



Artículo

La pequeña y mediana empresa en la edad de oro de la economía española: estado de la cuestión

Leonardo Caruana^a, Carlos Larrinaga^a y Juan Manuel Matés^{b,*}

^a Universidad de Granada, Granada, España

^b Universidad de Jaén, Jaén, España

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 16 de diciembre de 2009

Aceptado el 24 de octubre de 2010

Códigos JEL:

N64

N84

O1

O14

Palabras clave:

Pequeñas y medianas empresas

Industria

España 1959-1975

JEL classification:

N64

N84

O1

O14

Keywords:

Small and medium firms

Industry

Spain 1959-1975

R E S U M E N

El artículo trata la evolución de la pequeña y mediana empresa en el periodo del desarrollismo (1959-1975). Se analiza su crecimiento comparado con el proceso de las grandes empresas españolas en el mismo periodo. Para ello, se utiliza la información disponible en el Instituto Nacional de Estadística sobre los distintos sectores industriales. La estadística del INE sobre las pequeñas y medianas empresas parece mostrar cierta contradicción con la Teoría Económica clásica, que considera más eficientes a las grandes empresas. Los datos son muy concluyentes. De todos modos, hay aspectos que son difícilmente cuantificables, como es el caso del impacto de las distintas políticas industriales, arancelarias y en definitiva, los efectos de la regulación a lo largo de todo este período.

© 2009 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

Small and medium-sized firms in the golden age of Spanish economy: A state of the issue

A B S T R A C T

The article is about the evolution of small and medium-sized firms in the period of the so called “desarrollismo” (1959-1975). We analyze the growth of these firms comparing the process to that of big Spanish firms in the same period. The data has been obtained from the information existent at the Instituto Nacional de Estadística about all the industrial sectors. One of the most interesting conclusions is related to the data from the INE about small and medium-sized firms, as it does not seem to agree with classical economic theory that considers big firms to be more efficient. The data sheds light on this matter very clearly. However, there still remain many aspects which are difficult to quantify, such as the impact of different industrial policies, the effects of tariffs and the quantification of the effects of regulations throughout all this period.

© 2009 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

1. Introducción

Este trabajo tiene como objetivo destacar la relevancia que tuvo la pequeña y mediana empresa en el crecimiento económico en España entre 1959 y 1975. Con esta finalidad, se han utilizado las relaciones del Instituto Nacional de Estadística que se refieren al

sector secundario. Estos datos recogen toda la actividad industrial en España y muestran el crecimiento que experimentó la producción gracias a la actividad de las pequeñas y medianas empresas¹. Esta etapa, últimos años de la dictadura del general Franco, ha sido

¹ Existe gran controversia sobre los criterios referidos al tamaño de la pequeña y mediana empresa. Aquí se ha optado por incluir las empresas que cuentan con menos de 50 trabajadores. En esta etapa de la historia de España sería excesivo considerar como pequeñas y medianas empresas aquellas que contaban con menos de 500 empleados.

* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: jmmates@ujaen.es (J.M. Matés).

denominada recientemente como la «edad de oro» de la economía española, aunque el término más empleado por economistas e historiadores ha sido el de la «época del desarrollismo» (Carreras y Tafunell, 2004)².

Para realizar un análisis de la actividad empresarial en los sectores industriales es preciso incorporar un conjunto de factores que nos ayuden a comprender el papel que jugaron las pequeñas y medianas empresas en la etapa del desarrollo económico español. Sin embargo, existen serias dificultades para llevar a cabo ese estudio. En primer lugar, por la ausencia de fuentes estadísticas que engloben todas las variables empresariales y por la propia complejidad de la actividad industrial. Y en segundo, porque es relativamente frecuente que algunas pequeñas empresas desarrollen su tarea de modo clandestino o con parte de su actividad en la economía sumergida³. Por estas razones, adquiere especial relevancia la fuente utilizada en este trabajo: el censo anual de actividad industrial elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE, 1959-1975)⁴. Esta fuente ofrece una valiosa información sobre el número de sociedades y de empleados que trabajaban en ellas, el valor de la producción generada y el cálculo medio de trabajadores ocupados. Estos datos permiten estimar la evolución de este tipo de empresas, así como analizar el conjunto de los sectores industriales y su aportación al crecimiento económico.

El texto se ha dividido en varios apartados. Tras esta breve introducción, en el segundo epígrafe se analiza la eficiencia y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (pymes). El tercer apartado es una breve incursión en la dinámica de la industria española y se estudian las acciones que realizó la Administración del Estado para fomentar y promocionar el establecimiento de un buen número de pequeñas y medianas empresas. En este entorno se revisa, en el cuarto apartado, la evolución y desarrollo que experimentó este tipo de sociedades en un contexto regulador e intervencionista. A continuación, en el quinto epígrafe, se examina la relevancia que adquirieron las pymes en la etapa de oro de la economía española y se considera su papel en función de las cifras que aporta el INE. Estos datos permiten explicar de forma destacada cómo se logró el fuerte crecimiento que experimentó la economía española en este período. En esencia, supone una nueva aportación en el debate sobre la relevancia de la pequeña empresa frente a las grandes empresas. Por último, a modo de breves conclusiones, se describen las variables explicativas de la competitividad de la pequeña y mediana empresa española durante la etapa final de la dictadura de Franco.

2. La capacidad competitiva y la eficiencia de las pymes

La discusión teórica sobre la relevancia de las pymes ha tenido una gran vigencia en las dos últimas décadas y se han presen-

tado múltiples argumentos para explicar el éxito de estas empresas (Chandler y Hanks, 1993; Weinzimmer et al., 1998; Delmar, 1997; Storey, 1994; Delmar y Wiklund, 2003; Torres, 2008; Díaz Morlán, 2008). Alfred D. Chandler marcó una etapa fructífera en el desarrollo de estudios sobre la historia empresarial. Sin embargo, prestó escasa atención a la pequeña y mediana empresa (Tirole, 1990; Langlois y Robertson, 2000; Gourvish, 2005; García Ruiz y Manera, 2006). Autores como Sexton han relacionado el auge de las pymes directamente con su crecimiento, que se puede alcanzar mediante la integración vertical—relacionada o no con la diversificación—, a través de la obtención de licencias o por la consecución de alianzas o *joint ventures* (Sexton, 1997; Soler y Marco, 2008). Otra alternativa para el crecimiento es la internacionalización basada en las redes (Butler y Hansen, 1991; Jarillo, 1989). La variedad de las estadísticas utilizadas—ventas, activos, empleo, tasa de mercado, beneficios e insumos—, dificultan la valoración del papel jugado por las pymes (Delmar, 1997; Carbó, 2009). El crecimiento se relaciona con el éxito, pero también conduce a nuevas situaciones que tal vez no sean nada deseables para la empresa (Covin y Slevin, 1997; Low y Macmillan, 1988; Flamholtz y Randle, 1990; Davidsson, 1989; Wiklund et al., 2003).

El distrito industrial, donde imperan este tipo de empresas, lo estudió Alfred Marshall. En las últimas décadas destacan, entre otros, los trabajos de Giacomo Becattini (Becattini, 2005; Parejo, 2001)⁵. Este autor ha explicado que los altos niveles de producción no se alcanzan exclusivamente en una única empresa—la gran empresa—, sino que se pueden lograr por medio de un grupo de pymes concentradas en un mismo lugar (Trullén, 2007). De este modo resuelven las restricciones que pueden suponer las economías de escala, aunque en ocasiones se pueda generar una elevada dependencia de las condiciones externas. Para Becattini el distrito industrial es una entidad específica generada por un grupo de empresas en un espacio concreto, que se integran en beneficio recíproco (Becattini, 1991, 2006). Por su parte, Dei Ottati aclara que las ventajas competitivas al unirse dichas empresas responden también al ambiente social de su integración (Dei Ottati, 2006).

Como determinó Marshall, las condiciones que permiten el desarrollo de un distrito industrial son la existencia de un obrero formado y especializado y una eficiente organización entre las empresas para conseguir una producción competitiva e innovadora (Marshall, 1890, 1919; Goñi, 2010; Trullén, 2006). Se afirma que los clusters son más innovadores y tienen un proceso de internacionalización más intensivo (Audretsch y Feldman, 1996)⁶. Margrit Müller et al. hacen una parecida argumentación sobre las empresas suizas: si bien hubo un predominio de la gran empresa en el proceso de internacionalización, ahora crece más la presencia de las pymes (Müller et al., 2009). Para España, Paloma Fernández—al analizar el sector del metal—, explica que allí donde dominaron las pequeñas y medianas empresas familiares se advierten las pautas que expusieron ya Anna Grandori y Giuseppe Soda o Mark Granovetter y Mark Casson, cuando se refirieron a la «manera de regular la interdependencia entre empresas distintas» (Fernández Pérez, 2006). Es decir, empresas unidas en la integración vertical, con reglas que no son exclusivamente económicas, sino que incorporan elementos muy concretos como son la afinidad personal y regional. En modo alguno es exclusivo de este caso, sino que se reproduce en muchos otros, como se expone en el trabajo de Fernández, Colli y Rose. Más aún, según cuantifica Galetto, los distritos son muy innovadores y crean un espacio económico que compite de forma eficiente (Fernández Pérez et al., 2003; Galetto, 2008).

² Maddison (1992) es quien popularizó el término «edad de oro» para referirse a las economías occidentales.

³ Julio Alcaide (1999), valorando los datos originales de la Contabilidad Nacional, sitúa la economía sumergida en un 20,6 por ciento para 1955, porcentaje que se mantiene en gran medida en los años siguientes hasta 1975.

⁴ Utiliza las agrupaciones CNAE. El término «establecimiento» se emplea hasta 1962. Desde el año siguiente se habla de «actividades industriales», aunque sigue denominando cada unidad de actividad industrial como establecimiento. No realiza ningún análisis sobre los *holdings* y cada actividad se cuenta como un establecimiento. Además, esta estadística, al clasificar algunas tareas vinculadas al mundo agrario o ganadero, no consideraba como «actividad industrial» a una granja o matadero que sacrificaba por debajo de los 750 cerdos al año. A partir de 1962 se redujo esta cifra a 250. Tampoco se incorporaban en la estadística los centros con una elaboración láctea inferior al millón de litros al año y los de piensos compuestos que estuvieran por debajo del millón de kilos al año. Era la cifra mínima para estar en la Estadística del INE. Asimismo, se produjeron cambios en la definición de la actividad. Por ejemplo, en 1975 desglosó más el sector textil, e incluso algunas actividades pasaron al sector servicios (reparaciones de zapatos o vestidos).

⁵ Eludimos el debate entre distritos industriales—generalmente más vinculado al proceso italiano—, centrado en la pequeña y mediana empresa y los clusters, donde dominan las pymes pero también puede haber empresas grandes.

⁶ En esa línea argumental: Valdaliso et al. (2009).

En España hay muchísimas pequeñas y medianas empresas eficientes y son varias las razones que explican esta realidad. Primeramente, en un mercado inicial existe un número abundante de pequeños competidores que en su gran mayoría carecen de poder de mercado, por lo que, teóricamente, hay cuasiperfecta competencia. Como España tuvo un fuerte despegue económico en el decenio de 1960, es muy probable que este fenómeno sea visible en algunos sectores industriales, aunque en ese periodo el proceso estuvo condicionado por la importación de tecnología en forma de compra de equipos, maquinaria y cesión o alquiler de patentes⁷. Se siguió la pauta general de un país con capacidad para copiar y aprovechar los avances tecnológicos de las economías más desarrolladas. Así, en una primera fase del desarrollo, las pequeñas empresas, en las que hubo una relación directísima entre propietario y gestor, pudieron avanzar en la formación de grandes grupos empresariales, tal como ha sido el caso de *Inditex*, S. A. y su propietario Amancio Ortega (Bonache Pérez y Cervino Fernández, 1996; Alonso, 2000; Martín, 2004; O’Crofton y Dopico, 2007).

En segundo lugar, las pequeñas empresas disponen de la ventaja de la independencia en la toma de decisiones, que es una gran prerrogativa. Aunque también cabe citar el caso de aquellas que se encuentran supeditadas a la acción de las grandes empresas por su vinculación y dependencia hacia estas últimas. Sería el caso, por ejemplo, de las pequeñas empresas auxiliares que fabrican piezas y material para los colosos del automóvil (Ortiz-Villajos, 2009 y Ortiz Villajos, 2010 De La Torre, 2007). Es evidente que, en este caso, estos deciden directamente por aquellas.

La tercera razón que explica el protagonismo de las pymes estriba en los costes laborales, puesto que los salarios de sus trabajadores suelen ser más bajos que los de las grandes empresas. Por otra parte, cuentan con un nivel inferior de cotización a la Seguridad Social, una menor conflictividad laboral, un escaso nivel de sindicación y una abundancia de trabajadores a tiempo parcial, sin olvidar el empleo de mano de obra femenina, que percibe sueldos todavía más exiguos (Martínez Lucio, 1992; Malo y Muñoz-Bullón, 2008).

Sin duda, otras ventajas que presentan las pymes serían la confianza en las empresas familiares y contar con alternativas a las desventajas de escala, así como a la debilidad jurídica en el caso que nos ocupa –en la etapa franquista–. Por último, para justificar la presencia de las pymes, también es preciso considerar factores alejados de la eficiencia económica. Éste es el caso de la tenacidad y resistencia que algunas pequeñas empresas desarrollan en el mercado y que, en ocasiones, incluso son aceptadas o permitidas por las grandes (Waite, 1973).

Dicho esto, en este trabajo la dimensión de las empresas se puede conocer a través de los datos que ofrece el INE sobre el número de empleados. A su vez, estas tablas, permiten establecer el nivel de concentración de la actividad, lo que revela las posibilidades de accesibilidad y la propia dinámica de estos sectores (INE, 1959–1975). En los años analizados, 1959–1975, siguiendo los índices de Herfindahl, hubo empresas grandes en sectores como la industria petrolera, la minería y la construcción naval. La fuente utilizada no aporta datos sobre la formación de grupos empresariales, puesto que sólo ofrece el número de empresas⁸. Pero esta ausencia se atenúa porque en el periodo estudiado este proceso fue significativamente inferior al existente en la actualidad (Buesa y Molero, 1998a, 1998b). Schumpeter, en sus últimos análisis, también resaltó cómo la innovación aumenta con el tamaño de la empresa y el incremento del cambio tecnológico sobreviene en fun-

ción de la concentración del mercado (Schumpeter, 1947). En esta misma línea, la literatura que analiza las barreras de entrada tecnológicas desde el análisis empírico es coincidente y reafirma que es poco relevante la presencia de las pequeñas empresas, así como su aportación en I+D (Nicholas, 2003; Villalba, 2005). Por tanto, existe una relación positiva entre el tamaño de las empresas y la actividad innovadora. A este respecto, Cebrián ha explicado cómo las grandes empresas tienen más capacidad para conseguir el *cash flow* necesario para desarrollar procesos de investigación, generalmente con un elevado coste y un alto riesgo (Cebrián Villar, 2005). Así llegamos al denominado tamaño mínimo eficiente, que se erige en el principal factor de carácter tecnológico que determina las dimensiones de las empresas de un sector y su concentración. Esta magnitud de la empresa está condicionada por dos elementos. En primer lugar, por la intensidad de capital que constituye el condicionante en la distribución de tamaños y los costes de transacción (Williamson, 1986). Y en segundo, por el grado de apertura a la competencia exterior que –por las economías de escala–, resulta muy beneficiosa para las grandes empresas (Scherer y Ross, 1990).

Las empresas monopolísticas rentabilizan a mayor escala los beneficios de la innovación y, en la medida en que existen perspectivas de control del mercado, se hacen más presentes los alicientes para dicha innovación (Schumpeter, 1934)⁹. Sin embargo, también se advierte que la ausencia de un mercado competitivo o la posesión de una importante cuota de mercado desincentiva el cambio tecnológico, debido a que la empresa privilegiada no está amenazada por la entrada de nuevos competidores (Rosado, 2009). Esta tendencia es más evidente cuando las barreras de entrada son altas. En general, como señala Cebrián, las grandes empresas innovan más en los productos relativamente homogéneos con mayor elasticidad de la demanda. Por su parte, las pequeñas empresas son más innovadoras en mercados con un alto grado de competencia (Cebrián Villar, 2005). En esta misma línea, el tamaño empresarial tiene un mayor efecto sobre las altas tasas de innovación en aquellos mercados que cuentan con bajas oportunidades tecnológicas. Por tanto, cuando los costes de capital y de entrada son elevados, la aportación de las pequeñas empresas a la innovación es pequeña. Es evidente, en este caso, que el establecimiento de una planta de un tamaño mínimo eficiente supone un coste muy elevado que frena la presencia de pequeñas empresas.

De todos modos, la teoría tiene dificultades para explicar el protagonismo adquirido por la pequeña y mediana empresa en determinados sectores industriales, así como en la innovación y el cambio tecnológico (García Ruiz y Manera, 2006). Es el caso del excepcional fenómeno en el que se convirtió la industria del calzado español. Dentro de la categoría de un sector dominado por las pymes, fue uno de los sectores más dinámicos en los años sesenta. El espectacular crecimiento de las exportaciones durante la década de 1960 (41,5 por 100 de tasa media anual) convirtió al calzado en uno de los sectores líderes (Tena, 2005; Tortella, 1994)¹⁰. Este proceso rompe con los principios teóricos anteriormente citados, ya que fue un sector que desarrolló una actividad exportadora relevante, a pesar de contar con una estructura de pequeña y mediana empresa (Miranda, 1998).

Otro factor a tener en cuenta es la movilidad empresarial sobre la estructura del mercado. La tasa de rotación, entrada y salida de empresas en el mercado, es un componente netamente característico de la pequeña empresa. En relación con la demanda, si hay

⁷ Para la relación entre patentes, tecnología, industria y desarrollo económico: Cebrián Villar (2005); Ortiz-Villajos (2008) y Ortiz Villajos (2010); Myro (2009); Molero (2007); Hidalgo et al. (2007); Sánchez (1992, 2007, 2008).

⁸ No disponemos de información sobre los efectos del Estado sobre los distintos grupos empresariales.

⁹ A modo de ejemplo véase el caso de Microsoft en la actualidad.

¹⁰ Entre 1964 y 1973 las exportaciones españolas crecen un 13,7 por 100. Alonso (1989), p. 297. Más de la mitad estaban dirigidas al Mercado Común y un 10 por 100 a los Estados Unidos. Sobre la industria agroalimentaria, Moreno Lázaro (2009), y la armera, Goñi Mendizábal (2008) y Goñi (2009).

expansión económica, ésta beneficia a las grandes empresas, puesto que permite su consolidación en el mercado y su consiguiente crecimiento. En esencia, se puede hablar de un dinamismo generado por la velocidad de ajuste, asociada a la variación de los factores determinantes de la estructura del mercado (Pyke y Sengenberger, 1992). En este sentido, un modelo de desarrollo empresarial viene a ser el agrupamiento de pequeñas y medianas empresas con el fin de favorecer una actividad colectiva, potenciar las redes y facilitar la competencia junto con la colaboración y la exportación (Humphrey y Schmitz, 2002). Las ventajas de este modelo de organización permiten además reducir costes en I+D y propicia más las economías externas de escala y de gama (Bagella y Becchetti, 2002). De la misma manera, la formación y la innovación tanto de productos como de servicios se potencia en grupos incluyendo instrucción de forma conjunta (Lawson y Lorenz, 1999; Camagni, 1992). De este modo se facilita la creación de unas zonas o regiones vitales del desarrollo económico facilitado por las pymes (Scott y Storper, 2003).

Alfred Chandler consideraba que en la actividad industrial las grandes empresas son más eficientes (Chandler, 1977). Sin embargo, en el caso español, los datos que aporta el Instituto Nacional de Industria presentan un proceso diferente. Este fenómeno no es exclusivo de España, puesto que existen importantes zonas de Estados Unidos que han asentado su desarrollo en la implantación de pymes (Keeble y Wilkinson, 1999). Idéntica situación se ha repetido en otros países como Italia, Japón, Francia y la región alemana de Baden-Württemberg (Valdaliso, 2004).

Por su parte, Alfred Marshall explicó el desarrollo productivo de las pequeñas empresas mostrando su alta especialización y su tendencia a la subcontratación. Así mismo señalaba como los distritos que pertenecen al mismo sector industrial tienen una gran disposición a la colaboración, así como una elevada flexibilidad sustentada en la necesidad y confianza en la cooperación (Pyke y Sengenberger, 1992). En otras ocasiones las empresas industriales pequeñas y medianas pertenecen a otras de mayor dimensión, como resultado de aplicar políticas descentralizadoras por parte de las grandes empresas. En estos casos, según las estadísticas, estas empresas firman como independientes, pero, en realidad, forman parte de un holding empresarial (Loveman y Sengenberger, 1991).

Para completar este estado de la cuestión y el análisis sobre la competitividad habría que introducir la política económica y en particular la ayuda a la formación. En el caso español conviene recordar las acciones que la administración del Estado promovió con la finalidad de potenciar la formación de empresarios y gerentes. Destacó la creación de la Comisión Nacional de Productividad Industrial, que editó varias revistas y publicó diversos libros con el propósito de asesorar especialmente a las industrias de carbón, textil y calzado. En esta línea también tuvo importancia la creación de varias escuelas de negocios como EOI, IESE, ESADE o la Asociación para el Progreso de la Dirección. Esta formación mejoró la organización de las empresas en sus procesos y servicios (medios de comunicación, organización de secretarías, marketing). La indiferencia inicial de los empresarios se trucó en un paulatino interés por la formación (Wright et al., 1994; Delgado Gómez-Escalonilla, 2009; Puig y Fernández, 2003 y Puig y Fernández Pérez, 2008; Miranda, 2001, 2004; Cebrián Villar, 2005).

3. La acción reguladora e intervencionista del Estado

Aunque España es un país de pymes, no la hace diferente, pues países tan importantes como Francia, Italia o Japón también lo son. Tanto en los años 60 como en los inicios de los 70 se gestó un modelo de crecimiento económico excesivamente dependiente de la política económica e industrial del Estado basado en nichos de mercado protegidos por los favores del Gobierno. Por otro lado,

diversos estudios confirman los impedimentos que existían en la economía española para la creación de nuevas empresas capaces de romper los equilibrios del momento (Pires, 2005; Moreno Fonseret, 2003; Torres, 2003b). El Ministerio de Industria y Comercio ejercía un férreo y discrecional control sobre las autorizaciones, al mismo tiempo que orientaba las inversiones hacia determinados sectores. La capacidad adaptativa de los empresarios encauzó su actividad hacia iniciativas de pequeño tamaño, que encontraban menos dificultades administrativas para su constitución. La iniciativa empresarial estuvo animada, en primer lugar, por la oportunidad de negocio que se encontraba respaldada por los factores productivos, los recursos naturales, el tamaño y el crecimiento del mercado; sin desdeñar el ritmo del cambio tecnológico en la industria. En segundo lugar, de igual forma jugaron un papel importante las instituciones y normas existentes en la actividad comercial (derecho de propiedad, tratamiento fiscal y mercado de trabajo), sin olvidar el progreso alcanzado en la formación y el incremento del hábito de ahorro (Gourvish, 2006). Aspectos estos últimos que se habían empezado a tener su relevancia, aunque con problemas, en los dos decenios precedentes.

Dos factores explican la aparición de un buen número de pequeñas empresas en España durante las décadas de 1940 y 1950. Ambos responden al modelo de política económica practicada por los gobiernos de la dictadura franquista. El primero corresponde al elevado nivel de protección y a la política de sustitución de importaciones, que fomentaron la constitución de este tipo de sociedades. Un segundo factor que favoreció su establecimiento estuvo relacionado con la regulación de la inversión industrial. Esta disposición regulatoria, muy abundante y con prolongados trámites burocráticos, provocó el aumento de los costes de las empresas y generó un elevado nivel de incertidumbre, que venía propiciado por la discrecionalidad ejercida por el Ministerio en la concesión de los permisos y autorizaciones.

En un primer momento estos factores, junto al comportamiento oligopolístico de la economía española, dificultaron la aparición de nuevas iniciativas y afectaron muy negativamente a las empresas más pequeñas (Cebrián Villar, 2005). Sin embargo, éstas encontraron menos dificultades para la obtención del permiso correspondiente que les permitiera desarrollar una determinada actividad. El control que existía sobre ellas no era tan extremado y podían eludir con mayor facilidad el intervencionismo imperante en aquellos años. Dentro de este grupo de empresas cabe incluir las denominadas «industrias artesanales» que, generalmente, contaban con un capital fundacional por debajo de las 50.000 pesetas y su plantilla de trabajadores no alcanzaba los 25 obreros. Si estas empresas no necesitaban importar maquinaria ni muchas materias primas, la autorización para su constitución no requería demasiadas verificaciones. A partir de 1945 las expectativas mostradas por la economía fueron más positivas y el gobierno español promovió una legislación más propicia a la creación de sociedades. La ley de 15 de mayo de ese año concedió exenciones tributarias a las nuevas empresas que se dedicaran a la producción de energía eléctrica o a la fabricación de productos nitrogenados y minería en general (Torres, 2003a). Al mismo tiempo, se hizo más difícil la competencia exterior al limitar la entrada de capital extranjero en España.

Por otra parte, como señala Pires, existen ejemplos numerosos que muestran la condescendiente actitud de las autoridades para dispensar autorizaciones a pequeñas empresas, aunque éstas necesitaran el empleo de materias primas escasas, divisas o se encontraran en un sector muy saturado (Pires, 2005). En estos casos se argumentaba que su pequeño tamaño no perjudicaría al resto del sector. A su vez, ante la incertidumbre de obtener una nueva autorización, los pequeños empresarios eran reacios a cambiar la escala de su negocio y preferían continuar asentados en el tamaño en el que habían iniciado su actividad. En la década de 1950 se aprecia un importante aumento del número de empresas,

especialmente en el período 1954–1957, que parece estar relacionado con el sustancial incremento de los beneficios, que alcanzó un 10,36 por 100 de la tasa anual acumulativa a lo largo de esos años. Varios aspectos favorecieron esta trayectoria: la apertura del régimen hacia el exterior, la ayuda financiera americana y cierta relajación de las rígidas posturas autárquicas. La confluencia de esta nueva política provocó un mayor nivel en la inversión y en la producción industrial. A partir de 1959, a pesar de la política de regulación industrial, se concedieron con relativa facilidad autorizaciones para la creación de pequeñas empresas. Esta tendencia se vio favorecida por el fuerte impulso que experimentó la industria en los años sesenta y gracias al desarrollo que advirtió la economía en general, que abrió nuevas perspectivas de negocio entre un buen número de emprendedores medianos y pequeños (Torres, 2003a).

La implantación de una nueva regulación industrial en 1963, siendo ministro de Industria Gregorio López Bravo, tuvo dos objetivos principales: por un lado, solucionar el problema del pequeño tamaño de las instalaciones industriales en España y, por otro, disminuir la intensidad reguladora de la industria característica de la etapa autárquica. Como han apuntado Buesa y Pires, a finales de los años cincuenta empezaron a publicarse varios estudios sobre la dimensión de las instalaciones industriales. Especialmente significativo en este sentido fue un informe de 1963 del Banco Mundial sobre la economía española en el que se denunciaba la abundancia de pequeñas empresas como una de las principales causas de los problemas estructurales de la industria española. La escasez de capital, la estrechez del mercado interno, el aislamiento y, sobre todo, ciertas intervenciones públicas intensificaron el problema del minifundismo industrial español de la época (Buesa y Pires, 2002). En opinión de estos mismos autores, el Plan de Estabilización de 1959 introdujo un ambiente favorable a la disminución de intervenciones y regulaciones en la economía española. Para Manuel Jesús González, el Decreto de 26 de enero de 1963 todavía obedecía al espíritu liberalizador del Plan de Estabilización, pero el del 11 de marzo de ese mismo año, con el pretexto de evitar el minifundismo industrial, establecía limitaciones en forma de condiciones técnicas y dimensiones mínimas requeridas para el establecimiento de nuevas industrias (González, 1979)¹¹. Pese a que la norma, según este mismo autor, no se aplicara con mucho rigor, constituía, no obstante, una fuente de privilegios para las empresas ya establecidas, puesto que no se veían obligadas a alcanzar las dimensiones mínimas exigidas a las nuevas industrias. No es de extrañar que los empresarios no compitieran reduciendo costes o mejorando la calidad de sus productos; más bien, su capacidad se dirigía a conseguir que la Administración aplicara la norma a los potenciales competidores.

López Bravo pretendió desmontar el sistema legal de autorización para la instalación y modificación de industrias vigente durante la autarquía, dando paso a una nueva forma de intervención industrial que perduró hasta 1980. El nuevo sistema dividió a las industrias en tres grupos. En el primero estaban los sectores que requerían autorización administrativa previa; en el segundo se situaban los sectores que quedaban liberalizados siempre que cumplieran unas condiciones mínimas de carácter técnico y administrativo; y en el tercero los sectores totalmente liberalizados. En esta regulación se redujo al mínimo el número de sectores necesitados de autorización administrativa previa para operar. El reciente programa político no supuso la desaparición de todas las intervenciones públicas en la industria, ni que los economistas defendieran su plena desaparición. De hecho, el pequeño tamaño de las industrias justificó la inclusión de numerosos sectores en el grupo segundo, en el que se les obligaba a cumplir una serie de con-

diciones técnicas y de dimensiones mínimas (Buesa y Pires, 2002). Para Fabián Estapé, inspirador del Decreto de 26 de enero de 1963, uno de los objetivos de esta regulación era impedir que surgieran empresas con un tamaño demasiado pequeño (Estapé, 1964). En consecuencia, dos eran las características que debía tener esta regulación. La primera de ellas consistía en el hecho de complementarla con otras medidas de política industrial, sobre todo, con incentivos a la concentración, fusión y agrupación de empresas. La segunda señalaba la necesidad de una aplicación flexible de esta política, que permitiera una adaptación a las circunstancias de cada momento. De todos modos, los intentos por flexibilizar la economía española se vieron frustrados. La ley 152/1963 de 2 de diciembre de 1963, que en un principio tenía ese objetivo, fue perdiendo su espíritu liberalizador en virtud de normas posteriores de rango inferior. Y a partir de 1966 se detecta el agotamiento de los impulsos liberalizadores de 1959 y el Plan de Estabilización (González, 1979).

No es extraño que los planes de reestructuración sectorial, puestos en marcha en los años sesenta, se aplicaran a industrias con graves problemas estructurales, principalmente por la atomización de la producción. Dentro de ellos se llevaron a cabo programas de concentración de empresas que, con incentivos semejantes a los de las acciones concertadas, trataban de establecer unidades productivas con un tamaño suficiente, que permitieran aprovechar las economías de escala, mejoraran la dotación tecnológica y aumentarían la productividad (De La Torre, 2005). Con todo, el problema del minifundismo empresarial español apenas mejoró. A todas luces los esfuerzos en este terreno fueron insuficientes, ya que las operaciones de concentración realizadas hasta 1973 afectaron a menos de 1.300 empresas, cifra ciertamente pequeña. La escasa actuación en este terreno parece explicarse por la ineficacia de la burocracia de la administración franquista, que restaba efectividad a los incentivos que intentaban promover la concentración empresarial. La tramitación de las ayudas era muy lenta y costosa, y, por otra parte, la legislación laboral ponía muchas trabas a la reorganización de las plantillas de trabajadores. A su vez, la elevada protección arancelaria convivía con la pervivencia de prácticas que limitaban la competencia en el mercado interior. Este conjunto de acciones favoreció la viabilidad de las empresas de pequeño tamaño en detrimento de los grandes grupos empresariales (Barciela et al., 2001).

El elevado intervencionismo existente en la industria dirigió su desarrollo hacia el mercado interno e impidió la existencia de una abierta competencia. Esta situación influyó negativamente en el proceso de especialización y en su competitividad. A pesar de los avances obtenidos a lo largo de la década de 1960, la productividad del trabajo en las manufacturas españolas en 1975 no alcanzaba el 70 por 100 de la media de los países de la OCDE. El proteccionismo favorecía la existencia de empresas pequeñas, escasamente preparadas para incorporar nuevas tecnologías y aprovechar las economías de escala. Las acciones de concentración industrial no lograron eliminar esta tendencia e incluso se generaron situaciones de subempleo, con bajos niveles de productividad (Barciela et al., 2001). En definitiva, la regulación, el intervencionismo y las oportunidades que ofreció la política autárquica durante los años precedentes, y que en cierta medida continuó durante la década de 1960, propiciaron la aparición y el desarrollo de un buen número de pymes dedicadas a actividades industriales.

4. La relevancia de la pequeña y mediana empresa en un contexto de desarrollo económico y elevada regulación

A partir de la puesta en marcha del Plan de Estabilización de 1959 se puede hablar de un ciclo expansivo de la industria española, que fue el motor del notable crecimiento económico, no sólo porque creció a mayor velocidad que el resto de sectores, sino por su protagonismo en los cambios estructurales acontecidos en la economía española (Catalán Vidal, 1994 y Catalan, 2000; Matés, 2006).

¹¹ González (1979), p. 322.

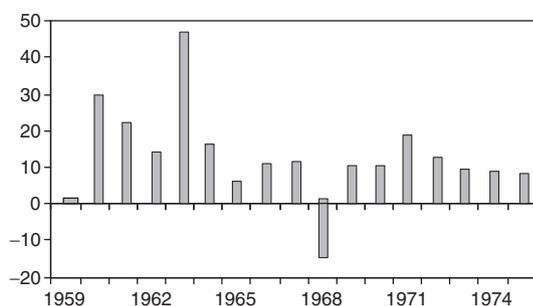


Figura 1. Crecimiento de la producción de las pymes industriales a precios de mercado (1959-1975) (porcentaje anual). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (1959-1975): Estadística Industrial, Madrid, INE.

La demanda exterior pasó a convertirse en un factor de crecimiento, de suerte que si en 1962 tan sólo se exportaba el 3,8 por 100 de la producción total, en 1970 se había alcanzado el 7 por 100, cifra aún modesta, aunque significativa, y en la que destacaban barcos, calzado, libros, textiles, neumáticos y vinos (INE, 1971). El crecimiento económico fue posible, a pesar de la elevada dependencia de la tecnología extranjera y la protección arancelaria, ya que estaba basado en el mercado interior y tenía una competencia muy limitada de las importaciones. Tal realidad actuó en detrimento de la especialización y del proceso de mejora en la productividad, a la vez que favoreció la pervivencia de empresas con un tamaño inferior al adecuado para aprovechar la tecnología disponible y obtener economías de escala. Así, una de las claves estuvo para Carreras y Tafunell en el arancel de 1960, que siguió permitiendo que la industria española pudiese producir en el mercado interior a precios muy superiores a los precios internacionales (Carreras y Tafunell, 2004). En este ambiente las pymes evolucionaron de forma satisfactoria y, según las estadísticas del INE, aumentaron en este período. La percepción que tenían los empresarios de su propia situación era positiva. Su crecimiento superaba al del sector, que fue durante este tiempo del 10 por 100, con lo que se deduce un desarrollo mayor que el producido en las grandes empresas (Donges, 1976) (fig. 1). Evidentemente, al ser cantidades agregadas y sin un análisis por sectores, ese dato oscila tanto para mejor como para peor e inequívocamente en algunos casos su realidad fue poco brillante. Pero se debe insistir en que para el conjunto fue positivo, por lo que no parece que impulsara la necesidad imperiosa de alcanzar un mayor tamaño de la empresa. El censo anual de actividad industrial elaborado por el INE indica que el crecimiento de la producción de las pymes industriales fue superior en el periodo analizado (ver Anexo 1).

De todos modos, desde el punto de vista de la relevancia de las pymes en relación con el conjunto de la industria española, cabe señalar que ésta fue disminuyendo en el transcurso del periodo, aunque preservando una presencia destacable o muy importante al finalizar esta etapa (fig. 2).

En consecuencia, una de las causas explicativas de la perdurabilidad de la empresa pequeña y mediana vino propiciada por el exceso de protección. A este respecto, la pérdida de vigor de la flexibilización puesta en marcha en 1959, confirma que los resultados contra el minifundio industrial al concluir la década de 1970 no fueron ciertamente espectaculares (González, 1979). En 1959 la estadística industrial del INE reflejaba que de las 120.000 empresas censadas, el 95 por 100 tenía menos de 50 empleados, correspondiendo al 79 por 100 menos de 10. En 1975 el 97 por 100 de los establecimientos industriales en España tenían menos de 50 trabajadores, situándose la media en 11 operarios por empresa (Barciela et al., 2001). No debemos olvidar que el mercado laboral, tan rígido en este periodo, propició la ocultación del número de empleados en cada empresa (Malo De Molina, 1986). Un estudio de la época revelaba que, en

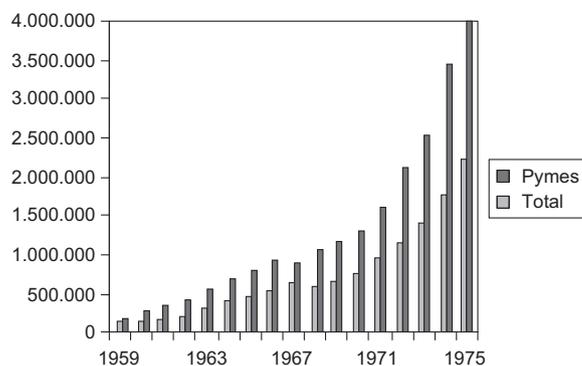


Figura 2. La producción de pequeñas y medianas empresas en relación con el total (en millones de pesetas constantes, año base 1959). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (1959-1975): Estadística industrial, Madrid, INE.

la estructura industrial del país, predominaban las industrias con dimensiones extremas, con más de 500 o con menos de 50 trabajadores, concluyendo que la gran mayoría de los sectores, excepto la siderurgia, la minería y la construcción naval, arrojaba un alto porcentaje de empresas con menos de 50 trabajadores (González, 1979). Todo apunta a que con el paso de los años disminuyó el minifundismo empresarial de la industria española, pero la pequeña y mediana empresa siguió siendo básica para el desarrollo económico del país. Recientemente se ha señalado que, a pesar del importante crecimiento del empleo en España, en 1975 la media de trabajadores por establecimiento industrial estaba en los casi 11 empleados (fig. 3), sin olvidar que su reducido tamaño generaba situaciones de subempleo con niveles de productividad muy bajos.

Entre 1963 y 1974, según Buesa y Pires, la participación de los establecimientos menores en el empleo de los sectores industriales ni disminuyó ni aumentó, de forma que la política de mínimos, en términos globales, se manifestó ineficaz para conseguir el objetivo de incrementar el tamaño de las empresas españolas. En cualquier caso, el comportamiento no fue homogéneo para todas las industrias, con independencia de que estuvieran sujetas a la autorización administrativa. En efecto, hubo sectores en los que disminuyó el peso de las compañías con pocos trabajadores. Por ejemplo, entre las reguladas, las factorías de bebidas alcohólicas, pirotécnicas, manipulados de papel, chocolate, confección, productos alimenticios diversos y curtidos, entre los casos más notorios; y, entre las liberalizadas, las manufacturas de ceras y parafinas, artículos de piel y segunda transformación de la madera. Por el contrario, en otras el problema del pequeño tamaño empeoró. Fue-

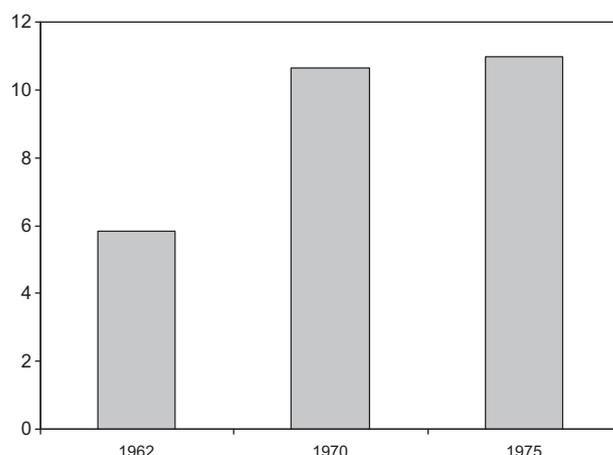


Figura 3. Trabajadores por establecimiento industrial en España (1962-1975) (tamaño medio). Fuente: Barciela y otros (2001), p. 396.

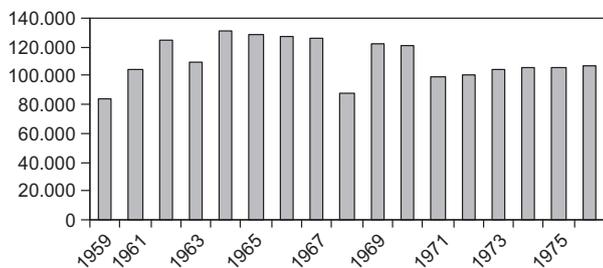


Figura 4. Número de pequeñas y medianas empresas (1959-1975). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (1959-1975): Estadística Industrial, Madrid, INE.

ron los casos, entre las reguladas, de las fábricas de corcho, toneles, yesos, fibras diversas, regenerados, chapas y tableros y metales no férricos; y, entre las no intervenidas, las instalaciones de adhesivos y aprestos, el pimentón o las aceitunas. Por tanto, la dinámica de todos los segmentos industriales no dependió de la aplicación de la política de instalación y modificación de industrias, sino que sugieren la hipótesis de que los objetivos reales de la regulación fueran otros muy distintos a los declarados. Se podría haber realizado otra política regulatoria distinta a la del control del tamaño industrial, por ejemplo, mediante la determinación de tamaños máximos. En alguna ocasión los sindicatos verticales sugirieron esta práctica con el fin de controlar la aparición de monopolios. A pesar de todo, la política antimonopolio resultó bastante ineficaz. En concreto, la regulación terminaría utilizándose como una barrera de entrada frente a los nuevos competidores, pues probablemente la legislación es la mejor muralla que existe (Buesa y Pires, 2002; González, 1979); Buesa y Molero, 1998b).

5. El papel de las pequeñas y medianas empresas en la estadística del INE y la representatividad de los distintos sectores industriales

La Estadística Industrial del INE muestra la importancia cuantitativa de las pymes en el contexto empresarial español. Es evidente que ya existía una tendencia precedente, que se intensificó entre los años 1959 y 1961 por el impulso que generó la nueva política del Plan de Estabilización. Tras un pequeño descenso en los dos años siguientes, se percibe una propensión a la estabilidad en el número de pequeñas y medianas empresas. En 1967 una crisis en el conjunto de la OCDE afectó de manera ostensible a la economía española, que se encontraba cada vez más integrada en la economía internacional (García Delgado, 1987). Esta desaceleración menoscabó de forma evidente el protagonismo de las pymes, aunque rápidamente se aprecia una recuperación que se vio interrumpida poco antes de la crisis de 1973.

A pesar de los pequeños vaivenes que se observan en la figura 4 sobre el número total de pequeñas y medianas empresas, se aprecia una trayectoria muy estable en cuanto al papel que éstas ocupaban en la economía española. La preferencia de este modelo por parte de los agentes económicos denota, por un lado, seguridad en el mercado y, por otro, solidez y persistencia de las pymes en los distintos sectores industriales (fig. 2). El ritmo de crecimiento de la producción de las pymes certifica su papel preponderante y decisivo en la etapa del desarrollo económico (1960-1975). Sin embargo, conforme nos adentramos en los años finales de este período se observa una ralentización que se asienta, en primer lugar, en la dificultad que tienen las pequeñas compañías para aprovechar las economías de escala y, en segundo, en la moderación que comenzó a experimentar el proceso de desarrollo.

La figura 5 muestra la preponderancia de las pequeñas y medianas empresas en las industrias no líderes o de bienes de consumo,

así como en la industria metalmeccánica¹². Por contraste, su escasa presencia en las industrias extractivas, energía y de materiales de construcción resulta también evidente. Dentro del primer grupo –industrias no líderes–, destaca el protagonismo que adquirió el sector del calzado con 2.282 empresas en 1975 con una media de 24 empleados. La industria textil experimentó idéntico proceso: confección textil (2.538 firmas) (Fernández Roca, 2002), género de punto (1.328) (Llonch, 2007) e industria de la lana (590) (Benaul and Deu Baigual, 2004). Por su parte, la industria alimenticia continuaba en manos de pequeñas y medianas empresas en ese mismo año. Y dentro de este grupo los distintos subsectores alcanzaron cifras que demuestran el predominio de este conjunto: almazaras (2.933 sociedades), productos alimenticios en general (1.276), cárnicas (1.273), harinas (696), piensos compuestos (471), productos lácteos (459), etc. Asimismo, cabe destacar la industria de la madera, muy atomizada según las estadísticas del INE, y la de segunda transformación (muebles), con una actividad que se enmarca dentro de la pequeña empresa con tan sólo seis empleados de media y con 28.763 sociedades, pero con una elevada productividad (todas estas sociedades están incluidas en la figura 5 como industrias no líderes). Finalmente, según el INE, en 1975 el sector de transformados metálicos, el más importante en valor de producción, continuaba dominado por pequeñas y medianas empresas (18.000) con una media de 29 empleados por sociedad.

La escasa presencia de la pequeña empresa en el sector minero se hace todavía más patente si la comparación se realiza sobre el cómputo global de la producción de estas empresas. Las economías de escala, las fuertes inversiones en tecnología, la incertidumbre y la extraordinaria dimensión que adquiría la actividad minera, tanto a nivel financiero como técnico, eran factores que desincentivaban la presencia de pequeños empresarios en esta rama de la industria. Por otra parte, la regulación fue otro factor que desanimó en gran medida la aparición de pymes en la minería.

Uno de los sectores con fuerte presencia de pequeñas y medianas empresas fue la industria alimenticia y de bebidas, a pesar de la llegada de importantes multinacionales en diversos ramos y de la concentración de empresas que se llevó a cabo en los primeros años sesenta. Las pequeñas empresas predominaron en el ramo de las industrias conserveras, de pescado y vegetales. El elevado nivel de exportación, tanto de unas como de otras, permitió una comparación importante en los mercados europeos. El segmento cárnico experimentó un intenso crecimiento del número de sociedades de menor tamaño, aunque también contó con la aparición de grandes empresas de la alimentación como, por ejemplo, Campofrío, Coren-Uteco y Chorizos Revilla.

Dentro del grupo de actividad de industrias no líderes destaca la presencia de las pymes en los sectores del calzado y del textil. La industria del calzado se caracterizaba por la masiva presencia de pequeñas sociedades. Al estudiar este sector debe hacerse con cautela por el elevado porcentaje de actividad clandestina o sumergida, lo cual está relacionado con el pequeño tamaño de las empresas¹³. Éstas padecieron serias dificultades para subsistir en la etapa dura de la autarquía, debido a la reducción de las importaciones de materias primas y al estrangulamiento energético. Muchas de ellas terminaron en la quiebra, por la falta de insumos y la estrechez del mercado. Sin embargo, a partir de 1950 se atenuó el intervencionismo y las empresas tuvieron más facilidad para acceder al mercado de cueros. De modo simultáneo, la sociedad española

¹² Investigaciones específicas sobre la industria metalmeccánica: Deu Baigual (2005); Pascual Domènech y Fernández Pérez (2007); Fernández Pérez (2006, 2007).

¹³ El Anuario Estadístico recoge para 1959 un total de 3.752 empresas en el sector del calzado con 45.850 trabajadores. En 1975 se reduce el número a 2.282 empresas con un total de 55.454 trabajadores. Es decir, el promedio era 12,2 empleados por empresa en 1959 y 24,3 en 1975.

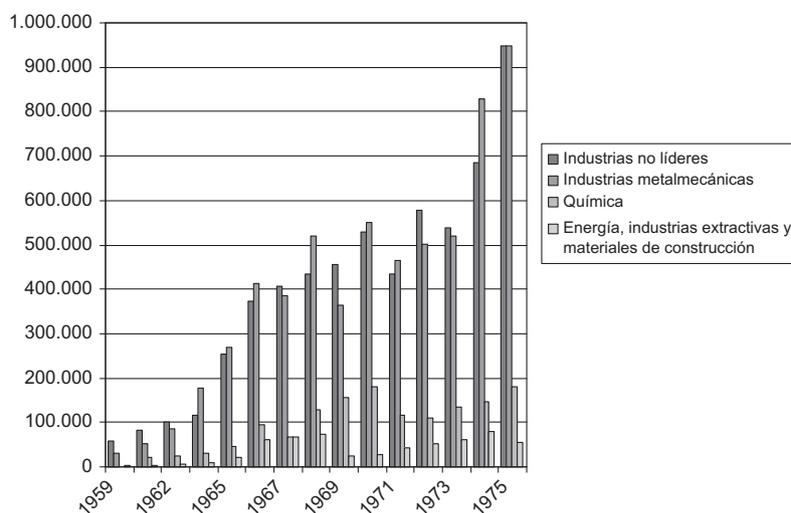


Figura 5. Producción de las Pymes (1959-1975): grandes sectores industriales. Fuente: Instituto Nacional de Estadística (1959-1975): Estadística industrial, Madrid, INE.

comenzó a percibir una mejora en su poder adquisitivo y esto hizo que la tasa de crecimiento anual de esta industria alcanzase el 6,5 por 100. Esta fase intermedia fue el prelude de un notable crecimiento a partir de 1959, que llevó al calzado español a erigirse en un referente importante de la exportación (Miranda, 2001). Si en 1960 la exportación alcanzaba los 400.000 pares de zapatos, en 1967 la cifra llegaba a los 10 millones (15 por ciento de la producción) y en 1972 ya eran 50 millones (la mitad del *output*). Entre 1960 y 1974 la tasa de crecimiento anual superó el 10 por 100. En 1975 Italia y España, por este orden, ocupaban los primeros puestos de países exportadores de calzado y Estados Unidos era su mercado más destacado (Nadal, 2003)¹⁴.

Las fábricas de calzado mecanizadas eran, generalmente, empresas de tamaño mediano, con un número de trabajadores que oscilaba entre los 25 y los 50. Según los datos que aporta Moreno Fonseret, también existían las grandes industrias, especialmente en Elda y Elche (Alicante), que contaban con más de 200 obreros. Las empresas dedicadas a la elaboración del calzado manualmente eran talleres artesanales, que no contaban con más de 10 trabajadores, normalmente miembros de una misma familia. Existía un grupo de empresas intermedias que contaban con mecanización en parte del proceso de fabricación, pero que realizaban el acabado del producto a mano y disponían de un número inferior a 50 operarios (Moreno Fonseret, 2003).

El espectacular crecimiento responde a un conjunto de acciones. En primer lugar, la política liberalizadora de los primeros años sesenta, la cual, junto a la devaluación de la peseta de 1959, favoreció la exportación de esta manufactura. En segundo, y no menos importante, el espíritu emprendedor existente en un buen número de «artesanos» valencianos, que dieron un paso hacia delante para convertirse en arriesgados «empresarios». Esto les llevó a imitar los modelos italianos y a la búsqueda de mercados y clientes para sus productos. La Comunidad Valenciana y las Islas Baleares fueron las zonas que detentaron la supremacía de la industria del calzado. La región levantina acaparó la mano de obra del sector, que pasó del 45 por 100 en 1958 al 56 por 100 en 1978, especialmente centrada en los distritos de Elche y Elda, que acogían la presen-

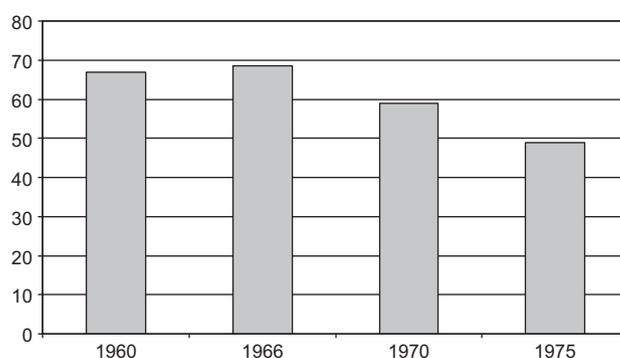


Figura 6. Empleados en pymes españolas (1960-1975) (porcentaje sobre el total del empleo). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (1959-1975): Estadística Industrial, Madrid, INE.

cia de una multitud de pequeñas empresas (Miranda, 2001; Nadal, 2003)¹⁵.

El estudio de las empresas textiles muestra un problema similar al de la industria de calzado: la profusión de centros clandestinos y unidades inmersas en la economía sumergida, el pequeño tamaño de muchas iniciativas y, por último, el elevado y variado número de empresas. Entre 1958 y 1978 las cifras de los censos industriales reflejan un descenso del número de trabajadores en la industria textil. La producción, aunque también decreció, no lo hizo en la misma proporción: tan sólo el 7 por 100 frente al 42 por 100 de la caída del empleo entre 1955 y 1975 (Nadal, 2003). Estos datos explican que en este período la industria textil llevase a cabo una cierta reestructuración. Frente al declive que experimentaron las empresas dedicadas al ramo del algodón y de la lana, en esta etapa adquirió gran protagonismo la especialidad o segmento del género de punto. Las pequeñas empresas que dominaban el sector supieron adaptarse a los nuevos ciclos de la moda e incorporar modernos telares más rápidos y eficientes (telares circulares, Kett, Cotton, tricotasas). Durante los años sesenta esta actividad estuvo centrada en Barcelona, especialmente en los distritos de Mataró, Igualada, Manresa y

¹⁴ Su mayor comprador era el ejército norteamericano, por tanto fruto de un buen acuerdo y, tal vez, no tanto de competitividad.

¹⁵ Miranda señala que la concentración de la industria era todavía más intensa en determinadas zonas y municipios, especialmente los del Valle del Vinalopó (sobre todo Elche, Elda-Petrel y Villena, en la provincia de Alicante, y Almansa, en la de Albacete), Vall d'Uxó (Castellón) y determinadas zonas de Baleares, especialmente Inca y su entorno.

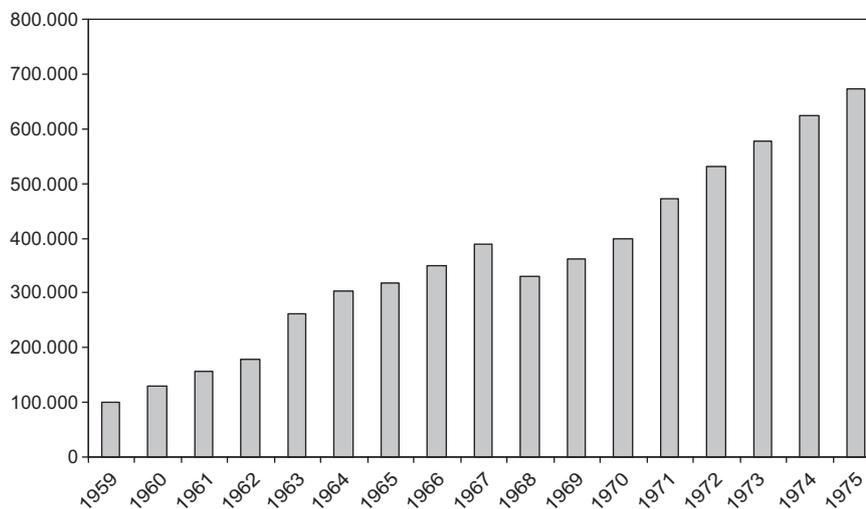


Figura 7. Producción de las pymes en España (1959-1975) (en millones de pesetas constantes de 1959). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (1959-1975): Estadística industrial, Madrid, INE.

Tarrasa (Virós y Pujolà, 2008); pero también se extendió por otras regiones como Galicia, Madrid, Murcia, La Rioja, Toledo y Valencia (Nadal, 2003).

Finalmente, para entender mejor la importancia de las pymes, en la figura 6 se destaca la relevancia de estas compañías, en porcentajes, sobre el total del empleo industrial. La caída en 1975 está fundamentalmente relacionada con los cambios en las estadísticas llevados a cabo en 1972, al pasar las reparaciones de bienes industriales de consumo al sector servicios, lo que implica prácticamente un 9 por ciento entre 1971 y 1972, suponiendo que el empleo fuera constante.

Es probable que el crecimiento tan satisfactorio que experimentaron las pymes condujera a una defensa del statu quo, sin plantearse que era necesario ampliar el tamaño de la empresa, puesto que las expectativas parecían completamente colmadas (fig. 7). En último término, las decisiones unipersonales –el capital humano– son las que deciden el futuro de la empresa. En este punto no se puede olvidar la procedencia de muchos de estos pequeños y medianos empresarios. En numerosos casos eran trabajadores procedentes de áreas poco desarrolladas, que emigraron a zonas industriales del centro, norte y nordeste del país y comenzaron a desarrollar pequeñas actividades empresariales como una forma de autoempleo (Arranz et al., 1996). En general, parece lógico que su cota de crecimiento fuera reducida por las limitaciones que presentaban estos pequeños empresarios en su formación (Núñez, 2009; Matés, 2009).

6. Conclusiones

La etapa de desarrollo económico que experimentó España entre 1959 y 1975, la revolución industrial española que han denominado algunos autores al tomarse una perspectiva cuantitativa, contó con la aparición de un buen número de pequeñas y medianas empresas en los distintos sectores industriales. Su predominio fue más patente en las industrias no líderes: textil, alimenticia, bebidas, tabaco, papel y edición, madera, muebles, corcho y, especialmente, el calzado. También adquirieron gran relevancia las industrias metalmeccánicas. Por el contrario, las pequeñas empresas tuvieron escasa presencia en sectores como la química, las industrias extractivas, la energía y la de materiales de construcción.

Este modelo productivo basado en las pymes fue la solución empresarial que se dio desde los años cincuenta hasta media-

dos de los setenta. La política industrial carecía de capacidad para forzar una mayor concentración que provocara el surgimiento de grupos industriales de mayor tamaño generado por las absorciones. Como este fenómeno no se produjo, la ventaja competitiva de las pequeñas y medianas empresas estuvo en el tipo de empleo –barato y fácil de despedir–, cuando la dinámica de la empresa lo precisara. Este proceso estaba basado en los factores característicos de las economías emergentes, es decir –además de los salarios bajos para hacer un producto competitivo–, un sistema proteccionista muy regulado que se caracterizaba por el reparto de subvenciones y las tradicionales políticas arancelarias. Por otra parte, la débil demanda interna, poco atractiva para que la inversión extranjera pensara en tomar posiciones, al menos en los inicios de la década de los sesenta, hizo posible el despegue de la actividad industrial que, a su vez, se erigió en el sector clave para la expansión económica durante la etapa del desarrollo económico. De este modo se pudo ofrecer en el mercado un producto más barato. Junto a los menguados sueldos, otro de los aspectos que caracterizó la vida empresarial fue el establecimiento de una jornada laboral muy larga, que determinó una relación «hora / trabajo» de escaso valor, rémora que todavía padece la economía española en la actualidad, fruto de una posición débil del empleado frente al empleador. El riesgo del empresario es pequeño, pues si la dinámica empresarial no es correcta puede reducir plantilla prácticamente sin ningún coste. En el caso concreto de las pequeñas y medianas empresas se identifica con esta evolución general, donde el empresario percibe exiguos beneficios y alcanza escasa rentabilidad.

La evolución empresarial española en este periodo se encontró más cómoda y más libre para desarrollar su actividad económica en una empresa pequeña y mediana asentada en distritos industriales, como es el ejemplo de la industria del calzado. Durante el período estudiado el desenvolvimiento de este tipo de sociedades apreció escasas variaciones. Si en 1959 existían más de 100 sectores industriales dominados por las pymes, en 1965 esta cifra descendió hasta 86, aunque en 1975 nuevamente ascendió hasta 91. Pero esta oscilación se explica por los cambiantes criterios que utilizaba el propio INE en el momento de inventariar la nómina empresarial. La pequeña variación estuvo en el crecimiento de las pymes, pero siguieron siendo pequeña y mediana empresa, pasando la media de empleados de casi 6 en 1962 por empresa a los 11 en 1975. Es decir, se pasó de microempresas a pequeña empresa en este periodo.

Por último, el aspecto más relevante arrojado por los datos del Instituto Nacional de Estadística es que el beneficio generado en las pequeñas y medianas empresas supuso una constatación evidente de que estas empresas fueron las que mayor crecimiento tuvieron a lo largo de este periodo. Es decir, la etapa del desarrollismo, o el definitivo despegue económico de España, supuso mayores crecimientos, paradójicamente, en el conjunto de las pequeñas y medianas empresas cuando deberían haberlo protagonizado las grandes.

Financiación

Este trabajo se ha desarrollado gracias a la ayuda obtenida por el Grupo de Estudios Históricos sobre la Empresa (SEJ-271), dentro del Plan Andaluz de Investigación de la Junta de Andalucía. Una primera versión se presentó en el XIV Congreso Mundial de Historia Económica (Helsinki 2006): «*Small and medium industrial firms in Spain since 1959 up to 1975*».

Agradecimientos

Agradecemos los comentarios de los organizadores de la sesión, los profesores Javier Vidal y José Luis García Ruiz; así como las posteriores sugerencias realizadas por Nuria Puig, Gabriel Tortella, Eugenio Torres, Luis Garrido y Gregorio Núñez. Otro tanto cabe decir de las indicaciones apuntadas por el Consejo Editor de la Revista y por los evaluadores anónimos. Todas ellas han contribuido a mejorar sensiblemente este trabajo.

Anexo 1. Crecimiento de las pymes en España (1959-1975) (en porcentajes)

Año	Porcentajes Pymes	Industria total crecimientos
1959	0	0
1960	29,0	31,0
1961	22,0	23,0
1962	14,0	12,0
1963	46,0	19,0
1964	16,0	11,0
1965	5,0	3,0
1966	10,0	7,0
1967	11,0	-9,0
1968	-15,0	12,0
1969	10,0	6,0
1970	10,0	6,0
1971	18,0	3,0
1972	12,0	7,0
1973	9,1	7,0
1974	8,0	5,0
1975	7,7	-1,0
Media	12,25	8,9

Fuente: Elaboración propia utilizando datos del Instituto Nacional de Estadística (1959-1975): *Estadística Industrial*, Madrid, INE.

Bibliografía

Alcaide Inchausti, J., 1999. En: García Delgado, J.L. (Dir.), España, economía: ante el siglo XXI. Espasa-Calpe, Madrid.

Alonso, J.A., 1989. En: García Delgado, J.L. (Ed.), El Sector Exterior. Espasa-Calpe, España. Economía, Madrid.

Alonso, L., 2000. Vistiendo a 3 continentes: La ventaja competitiva del grupo Inditex-Zara, 1963-1999. *Revista de Historia Industrial*, 18, 157–182.

Arranz, A., et al., 1996. Trabajo autónomo, generación de empleo y economía social. *Ciriec España*, 22, 95–126.

Audretsch, D.B., Feldman, M.P., 1996. Innovative clusters and the industry life cycle. *Review of Industrial Organization*, 11, 253–273.

Bagella, M., Becchetti, L., 2002. The 'geographical agglomeration-private R&D expenditure' effect: empirical evidence on Italian data. *Economics of Innovation and New Technology*, 11 (3), 233–247.

Barciela, C., López, M.I., Melgarejo, J., Miranda, J.A., 2001. La España de Franco (1939-1975). Síntesis, Madrid.

Becattini, G., 1991. Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico. En: Pyke, F., Becattini, G., Sengenberger, W. (Eds.), *Distretti Industriali e Cooperazione tra Imprese in Italia*. Studi e Informazioni, Banca Toscana, pp. 51–65.

Becattini, G., 2005. La oruga y la mariposa. Un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales. Prato (1954-1993). Universidad de Valladolid, Valladolid.

Becattini, G., 2006. Vicisitudes y Potencialidades de un concepto: el distrito industrial. *Economía Industrial*, 39, 21–28 [monográfico sobre El distrito industrial Marshalliano. Un balance de 25 años, Madrid, Ministerio de Industria y Comercio].

Benaul, J.M., Deu Baigual, E., 2004. The spanish wool industry, 1750-1935: Import substitution and regional relocation. En: Fontana, G.L., Gayot, G. (Eds.), *Wool: Products and Markets (13th-20th Century)*. CLEUP, Padua, pp. 844–885.

Bonache Pérez, J., Cervino Fernández, J., 1996. Caso Zara: el tejido internacional. En: Durán Herrera, J.J., coord. *Multinacionales Españolas. Algunos Casos Relevantes*. Pirámide, Madrid, pp. 51–58.

Buesa, M., Molero, J., 1998a. Tamaño empresarial e innovación tecnológica en la economía española. *Información Comercial Española* 773, 155–173.

Buesa, M., Molero, J., 1998b. Economía industrial de España: organización, tecnología e internalización. Civitas, Madrid.

Buesa, M., Pires, L.E., 2002. Intervencionismo estatal durante el franquismo tardío: la regulación de la inversión industrial en España (1963-1980). *Revista de Historia Industrial*, 21, 159–198.

Butler, J.E., Hansen, G.S., 1991. Network evolution, entrepreneurial success, and regional development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 3 (1), 1–16.

Camagni, R., 1992. Development Scenarios and Policy Guidelines for the Lagging Regions in the 1990s. *Regional Studies*, 26-4, 361–374.

Carbó, S., 2009. Las relaciones conceptuales sistema financiero-empresa: un marco conceptual. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 3, 35–52.

Carreras, A., Tafunell, X., 2004. Historia económica de la España contemporánea. Crítica, Barcelona.

Catalán Vidal, J., 1994. Industrialización difusa y desarrollo económico: el retroceso de 1939-58. En: Catalán, J., Nadal, J. coord., *La Cara Oculta de la Industrialización Española: La Modernización de los Sectores no Líderes (siglos XIX y XX)*, Madrid, Alianza, pp. 369-397.

Catalan, J., 2000. La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española, 1898-1996. *Revista de Historia Industrial*, 18, 113–155.

Cebrián Villar, M., 2005. La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959-1973). *Investigaciones de Historia Económica*, 3, 11–40.

Chandler, A., 1977. *The Visible Hand*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass. and London, England.

Chandler, G.N., Hanks, S.H., 1993. Measuring the performance of emerging businesses: A validation study. *Journal of Business Venturing*, 8, 391–408.

Covin, J.G., Slevin, D.P., 1997. High growth transitions: theoretical perspectives and suggested directions. En: Sexton, D.L., Smilor, R.W. (Eds.), *Entrepreneurship 2000*. Upstart, Chicago, pp. 99–126.

Davidsson, P., 1989. Entrepreneurship and after? A study of growth willingness in small firms. *Journal of Business Venturing*, 4 (3), 211–226.

De La Torre, J., 2005. Instituciones, empresarios y mercado: la industrialización de Navarra bajo el franquismo. *Revista de historia industrial*, 27, 121–161.

De La Torre, J., 2007. Industria del automóvil y desarrollo regional: la experiencia de Navarra (c. 1955-1980). *Investigaciones de Historia Económica*, 9, 109–140.

Dei Ottati, G., 2006. El 'efecto distrito': algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas. *Economía Industrial*, 359, 73–87.

Delgado Gómez-Escalonilla, L., 2009. La maquinaria de la persuasión. Política informativa y cultural de Estados Unidos hacia España. *Ayer*, 75, 97–132.

Delmar, F., 1997. Measuring growth: Methodological considerations and empirical results. En: Donckels, R., Miettinen, A. (Eds.), *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium*. VA Ashgate, Aldershot, UK and Brookfield, pp. 190–216.

Delmar, F., Wiklund, J., 2003. The effect of the entrepreneur's growth motivation on subsequent growth: A longitudinal study. *Academy of Management Meeting*, Seattle.

Deu Baigual, E., 2005. La industria metal-lúrgica i de construccions mecàniques a Sabadell. Dels orígens al pla d'estabilització de 1959. Centre Metal-lúrgic i Fundació Cardellach, Barcelona.

Díaz Morlán, P., 2008. Teoría y práctica del mercado de función empresarial. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 2, 19–38.

Donges, J., 1976. La industrialización en España. Políticas, logros, perspectivas. Oikos-Tau, Barcelona.

Estapé, F., 1964. En torno a una nueva medida de política económica: la determinación de dimensiones mínimas. *Economía industrial*, 4, 228–230.

Flamholtz, E.G., Randle, Y., 1990. Growing Pains: How to Make the Transition from Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm. Jossey-Bass, San Francisco.

Fernández Pérez, P., 2007. Small Firms and Networks in Capital Intensive Industries: The Case of Spanish Steelwire Manufacturing. *Business history*, 49-5, 647–667.

Fernández Pérez, P., 2006. Empresas familiares y acuerdos cooperativos en el metal español: el caso de las industrias del alambre de hierro y acero (1880-1974). *Investigaciones de Historia Económica*, 4, 51–76.

- Fernández Pérez, P., Colli, A., Rose, M.B., 2003. National Determinants of Family Firm Development? Family Firms in Britain, Spain and Italy in the Nineteenth and Twentieth Centuries. *Enterprise and Society*, 4-1, 28–64.
- Fernández Roca, F.J., 2002. El sector agroindustrial del algodón en España: cultivo, desmotación y Estado (1920-1970). *Revista de Historia Industrial*, 21, 89–122.
- Galetto, V., 2008. Distrito industrial e innovación. en *Mediterráneo Económico*, 13, 117–138 [monográfico coordinado por V. SOLER sobre Los distritos industriales].
- García Ruiz, J.L., Manera, C., 2006. (Dir.) *Historia Empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*. LID, Madrid.
- García Delgado, J.L., 1987. La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo. En: Nadal, J., Carreras, A., Sudriá, C. (Eds.), *La Economía Española en el Siglo xx. Una Perspectiva Histórica*. Ariel, Barcelona, pp. 164–189.
- González, M.J., 1979. La economía política del franquismo (1940-1970). *Dirigismo, mercado y planificación*. Tecnos, Madrid.
- Goñi Mendizábal, I., 2008. Imitación, innovación y apoyo institucional. Estrategias de penetración en los mercados internacionales de las empresas armeras vascas durante el siglo xx. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 2, 207–234.
- Goñi, I., 2009. La internacionalización de la industria armera vasca, 1876-1970. El distrito industrial de Eibar y sus empresas. *Información Comercial Española*, 849, 79–98.
- Goñi, I., 2010. Eibar y la industria armera: evidencias de un distrito industrial. *Investigaciones de Historia Económica*, 16, 101–133.
- Gourvish, T., 2005. Historia empresarial e iniciativa empresarial. Éxito, fracaso y adaptación. *Redes de empresas en España*. LID, Madrid.
- Gourvish, T., 2006. What Can Business History Tell Us About Business Performance? *Competition and Change*, 10-4, 375–392.
- Hidalgo, A., Molero, J., Granda, I., 2007. Tecnología e industrialización en la economía española de 1950 a 1960. Nueva evidencia a partir de los datos de patentes. *Economía Industrial* 365, 207–222.
- Humphrey, J., Schmitz, H., 2002. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36-9, 1017–1027.
- Instituto Nacional de Estadística, (1959-1975): *Estadística Industrial*. Madrid, INE.
- Jarillo, J.C., 1989. Entrepreneurship and growth: The strategic use of external resources. *Journal of Business Venturing*, 4 (2), 133–147.
- Keeble, D., Wilkinson, F., 1999. Collective Learning and Knowledge Development in the Evolution of Regional Clusters of High Technology SMEs in Europe. *Regional Studies*, 33-4, 295–303.
- Langlois, R.N., Robertson, P.L., 2000. *Empresas, mercados y cambio económico. Una teoría dinámica de las instituciones empresariales*. Proyecto A Ediciones, Barcelona.
- Lawson, C., Lorenz, E., 1999. Collective Learning, Tacit Knowledge and Regional Innovative Capacity. *Regional Studies*, 33-4, 305–317.
- Loveman, G., Sengenberger, W., 1991. The Re-emergence of small-scale production: an international comparison. *Small Business Economics*, 3-1, 1–37.
- Low, M.B., Macmillan, I.C., 1988. Entrepreneurship: past research and future challenges. *Journal of Management*, 14-2, 139–161.
- Llonch, M., 2007. Tejiendo en Red. La industria del género de punto en Cataluña (1891-1936). *Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona*, Barcelona.
- Maddison, A., 1992. *La economía mundial en el siglo xx*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Malo De Molina, J.L., 1986. La flexibilización del mercado de trabajo desde la perspectiva de la política económica. *Fundación Friedrich Ebert*, Granada.
- Malo, M.A., Muñoz-Bullón, F., 2008. Women's family-related career breaks: A long-term British perspective. *Review of Economics of the Household*, 6 (2), 127–167.
- Matés, J.M., 2006. La economía durante el franquismo: la etapa del desarrollo (1960-1974). En: González, A., Matés, J.M. (Eds.), *Historia Económica de España*. Ariel, Barcelona, pp. 745–778.
- Matés, J.M., 2009. Las sociedades anónimas de abastecimiento de agua potable en España (1840-1960). *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 3, 177–218.
- Marshall, A., 1890. *Principles of economics*. McMillan, London.
- Marshall, A., 1919. *Industry and trade*. McMillan, London.
- Martín, F., 2004. *Zara: el modelo de negocio de Inditex*. Cyan, Madrid.
- Martínez Lucio, M., 1992. Spain: constructing institutions and actors in a context of change. En: Ferner, A., Hyman, R. (Eds.), *Industrial Relations in the New Europe*. Blackwell, Oxford, pp. 482–528.
- Miranda, J.A., 1998. La industria del calzado en España (1860-1959). La formación de una industria moderna y los efectos del intervencionismo estatal. *Generalitat Valenciana e Instituto de Cultura Juan Gil-Albert*, Alicante.
- Miranda, J.A., 2001. En busca del tiempo perdido: la conquista del mercado exterior y el desarrollo de la industria del calzado en España en la segunda mitad del siglo xx. *Revista de Historia Industrial*, 19-20, 166–203.
- Miranda, J.A., 2004. La Comisión Nacional de Productividad Industrial y la «americanización» de la industria del calzado en España. *Revista de Historia Económica*, 3, 637–668.
- Molero, J., 2007. Informe crítico sobre la innovación tecnológica en la economía española: abriendo la caja negra. *Revista madrid.*, 40.
- Moreno Lázaro, J., 2009. Estrategias de expansión de una empresa familiar: agrolimen. *Revista de Historia Industrial*, 41-3, 49–84.
- Moreno Fonseret, R., 2003. Las industrias de transformación: las empresas de calzado. En: Sánchez, G., Tascón, J. (Eds.), *Los Empresarios de Franco. Política y Economía en España, 1936-1957*. Crítica, Barcelona, pp. 171–198.
- Müller, M., Hiestand, M., Leu, R., Lüpold, M., 2009. Switzerland as home and host country of multinational enterprises. *WEHC*, Utrecht.
- Myro, R., 2009. Sector industrial. En: García Delgado, J.L., Myro, R., coordinadores. *Lecciones de economía española*, Madrid, Civitas, 213–242.
- Nadal, J., 2003. dir. *Atlas de la industrialización de España, 1750-2000*. Fundación BBVA, Barcelona, Crítica.
- Nicholas, T., 2003. Why Schumpeter was Right: Innovation, Market Power, and Creative Destruction in 1920s America. *The Journal of Economic History* 63-4, 1023–1058.
- Núñez, G., 2009. Las sociedades anónimas y el desarrollo económico en España. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 3, 9–32.
- O'Crofton, S., Dopic, L.G., 2007. Zara-Inditex and the growth of fast fashion, Essays in economic business history. *The Journal of the Economic and Business Historical Society*, 25, 41–55.
- Ortiz-Villajos, J.M., 2008. Instituciones de I+D y progreso tecnológico en la historia de España. En: Tortella, G., García Ruiz, J.L., Ortiz-Villajos, J.M., Quiroga, G. (con la colaboración de Moral, I.), *Educación, Instituciones y Empresa. Los Determinantes del espíritu empresarial*, Academia Europea de Ciencias y Artes, Madrid, pp. 111–163.
- Ortiz-Villajos, J.M., 2009. Patents and Economic Growth in the Long Term. A Quantitative Approach. *Brussels Economic Review*, 52 (3/4), 305–340.
- Ortiz Villajos, J.M., 2010. Aproximación a la historia de la industria de equipos y componentes de automoción en España. *Investigaciones de Historia Económica*, 16, 135–172.
- Parejo, A., 2001. Industrialización, desindustrialización y nueva industrialización de las regiones españolas (1950-2000). Un enfoque desde la historia económica. *Revista de Historia Industrial*, 19-20, 15–75.
- Pascual Domènech, P., Fernández Pérez, P., 2007. Del Metal al Motor. Innovación y atraso en la historia de la industria metal-mecánica española. *Fundación BBVA*, Bilbao.
- Pires, L.E., 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, 145–178.
- Puig, N., Fernández, P., 2003. The education of Spanish Entrepreneurs and Managers: Madrid and Barcelona Business Schools, 1950–1975. *Paedagogica Historica* 39 (5), 39–45.
- Puig, N., Fernández Pérez, P., 2008. La gran empresa familiar española en el siglo xx: claves de su profesionalización. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 2, 93–122.
- Pyke, F., Sengenberger, W., 1992. *Industrial districts and local economics regeneration*. International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Rosado, A., 2009. *Barriers to Competition*. Pickering and Chatto, London.
- Sánchez, P., 1992. Contenido tecnológico de los sectores industriales españoles: Un intento de prospectiva tecnológica, *Ekonomiaz*. *Revista vasca de Economía*, 23, 10–33.
- Sánchez, P., 2008. Papel de los intangibles y el capital intelectual en la creación y difusión del conocimiento en las organizaciones: Situación actual y retos de futuro. *Arbor*, 732, 575–594.
- Scherer, F.M., Ross, D., 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Schumpeter, J.A., 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (Social Science Classics Series)*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Schumpeter, J.A., 1947. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Bross, New York.
- Scott, A.J., Storper, M., 2003. Regions, globalization, development. *Regional Studies* 37-6 & 7, 579–593.
- Sexton, D.L., 1997. Entrepreneurship research needs and issues. En: Sexton, D.L., Smilor, R.W. (Eds.), *Entrepreneurship 2000*. Upstart Publishing Company, Chicago, IL, pp. 401–408.
- Soler, V., 2008. Los distritos industriales. *Fundación Cajamar*, Almería.
- Storey, D.J., 1994. *Understanding the Small Business Sector*. Routledge, London.
- Tena, A., 2005. Comercio exterior, en A. Carreras y X. Tafunell, *Estadísticas Históricas de España, siglos xix y xx*. Fundación BBVA, Bilbao.
- Tirole, J., 1990. *La teoría de la organización industrial*. Ariel, Barcelona.
- Torres, E., 2003a. La empresa en la autarquía 1939-1959. Iniciativa pública versus iniciativa privada. En: Barciela, C. (Ed.), *Autarquía y Mercado Negro*. El Fracaso Económico del Primer Franquismo. Crítica, Barcelona, pp. 169–216.
- Torres, E., 2003b. Comportamientos empresariales en una economía intervenida: España 1936-1957. En: Sánchez, G., Tascón, J. (Eds.), *Los Empresarios de Franco. Política y Economía en España, 1936-1957*. Crítica, Barcelona, pp. 199–224.
- Torres, E., 2008. Historia empresarial española. *Revista de la historia de la economía y de la empresa*, 2, 7–16.
- Tortella, G., 1994. *El desarrollo de la España contemporánea. historia económica de los siglos xix y xx*. Alianza, Madrid.
- Trullén, J., 2007. La nueva política industrial española: innovación, economías externas y productividad. *Economía Industrial*, 363, 17–31.

- Valdaliso, J.M., 2004. La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial. *Revista de Historia Industrial*. 26, 13–53.
- Valdaliso, J.M., López, S.M., Elola, A., Aranguren, M.J., 2009. Social capital, competitiveness and internationalization: the electronics and ICT cluster of the Basque Country. En: EBHA-BHC Conference , Milan, June.
- Villalba, N., 2005. Dinamismo de los establecimientos pequeños en la industria. *Revista de Economía Aplicada*. XIII, 5–28.
- Virós, I., Pujolà, J.L., 2008. Desarrollo y circulación de la innovación en el distrito industrial durante el franquismo (Manresa, 1939-1975), I Jornadas de Historia Empresarial de España y Europa. Centre d'Estudis Antoni de Campany d'Economia.
- Waite, D., 1973. The Economic Significance of Small Firms. *The Journal of Industrial Economics* 21-2, 5–28.
- Weinzimmer, L.G., Nystrom, P.C., Freeman, S.J., 1998. Measuring organizational growth: issues, consequences and guidelines. *Journal of Management* 24-2, 235–262.
- Wiklund, J., Davidsson, P., Delmar, F., 2003. Expected consequences of growth and their effect on growth willingness in different samples of small firms. *Entrepreneurship Theory & Practice* 27-3, 247–269.
- Williamson, O.E., 1986. *Economic organization, firms, markets and policy control*. Wheatsheaf, Brighton.
- Wright, P.M., McMahan, Gary C., McWilliams, A.M., 1994. Human Resources and sustained competitive advantage: a resources-base perspective. *International Journal of Human Resources Management* 5, 301–326.