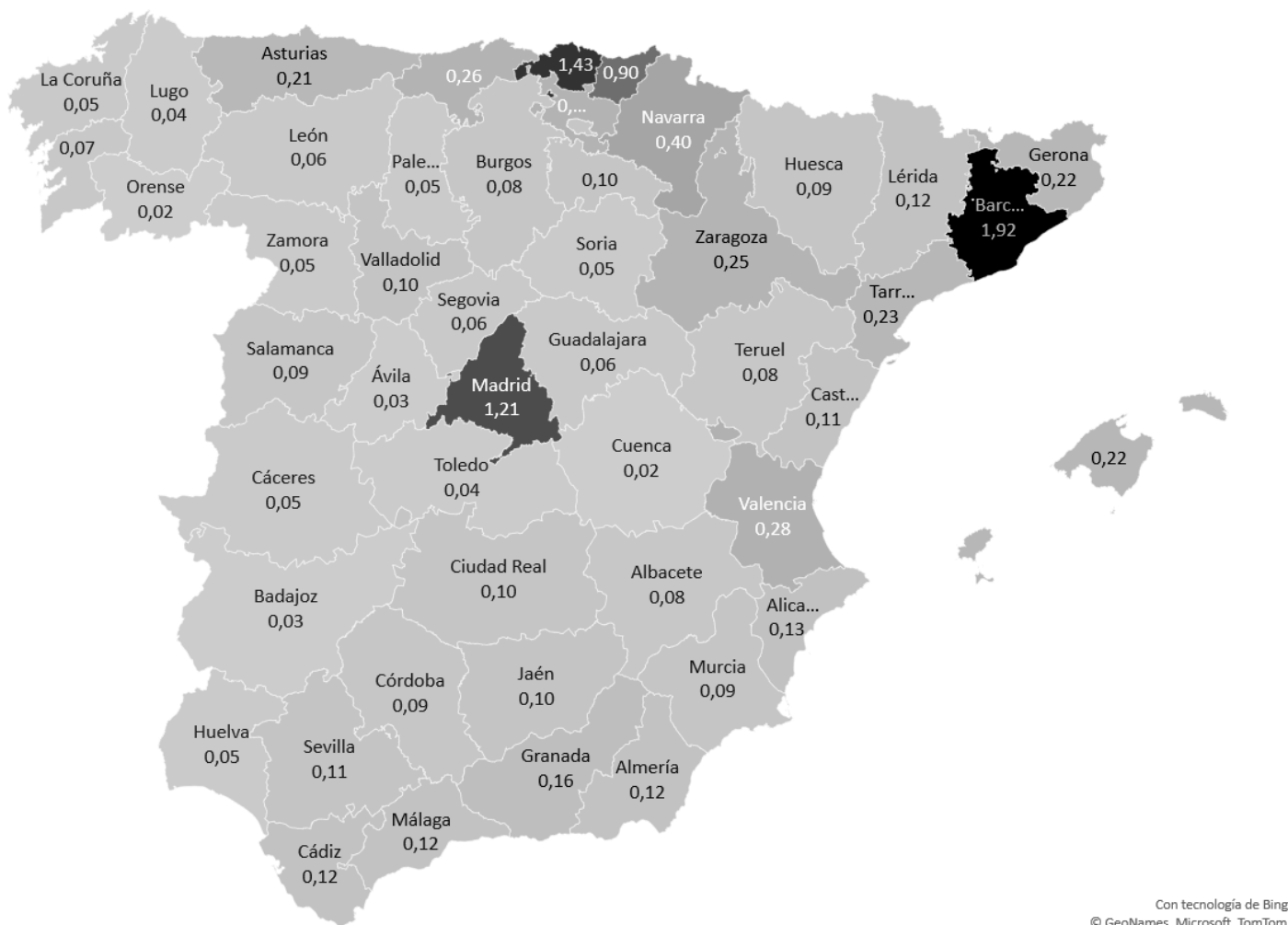


Figura 3. Número de sociedades constituidas en Madrid, según su forma jurídica (1886-1935).

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).



Con tecnología de Bing
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Figura 4. Número de SA constituidas netas por cada 1.000 habitantes, en las provincias de España (1886-1935).

Fuente: elaboración propia a partir del AFSA.

mercio al por menor, la industria alimentaria y la construcción. En su conjunto, las cuatro actividades concentraron cerca del 40 % del total de sociedades fundadas. Otras actividades importantes en el entramado empresarial madrileño fueron la producción de maquinaria y material eléctrico y la industria química, que acumularon más del 7 % del total de sociedades constituidas.

Desde mediados del siglo XIX, la economía madrileña había vivido una terciarización temprana, con un peso dominante del sector servicios. En el secundario, Madrid era un espejo de la realidad productiva nacional centrada en «nutrir y cubrir el cuerpo» (Nadal, 1987, p. 25). Sin embargo, el tejido empresarial madrileño se diversificó en el primer tercio del siglo XX. El peso de los principales sectores tradicionales de la región – comercio e industria alimenticia– se redujo de forma considerable. Más allá del evidente avance de la construcción, este fenómeno se explica también por el despegue, antes de la Primera Guerra Mundial, de la fabricación de maquinaria y material eléctrico y las artes gráficas y, después del conflicto, por el desarrollo de la industria química (figura 5). El incremento del capital nominal total de las SA activas en estos tres sectores da prueba de su creciente importancia en la región que, salvo en el sector químico, lideró el ranking nacional (tabla 1). Especial

atención merece la fabricación de maquinaria y material eléctrico, cuyo crecimiento se vinculó inicialmente al avance del alumbrado público y los transportes urbanos –generalización de los tranvías eléctricos e inauguración del metro en 1919– y, posteriormente, al consumo de energía con fines industriales, comerciales y domésticos (Fernández-Paradas, 2008).

La diversificación del tejido empresarial madrileño se sucedió en el contexto de una política industrial que, tras la Primera Guerra Mundial, intensificó su carácter proteccionista e intervencionista (San Román, 1999). También favoreció este proceso el incremento del consumo privado derivado del crecimiento demográfico, el aumento del PIB per cápita y la temprana culminación del proceso de alfabetización en Madrid durante la década de 1920 (Domínguez, 2002). Así, una población madrileña creciente, menos pobre y más alfabetizada, sirvió de acicate a la transformación de la estructura productiva regional.

La tabla 2 aporta interesantes resultados sobre la modernización madrileña al relacionar la forma jurídica de las sociedades con su actividad económica. Desde el punto de vista de la especialización, se observa que la diversificación fue superior en el caso de las SA y SRL, vinculadas en mayor grado a actividades más modernas e intensivas en capital, como la

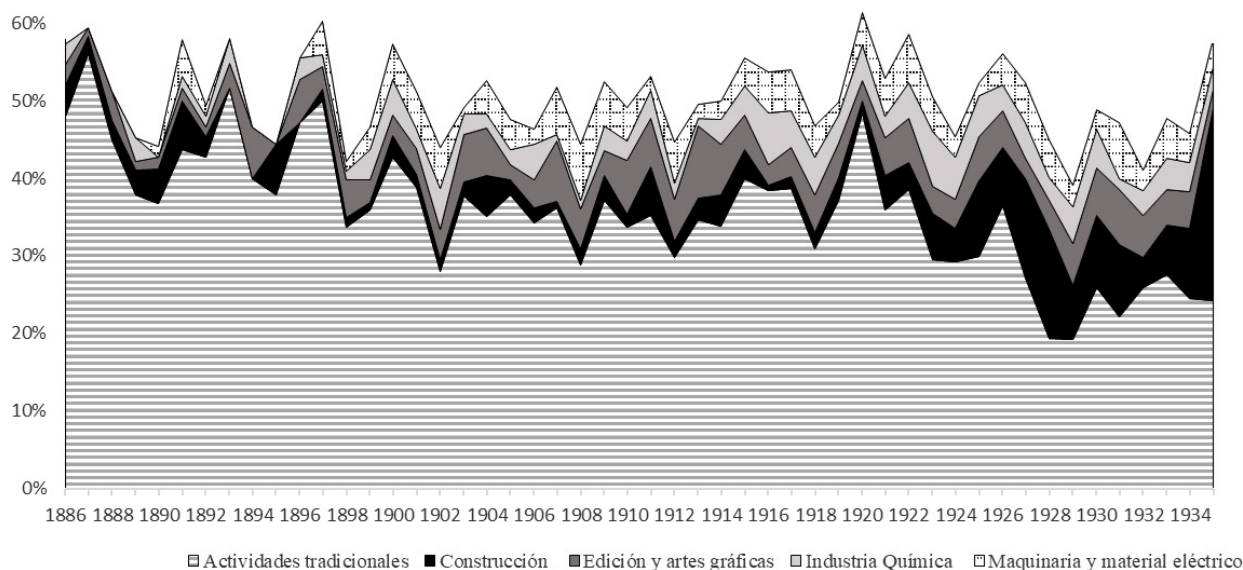


Figura 5. Evolución de las principales actividades económicas en Madrid, por número de sociedades constituidas (1886-1935).
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).

Tabla 1.

Capital nominal total de las SA en Madrid, Barcelona y Vizcaya, según su actividad económica

Región	Capital nominal total, expresado en miles de millones de pesetas				Capital nominal expresado como números índice (Madrid 1921=100)			
	1921	1925	1929	1935	1921	1925	1929	1935
Fabricación de maquinaria y material eléctrico								
Barcelona	42.178	52.319	58.140	74.859	86	106	118	152
Madrid	49.154	61.926	90.936	131.007	100	126	185	267
Vizcaya	21.250	21.305	21.085	30.900	43	43	43	63
Artes gráficas								
Barcelona	13.011	21.956	39.880	62.601	25	42	76	119
Madrid	52.741	70.278	46.200	69.536	100	133	88	132
Vizcaya	3.860	3.998	21.045	20.139	7	8	40	38
Químicas								
Barcelona	73.377	135.910	233.127	322.456	266	494	847	1171
Madrid	27.539	64.683	53.537	77.224	100	235	194	280
Vizcaya	119.920	112.424	144.416	149.791	435	408	524	544

Fuente: elaboración propia a partir del AFSA.

construcción, la reparación de vehículos a motor y las artes gráficas⁸. Por su parte, las SC y SRC se asociaron a negocios tradicionales y con menores requerimientos de capital, como

el comercio, la industria de confección o la industria alimentaria. Así, la expansión de formas societarias modernas, especialmente la SA, que hemos señalado como elemento central del crecimiento económico madrileño, muestra el estrecho vínculo de la modernización económica con los procesos de diversificación productiva y de acumulación de capitales (Chenery *et al.*, 1986; Ortiz, 2016).

⁸ Las principales cuatro actividades económicas de ambas formas jurídicas concentran menos del 40 % del total de sociedades, mientras que la cifra se eleva por encima del 55 % para las SC y SRC.

Tabla 2.

Actividad de las sociedades constituidas en Madrid, según su forma jurídica (1886-1935)

SA			SC		
Actividad	Nº	%	Actividad	Nº	%
Comercio al por mayor	401	14,99	Comercio al por mayor	168	30,27
Construcción	198	7,4	Comercio al por menor	61	10,99
Edición y artes gráficas	135	5,04	Industria de confección	46	8,29
Seguros	113	4,22	Industria alimentaria	31	5,59
Resto	1829	68,35	Resto	249	44,86
Total	2.676	100	Total	555	100

SRL			SRC		
Actividad	Nº	%	Actividad	Nº	%
Comercio al por mayor	170	22,49	Comercio al por mayor	711	30,82
Reparación de vehículos de motor	43	5,69	Comercio al por menor	263	11,4
Construcción	40	5,29	Industria de confección	195	8,45
Industria alimentaria	40	5,29	Industria alimentaria	149	6,46
Resto	463	61,24	Resto	989	42,87
Total	756	100	Total	2.307	100

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).

4.3 Tamaño

La tabla 3 refleja el capital nominal de las compañías constituidas en Madrid entre 1886 y 1935, desagregando los datos para los subperíodos 1886-1902, 1903-1920 y 1921-1935. Ello

nos permite, en primer lugar, tener en cuenta si existieron cambios significativos a comienzos del siglo xx con respecto a finales del xix y, en segundo lugar, reconocer el impacto de la Primera Guerra Mundial, hito que hemos identificado como punto de inflexión en las series empresariales madrileñas.

Tabla 3.

Capital nominal de las sociedades constituidas en Madrid, expresado en pesetas de 1913

1886-1935					
Capital Nominal	Nº Sociedades	%	Capital Total	Capital Medio	Mediana del capital
0 - 99.999	3.933	59,8	109.959.674,19	27.958,22	18.900,00
100.000 - 999.999	1.699	25,83	593.797.131,20	349.498,02	290.580,00
1 - 49 millones	635	9,64	3.011.243.158,00	4.749.594,89	2.299.500,00
más 50 millones	45	0,70	32.380.268.233,00	703.918.874,63	166.178.100,00
Total Soc. capital conocido	6.312	95,97	36.095.268.196,39	5.718.515,24	54.000,00
Soc. capital desconocido	265	4,03			
Total	6.577	100			

1886-1902					
Capital Nominal	Nº Sociedades	%	Capital Total	Capital Medio	Mediana del capital
0 - 99.999	868	62,71	22.400.616,62	25.807,16	17.305,11
100.000 - 999.999	278	20,09	86.345.524,80	310.595,41	238.000,00
1 - 49 millones	113	8,16	654.404.438,00	5.791.189,72	2.491.063,00
más 50 millones	20	1,45	21.428.582.973,00	1.071.429.148,65	556.640.000,00
Total Soc. capital conocido	1.279	92,41	22.191.733.552,42	17.350.847,19	38.991,35
Soc. capital desconocido	105	7,59			
Total	1.384	100			

1903-1920					
Capital Nominal	Nº Sociedades	%	Capital Total	Capital Medio	Mediana del capital
0 - 99.999	1.594	63,38	41.088.169,46	25.776,77	17.100,00
100.000 - 999.999	586	23,30	192.241.792,20	328.057,67	255.000,00
1 - 49 millones	219	8,67	1.130.237.300,00	5.184.574,77	2.295.000,00
más 50 millones	16	0,68	9.584.974.000,00	563.822.000,00	156.000.000,00
Total Soc. capital conocido	2.415	96,02	10.948.541.261,66	4.533.557,46	40.800,00
Soc. capital desconocido	100	3,98			
Total	2.515	100			
1921-1935					
Capital Nominal	Nº Sociedades	%	Capital Total	Capital Medio	Mediana del capital
0 - 99.999	1.471	54,93	46.470.888,11	31.591,36	26.550,00
100.000 - 999.999	835	31,18	315.209.814,20	377.496,78	309.750,00
1 - 49 millones	303	11,31	1.226.601.420,00	4.048.189,50	2.100.780,00
más 50 millones	9	0,34	1.366.711.260,00	151.856.806,67	75.600.000,00
Total Soc. capital conocido	2.618	97,76	2.954.993.382,31	1.128.721,69	63.000,00
Soc. capital desconocido	60	2,24			
Total	2.678	100			

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).

En función del capital nominal, podemos clasificar a las empresas en pequeñas (menos de 100 000 pesetas), pequeñas-medianas (100 000-999 999 pesetas), medianas-grandes (1-49 millones de pesetas) y grandes (más de 50 millones de pesetas). La enorme importancia de la pequeña y mediana empresa en el tejido madrileño de la época no deja lugar a dudas (Martín Aceña y Comín, 1996). Sin embargo, la gran empresa ha opacado su estudio en España (Tafunell, 2005). Por ello, analizaremos, en primer lugar, la evolución de las pymes en Madrid entre 1886 y 1935.

Los informes militares recuerdan que no existieron grandes industrias básicas en Madrid. Por el contrario, eran los pequeños talleres de fabricación y reparación de material eléctrico, las artes gráficas y la construcción, las actividades cuya difusión caracterizó el proceso de modernización económica de la región. En efecto, el peso de las pequeñas sociedades se mantuvo prácticamente constante hasta 1920: en torno a un 63 % del total de firmas fundadas. Por su parte, la cuota de las compañías de pequeño-mediano tamaño se estabilizó en un nivel ligeramente superior al 20 %. La continuidad de estos dos conjuntos de empresas entre 1886 y 1920 nos lleva a analizar su perfil agrupando los dos primeros subperíodos (tabla 4). Las pequeñas compañías fueron principalmente comerciales y experimentaron una expansión más contenida de la SA, en favor de la SRC. Por su parte, las entidades de pequeña-mediana dimensión mostraron una menor concentración en actividades comerciales y un mayor peso de actividades industriales y extractivas, siendo la SA la forma jurídica predominante⁹.

A partir de 1920, la composición del tejido empresarial madrileño cambió notablemente, puesto que las pequeñas sociedades redujeron su cuota hasta aproximarse al 55 %. Sin embargo, esta caída no se tradujo en un incremento de las grandes empresas: las protagonistas fueron las sociedades de pequeño-mediano tamaño, que aumentaron su cuota en casi ocho puntos porcentuales. El pequeño negocio familiar fue cediendo terreno progresivamente en favor de la mediana empresa. El análisis del perfil de estas compañías permite profundizar en la transformación experimentada por la economía madrileña tras la Primera Guerra Mundial. Como ya hemos comentado, durante estos años las formas jurídicas modernas se consolidaron definitivamente en la capital; sin embargo, esta evolución presenta claras diferencias según el tamaño: mientras las empresas más pequeñas mostraron una clara tendencia hacia la SRL, más de tres cuartos de las compañías de tamaño pequeño-mediano eligieron constituirse como SA. Además, la persistencia de formas tradicionales fue más intensa entre las sociedades de menor dimensión, como demuestra el casi 25 % de SRC. Respecto a la actividad de las compañías, tanto las pequeñas como las pequeñas-medianas muestran una clara modernización. El peso de los negocios comerciales se redujo drásticamente, especialmente entre las sociedades de menor tamaño, y el sector de mayor crecimiento fue el de la construcción, ligado a la llegada masiva de inmigrantes que encontró respuesta en una ambiciosa política de promoción de viviendas impulsada por Primo de Rivera (Gómez Mendoza, 1986). Si a nivel agregado hemos considerado que la diversificación hacia actividades propias de la Segunda Revolución Industrial —electricidad e industria química— refleja la modernización económica de la región, el avance de los negocios dedicados a la hostelería y al ocio entre las sociedades de pequeña y pequeña-mediana dimensión ilustra, además, la mejora del nivel de vida de la población madrileña. Las conquistas del movi-

⁹ Las cifras de las actividades extractivas responden, sin duda, al efecto de la capitalidad.

Tabla 4.

Perfil de las sociedades pequeñas y pequeñas-medianas constituidas en Madrid

1886-1920			
Sociedades pequeñas		Sociedades pequeñas-medianas	
Actividad	%	Actividad	%
Comercio al por mayor	27,98	Comercio al por mayor	20,34
Comercio al por menor	10,53	Comercio al por menor	5,75
Industria de confección	7,07	Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	5,06
Industria alimentaria	5,96	Edición y artes gráficas	4,94
Edición y artes gráficas	4,05	Extracción de minerales metálicos	4,94
Industria química	3,02	Industria alimentaria	4,25
Fabricación de maq. y mat. eléctrico	2,98	Fabricación de maq. y mat. eléctrico	4,14
Reparación de vehículos de motor	2,19	Extracción de minerales no metálicos	3,22
Construcción	2,07	Industria química	3,22
Fabricación de muebles	2,07	Industria de confección	2,99
Preparación, curtido y acabado del cuero	1,91	Construcción	2,64
Otras	30,17	Otras	38,51
Forma jurídica	%	Forma jurídica	%
SRC	62,20	SRC	28,97
SA	20,19	SA	54,83
SC	12,60	SC	13,45
SRL	0,99	SRL	1,49
Otras	4,01	Otras	1,26
1921-1935			
Sociedades pequeñas		Sociedades pequeñas-medianas	
Actividad	%	Actividad	%
Comercio al por mayor	24,81	Comercio al por mayor	18,25
Industria alimentaria	6,47	Construcción	11,76
Construcción	6,00	Edición y artes gráficas	4,68
Industria de confección	5,33	Reparación de vehículos de motor	4,68
Edición y artes gráficas	4,99	Fabricación de maq. y mat. eléctrico	3,60
Fabricación de maq. y mat. eléctrico	4,45	Industria química	3,36
Industria química	4,32	Actividades inmobiliarias	3,12
Reparación de vehículos de motor	3,37	Industria alimentaria	3,12
Comercio al por menor	2,56	Hostelería	2,76
Hostelería	2,23	Industria de confección	2,52
Fabricación de productos metálicos	1,62	Actividades recreativas y culturales	2,28
Otras	33,85	Otras	39,86
Forma jurídica	%	Forma jurídica	%
SRC	24,88	SRC	7,80
SA	28,39	SA	76,35
SC	5,12	SC	2,40
SRL	39,72	SRL	12,85
Otras	1,89	Otras	0,60

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).

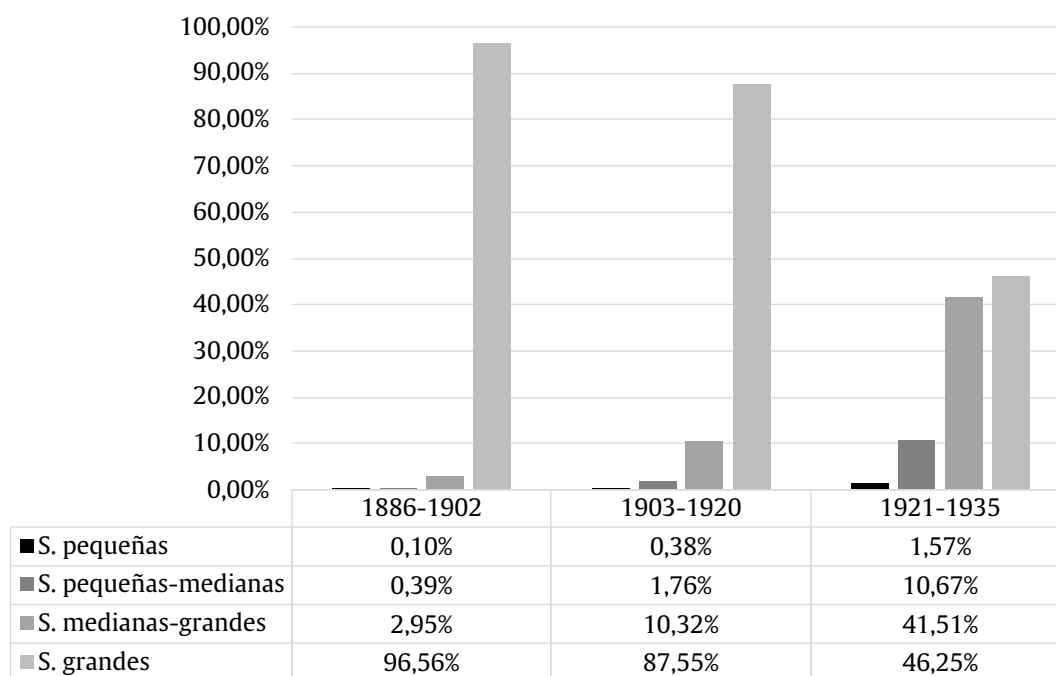


Figura 6. Evolución del porcentaje de capital acumulado por las sociedades constituidas en Madrid, según su tamaño.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).

miento obrero –descanso dominical, reducción de la jornada laboral e incremento salarial– permitieron a un porcentaje creciente de la sociedad abandonar los umbrales de la subsistencia y disponer de recursos y tiempo libre para el consumo. Los trabajadores comenzaron así a frecuentar las bibliotecas y los espectáculos de masas, como el cine o el fútbol (Otero Carvajal y Pallol, 2010).

Centrándonos en el estudio de las compañías de mayor tamaño, los datos del RMM confirman la existencia de pocas grandes empresas en Madrid durante los años 1886-1935 y reflejan el decreciente ritmo de constitución de estas sociedades durante el período (tabla 3 y anexo)¹⁰. Evolución contraria muestran las entidades de tamaño mediano-grande, que llegaron a alcanzar un 11 % del total de las sociedades fundadas. La creciente importancia de la mediana empresa en Madrid se confirma al analizar la evolución del volumen de capitales movilizados por las compañías según su tamaño (figura 6). A pesar de que las grandes empresas fueron las que más capitales acumularon durante los tres subperíodos que hemos definido, la reducción de su participación en las cifras totales es evidente, frente al ascenso de las medianas-grandes. Respecto al perfil de las compañías, las sociedades grandes y medianas-grandes muestran un claro predominio de la SA y una intensa diversificación productiva: hasta la Primera Guerra Mundial destacaron actividades como los seguros, el transporte terrestre y la producción y distribución de energía y, tras el conflicto, la construcción y la industria química.

En su conjunto, el análisis de las empresas pequeñas, pequeñas-medianas y medianas-grandes sostiene un efecto positivo del tamaño empresarial sobre el grado de diversificación y la adopción de formas jurídicas modernas. Sin embargo, las gran-

des compañías invalidan esta relación: las de mayor dimensión muestran una mayor concentración empresarial y una menor adopción de formas societarias modernas en comparación con las sociedades de mediano tamaño (tabla 5). Así, frente al paradigma chandleriano, nuestros resultados plantean un proceso de modernización económica en Madrid durante el primer tercio del siglo xx protagonizado por las empresas medianas. La figura 7 refuerza esta conclusión en dos sentidos. En primer lugar, como mencionamos previamente, las compañías de mediano tamaño fueron las únicas que aumentaron su cuota en el tejido empresarial de la región durante los tres subperíodos planteados. Por otro lado, si se atiende al tamaño medio de las empresas fundadas, mientras la dimensión de las compañías pequeñas y pequeñas-medianas aumentó a lo largo del período, la correspondiente a las empresas medianas-grandes y grandes disminuyó. Así, resulta interesante comprobar que el grupo de las grandes compañías muestra una clara evolución hacia muchas menos empresas con un capital muy inferior en promedio.

Por último, si ampliamos nuestro análisis incluyendo no solo a las compañías de nueva constitución, sino el conjunto de entidades existentes, a partir del volumen de ampliaciones de capital que ofrece el RMM observamos que la Primera Guerra Mundial constituye de nuevo el punto de inflexión. Durante la década de 1920 no solo creció el número de sociedades netas, como ya comentamos, sino que también aumentó el tamaño de las que existían. En concreto, las ampliaciones de capital se concentraron en las SA de tamaño mediano, sobresaliendo claramente las medianas-grandes, ya que acumularon cerca del 75 % del total de capitales movilizados a través de ampliaciones.

5. Conclusiones

El crecimiento y cambio de la economía madrileña durante el primer tercio del xx vino acompañado de una profunda trans-

¹⁰ Sin embargo, las 45 grandes empresas madrileñas concentraron más del 89 % del capital acumulado en la región.

Tabla 5.

Perfil de las sociedades medianas-grandes y grandes constituidas en Madrid

1886-1920			
Sociedades medianas-grandes		Sociedades grandes	
Actividad	%	Actividad	%
Seguros y planes de pensiones	13,98	Seguros y planes de pensiones	16,22
Transporte terrestre	8,81	Transporte terrestre	13,51
Intermediación financiera	8,51	Comercio al por mayor	8,11
Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	6,69	Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	8,11
Comercio al por mayor	6,38	Act. auxiliar a intermediación financiera	5,41
Extracción de minerales no metálicos	5,47	Fabricación de maq. y mat. eléctrico	5,41
Industria alimentaria	5,47	Industria alimentaria	5,41
Extracción de minerales metálicos	5,17	Industria química	5,41
Construcción	4,26	Intermediación financiera	5,41
Act. auxiliar a intermediación financiera	3,65	Saneamiento público	2,70
Industria química	3,04	Comercio al por menor	2,70
Otras	28,57	Otras	21,62
Forma jurídica	%	Forma jurídica	%
SRC	4,86	SRC	2,70
SA	87,23	SA	81,08
SC	3,04	SC	8,11
SRL	1,82	SRL	5,41
Otras	3,04	Otras	2,70
1921-1935			
Sociedades medianas-grandes		Sociedades grandes	
Actividad	%	Actividad	%
Construcción	13,53	Industria química	22,22
Comercio al por mayor	8,91	Transporte terrestre	22,22
Seguros y planes de pensiones	7,26	Hostelería	11,11
Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	6,60	Act. auxiliar a intermediación financiera	11,11
Industria química	4,29	Transporte marítimo	11,11
Actividades inmobiliarias	3,30	Otras	22,22
Fabricación de maq. y mat. eléctrico	3,30		
Transporte terrestre	3,30		
Industria alimentaria	2,97		
Act. auxiliar a intermediación financiera	2,64		
Extracción de minerales no metálicos	2,64		
Otras	41,25		
Forma jurídica	%	Forma jurídica	%
SRC	2,64	SRC	0,00
SA	93,73	SA	77,78
SC	0,66	SC	11,11
SRL	1,98	SRL	0,00
Otras	0,99	Otras	11,11

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).

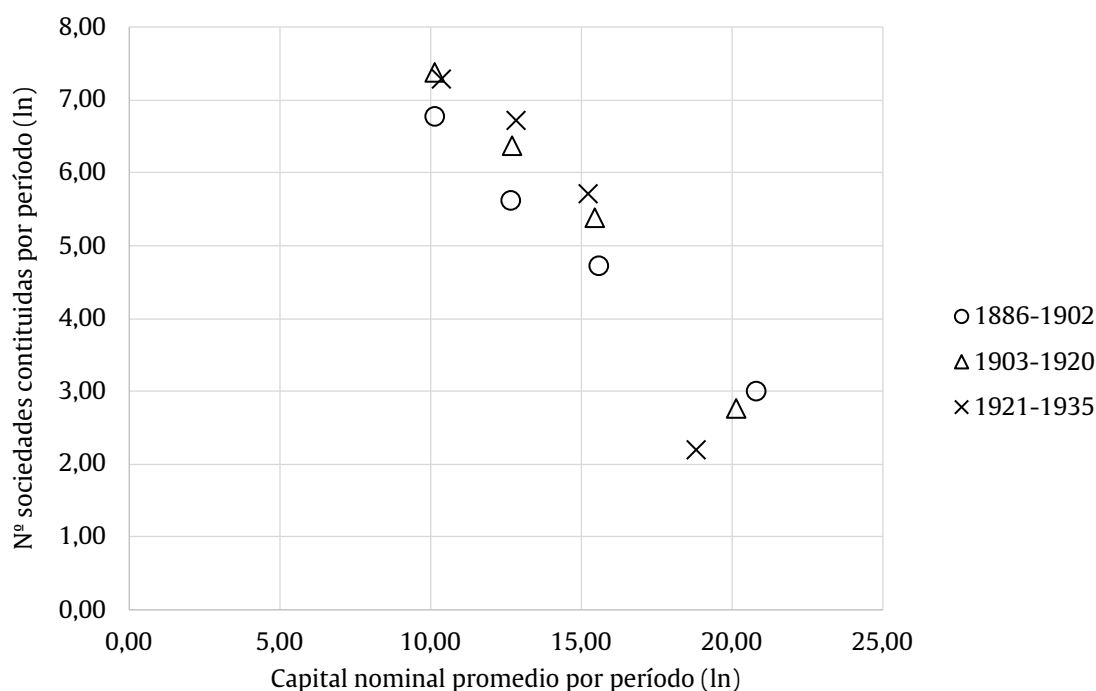


Figura 7. Evolución del número y tamaño medio de las sociedades constituidas en Madrid, según su tamaño.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del RMM recogidos por Tortella (2008-2012).

formación de su tejido empresarial. Siendo ello evidente, hasta ahora se desconocía la singularidad y características específicas de este proceso. Nuestro trabajo ha arrojado luz sobre esta *caja negra* para definir y comprender el perfil de las empresas que protagonizaron el proceso de modernización de Madrid en un momento clave para la configuración del capitalismo español, que vivía un cambio de paradigma hacia un contexto de proteccionismo nacionalista y de mayor intervención estatal. Así, aportamos una visión de conjunto sobre la capital en un periodo que, hasta ahora, se había analizado a través de estudios de caso de empresarios, empresas y sectores, pero del que no teníamos evidencias cuantitativas agregadas.

El trabajo revela que la economía madrileña durante el período 1886-1935 cumple las hipótesis tradicionales sobre la relación positiva entre el crecimiento y la creación de empresas, la difusión de formas jurídicas modernas y la diversificación productiva. La expansión de la mediana empresa impulsó estas tres dinámicas, situándose como la gran protagonista del proceso de crecimiento y modernización económica de la capital. Así, nuestro trabajo muestra la divergencia de las dinámicas empresariales españolas respecto del modelo chandleriano, reforzando las afirmaciones de Binda (2013), Binda y Colli (2013), Caruana *et al.* (2011) y Fernández-Pérez y Puig (2004) sobre un crecimiento no liderado por las grandes compañías. Más aún, la transformación económica de Madrid durante el primer tercio de siglo coexistió con un conjunto de grandes empresas que retrocedieron en número y tamaño promedio. Estas evidencias permiten relativizar el argumento de la falta de grandes compañías como factor de atraso económico en la España del siglo xx.

Este artículo nos permite, además, profundizar en debates relevantes para la historia económica de España, como el im-

pacto de la Primera Guerra Mundial en la economía del país y la caracterización de la variedad del capitalismo español. Respecto al primero, observamos un efecto positivo más intenso y duradero del conflicto internacional en la capital que en el conjunto del país. Así, durante la guerra la serie de sociedades constituidas saltó de escalón y la SA se convirtió en la forma jurídica dominante entre las nuevas compañías. Tras el fin del conflicto, coincidiendo con los años de mayor protección a las industrias nacionales, se intensificó la diversificación del tejido empresarial y se produjo el boom de la mediana empresa. Este último resultado pudo limitar, al menos en Madrid, el proceso de oligopolización de la economía durante la Dictadura de Primo de Rivera (García Delgado, 1983; Tortella, 2019). Si bien las crecientes barreras de entrada que impuso la política industrial lastraron la constitución de grandes empresas en la capital, su tejido empresarial creció y se modernizó gracias a las empresas medianas.

El dinamismo de Madrid abre, por último, la puerta para considerar a la capital como uno de los actores clave en la configuración del capitalismo español durante el primer tercio del siglo xx. Quizás una mirada más cautelosa a este período y al despertar económico de la región nos ayude también a comprender las raíces de su despegue económico e industrial tras la Guerra Civil.

Agradecimientos

Agradecemos a Gabriel Tortella y a los miembros del proyecto de investigación S2007/HUM-0433 CAM que él dirigió, su generosidad al compartirnos la base de datos del Registro Mercantil de Madrid en la que se ha basado este artículo. Los errores son enteramente de nuestra responsabilidad.

Fuentes

AFSA: 1921, 1925, 1929 y 1935.

Informe de 1919 de las comisiones de Movilización del Arma de Artillería.

Archivo Histórico Militar. Estadísticas remitidas por las Comisiones Investigadoras de la Industria Civil durante 1916-17-18.

RMM. Datos recogidos por Tortella, G. (2008-2012). «Base de datos del Registro Mercantil de Madrid, 1886-1935». *Los determinantes del espíritu empresarial: instituciones, educación, patentes y tecnología desde una perspectiva comparativa (DETESEMP)*. Proyecto: S2007/HUM-0433 CAM, Programa de Actividades de I+D entre Grupos de Investigación de la Comunidad de Madrid.

Referencias

Acs, Z. J. y Mueller, P. (2008). «Employment Effects of Business Dynamics: Mice, Gazelles and Elephants», *Small Business Economics*, 30, 85-100. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9052-3>.

Acs, Z. J. y Sanders, M. (2021). «Endogenous Growth Theory and Regional Extensions», en Fischer, M. M., Nijkamp, P. (eds.), *Handbook of Regional Science*. Berlín: Springer, pp. 615-634.

Aubanell, A. M. (1992). «La competencia en la distribución de electricidad en Madrid, 1890-1913», *Revista de Historia Industrial*, 2, 143-171.

Audretsch, D. B. y Thurik, A. R. (1998). *The Knowledge Society, Entrepreneurship, and Unemployment*. Research Report, Zoetermeer, EIM.

Bahamonde, Á. y Otero Carvajal, L. E. (1989). *La sociedad madrileña durante la Restauración, 1876-1931*. Madrid: Alfoz.

Barro, R. (1990). «Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth», *Journal of Political Economy*, 98, 103-125. Disponible en: <https://doi.org/10.1086/261726>.

Binda, V. (2013). *The Dynamics of Big Business: structure, strategy, and impact in Italy and Spain*. New York: Routledge.

Binda, V., Carreras, A. y Tafunell, X. (2016). «Spanish business performance in the twentieth century», en Cassis, Y., Colli, A., Schröter, H. (eds.), *The Performance of European Business in the Twentieth Century*. Oxford: Oxford University Press, pp. 219-258.

Binda, V. y Colli, A. (2013). «Changing Big Business in Italy and Spain, 1973-2003: Strategic Responses to a New Context», *Business History*, 53, 14-39. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/00076791.2011.546658>.

Calvo, A. C. (1988). «Estructura industrial i sistema productiu a Catalunya durant la Primera Guerra Mundial», *Recerques: història, economia, cultura*, 20, 11-43.

Carreras, A. (1984). «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica*, 2 (1), 127-157. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0212610900012921>.

Carreras, A. (1996). «La gran empresa en la España contemporánea: entre el Mercado y el Estado», en Martín Aceña, P. y Comín, F. (coords.), *La empresa en la historia de España*. Madrid: Civitas, pp. 73-92.

Carreras, A. y Tafunell, X. (1993). «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, 3, 127-175.

Carreras, A., Tafunell, X. y Torres, E. (2003). «Business History in Spain», en Amatori, F. y Jones, G. (eds.), *Business History around the World*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 232-254.

Cassis, Y., Colli, A. y Schröter, H. (2016). *The Performance of European Business in the Twentieth Century*. Oxford: Oxford University Press.

Catalán, J. (1993). «Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada», *Revista de Historia Industrial*, 4, 111-143.

Chandler, A. (1977). *The visible hand*. Cambridge: Belknap Press.

Chandler, A. (1990). *Scale and Scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge: Harvard University Press.

Chandler, A., Amatori, F. y Hikino, T. (1997). *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.

Chenery, H. B., Robinson, S. y Syrquin, M. (1986). «Industrialization and Growth: A Comparative Study». Washington: World Bank.

Caruana, L., Larrinaga C. y Matés, 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 (2), 322-333. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2010.10.001>.

Comín, F. (2002). «El plan de estabilización de Raimundo Fernández Villaverde», *Cuadernos de Información Económica*, 168, 189-196.

Comín, F. y Cuevas, J. (2014). «El abrazo mortal entre banca y Estado en España, siglos XIX-XXI». *XI Congreso Internacional de la AEHE*, Madrid.

Cristóbal, G. N. (1984). *Los sectores mercantiles en Madrid en el primer tercio del siglo XX* [tesis doctoral], Universidad Complutense de Madrid.

Daniele, V. y Malanima, P. (2014). «Falling Disparities and Persisting Dualism: Regional Development and Industrialisation in Italy, 1891-2001», *Investigaciones de Historia Económica*, 10 (3), 165-176. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2013.07.001>.

Dau, L. A. y Cuervo-Cazurra, A. (2014). «To Formalize or Not to Formalize: Entrepreneurship and Pro-Market Institutions», *Journal of Business Venturing*, 29 (5), 668-686. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.05.002>.

Díaz de Líaño, J. L. y Díez-Ortells, J. E. (2016). *Madrid: la capital se hace ciudad*. Madrid: Editorial del Economista.

Domínguez, R. (2002). *La riqueza de las regiones: las desigualdades económicas en España, 1700-2000*. Madrid: Alianza.

Escudero, A., Simón, H. (2012). «Provincial Differences in Well-Being in Spain in 20th Century», *Revista de Historia Industrial*, 21 (49), 17-54.

Fernández-Paradas, M. (2008). «La industria eléctrica y su actividad en el negocio del alumbrado en España (1901-1935)», *Ayer*, 71, 245-265.

Fernández-Pérez, P. y Puig, N. (2004). «Knowledge and Training in Family Firms of the European Periphery: Spain in the Eighteenth to Twentieth Centuries», *Business History*, 1, 79-99. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/00076790412331270129>.

Fritsch, M. (2008). «How does New Business Formation Affect Regional Development?», *Small Business Economics*, 30 (1), 1-14. Disponible en: <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9057-y>.

Fritsch, M. y Mueller, P. (2004). «Effects of New Business Formation on Regional Development over Time», *Regional Studies*, 38 (8), 961-975. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/0034340042000280965>.

Fritsch, M., Mueller, P. y Weyh, A. (2005). «Direct and Indirect Effects of New Business Formation on Regional Employment», *Applied Economics Letters*, 12 (9), 545-548. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13504850500142346>.

García Delgado, J. L. (1983). «Autoritarismo político y tensiones económicas: un balance crítico de la política económica de la Dictadura de Primo de Rivera en España», *El Trimestre Económico*, 50 (198), 807-828.

García Delgado, J. L. (1990). «La economía de Madrid en el marco de la industrialización española», en Nadal, J. y Carreras, A. (eds.), *Pautas regionales de la industrialización española*. Barcelona: Ariel, pp. 219-258.

García Ruiz, J. L. (1993). «Banca y crisis económica en España 1930-1935: un nuevo enfoque», *Revista de Historia Económica*, 11 (3), 595-620.

García Ruiz, J. L. (2006). «La empresa en Madrid: Una realidad condicionada por la capitalidad», en García Ruiz, J. L. y Manera, C. (eds.), *Historia empresarial de España: un enfoque regional en profundidad*. Madrid: LID Editorial, pp. 361-390.

Gómez Mendoza, A. (1986). «La industria de la construcción residencial: Madrid, 1920/1935», *Moneda y Crédito*, 177, 53-81.

Guinnane, T., Harris, R., Lamoreaux, N. R. y Rosenthal, J. L. (2007). «Putting the Corporation in its Place», *Enterprise and Society*, 8 (3), 687-729. Disponible en: <https://doi.org/10.1093/es/khm067>.

Guinnane, T. y Martínez-Rodríguez, S. (2018). «Choice of Enterprise Form: Spain, 1886-1936», *Law, Economics and Organization*, 34 (1), 1-26. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewx015>.

Jiménez 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, 137-185.

Landes, D. (2015). *Wealth and Poverty of Nations*. New York: Hachette.

- Lucas, J. (1988). «On the Mechanics of Development Planning», *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42. Disponible en: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7).
- Maluquer de Motes, J. (1999). *España en la crisis de 1898: de la Gran Depresión a la modernización económica del siglo xx*. Barcelona: Península.
- Maluquer de Motes, J. (2006). «La paradisiaca estabilidad de la anteguerra», *Revista de Historia Económica*, 24 (2), 333-382. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0212610900000550>.
- Martín Aceña, P. (1993). *La creación de sociedades en Madrid (1830-1848): un análisis del primer Registro Mercantil*. Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo n.º9303.
- Martín Aceña, P. y Comín, F. (1996). «Rasgos históricos de las empresas en España», *Revista de Economía Aplicada*, 4 (12), 75-123.
- Martín, M., Garrués, J. y Hernández, S. (2003). *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*. Granada: Universidad de Granada.
- Martínez, A. P. y Hoyo, A. (2019). «El ahorro minorista de la banca privada española, 1900-1935», *Revista de Historia Industrial*, 28 (75), 65-95.
- Mirás, J. A. (2005). «El impacto de la Primera Guerra Mundial en la industria de A Coruña», *Revista de Historia Industrial*, 14 (29), 143-162.
- Molina, R. (2019). *Pioneros: empresas y empresarios en el primer tercio del siglo xx en España*. Granada: Comares.
- Montojo, V. y Herrero, A. M. (2002). «El Registro Mercantil, fuente para la historia económica: la documentación del Archivo Histórico Provincial de Murcia», *Tabula Revista de Archivos de Castilla y León*, 5, 233-243.
- Muñoz, J., Roldán, S. y Serrano, A. (1980). «El proceso de formación de la sociedad capitalista en España y las características estructurales básicas del capitalismo español», en Donoso, V., Molero, J., Muñoz, J., Serrano, A. (eds.), *Transnacionalización y dependencia*. Madrid: Instituto de Cooperación Iberoamericana, pp. 169-224.
- Nadal, J. (1987). «La industria fabril española en 1900. Una aproximación», en Nadal, J., Carreras, A. y Sudriá, C. (eds.), *La economía española en el siglo xxi. Una perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel, pp. 23-61.
- Nadal, J. y Fontana, J. (1980). «España 1914-1970», en Cipolla, C. (coord.), *Historia económica de Europa*. Barcelona: Ariel, pp. 95-163.
- Nicolau, R. (2005). «Población, salud y actividad», en Carreras, A. (coord.), *Estadísticas históricas de España*. Madrid: Fundación Banco Exterior, pp. 77-154.
- Ortiz, C. H. (2016). *Diversificación productiva y crecimiento económico. Enfoques teóricos y análisis del desarrollo socioeconómico de Colombia*. Cali: Editorial de la Universidad del Valle.
- Otero Carvajal, L. E. y Pallol, R. (2010). «El Madrid moderno, capital de una España urbana en transformación, 1860-1931», *Historia Contemporánea*, 39, 541-588.
- Pereira, J. C. (2015). «España y la Primera Guerra Mundial: una neutralidad impotente», en Gamarra, Y. y Fernández C. (coord.), *Los orígenes del derecho internacional contemporáneo, estudios conmemorativos del Centenario de la Primera Guerra Mundial*. Zaragoza: Institución Fernando el Católico, pp. 275-287.
- Rivera-Batiz, L. y Romer, P. (1991). «Economic Integration and Endogenous Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 106, 531-569.
- Rodrik, D. (2007). «Industrial Development: Some Stylized Facts and Policy Directions», en United Nations (eds.), *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*. New York: United Nations, pp. 7-28.
- Roldán, S. y García Delgado, J. L. (1973). *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*. Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorro.
- Romer, P. (1986). «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037.
- Rosés, J. R., Martínez-Galarraga, J. y Tirado, D. A. (2010). «The upswing of regional income inequality in Spain (1860-1930)», *Explorations in Economic History*, 47 (2), 244-257. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2010.01.002>.
- Rueda Laffond, J.C. (1990). «El tejido social y económico de Madrid a través del Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de 1923», *Espacio, Tiempo y Forma*, 5 (3), 365-384.
- San Román, E. (1993). «Una fuente para el Estudio de la industria española en la Gran Guerra: el Informe de 1919», *Revista de Economía Aplicada*, 1 (3), 169-179.
- San Román, E. (1999). «Protección e intervencionismo en el primer tercio del siglo xx», en Fuentes Quintana, E. (ed.), *Economía y economistas españoles*. Madrid: Galaxia Gutenberg, pp. 1023-1041.
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Serrano, M. (1989). «Desarrollo de la industria en Madrid. 1910-1923», en Bahamonde, A. y Otero Carvajal, L. E. (eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración: 1876-1931*. Madrid: Alfoz, pp. 413-419.
- Sudriá, C. (1990). «Los beneficios de España durante la gran guerra. Una aproximación a la balanza de pagos española, 1914-1920», *Revista de Historia Económica*, 8 (2), 363-396. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S021261090000817X>.
- Szirmai, A. (2012). «Industrialization as an Engine of Growth in Developing Countries 1950-2005», *Structural Change and Economic Dynamics*, 23, 406-420. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2011.01.005>.
- Tafunell, X. (1996). *Los beneficios empresariales en España (1880-1981): elaboración de una serie anual*. Madrid: Fundación Empresa Pública.
- Tafunell, X. (2005). «Empresa y Bolsa», en Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.), *Estadísticas históricas de España: siglo XIX-XX*. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 707-834.
- Tena, A. (1985). «Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: la rectificación de las estadísticas oficiales», *Revista de Historia Económica*, 3 (1), 77-119. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0212610900013525>.
- Torres, E. (2017). *Cien empresarios madrileños*. Madrid: LID Editorial.
- Tortella, G., García-Ruiz, J. L. y Ortiz-Villajos, J. M. (2008). *El registro mercantil de Madrid, 1886-1914*. Informe para el Ministerio de Educación y Cultura.
- Tortella, T. (1997). «Una guía de fuentes sobre las inversiones extranjeras en España entre 1780 y 1914», *Revista de Historia Económica*, 15 (3), 607-623. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S0212610900009460>.
- Turriago, A. (1994). *La figura del empresario en la obra de Joseph Alois Schumpeter* [tesis doctoral]. Universidad de Navarra.
- Wong, P., Ho, Y. P. y Autio, E. (2005). «Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data», *Small Business Economics*, 24, 334-350. Disponible en: <https://doi.org/10.1007/s11187-005-2000-1>.