
La huella del capital extranjero en España: un análisis comparado

● NÚRIA PUIG RAPOSO

Universidad Complutense de Madrid

● ADORACIÓN ÁLVARO MOYA

CUNEF

Introducción¹

El estudio de la inversión extranjera directa (IED) y la empresa multinacional ha suscitado un gran interés, entre economistas y estudiosos de la empresa, en los últimos cincuenta años, en particular a raíz de la investigación seminal de Stephen H. Hymer, el primer autor en atribuir a la empresa multinacional la transferencia de recursos adicionales a los financieros y en señalar su voluntad de operar en diferentes mercados con el fin de explotar unas ventajas que redundaran en rentas monopolísticas.² Desde entonces, el grueso de la investigación, que ha crecido exponencialmente, se ha concentrado en entender el porqué de la existencia de la empresa multinacional, su organización y estrategia, así como los determinantes de los flujos de IED y los efectos de dicha inversión para las economías receptoras (Buckley, 2002 y 2009; Jones, 2003 y 2005, cap. 1).

Existe un consenso generalizado en que la IED y la empresa multinacional influyen decisivamente en las economías receptoras y en su entramado institucional (United Nations, 2005; Jones, 2005; Narula y Dunning, 2010). La magnitud y características de dicha influencia o *spillovers* dependen, no obstante, de diversas variables, entre ellas el tipo de actividad que la subsidiaria

1. Este trabajo se ha desarrollado dentro del marco del proyecto *Foreign Investment and Local Talent: A dynamic analysis of the effects of FDI on the enablement of entrepreneurial and managerial capabilities in late developing economies* (ECO2012-35266), dirigido por Núria Puig.

2. Hymer (1976 [1960]). Entendemos por empresa multinacional aquella con activos productivos que posee y controla en al menos dos países (Caves, 2007, p. 1). Sobre la naturaleza de la empresa como receptora de recursos y capacidades, algo que la convierte en un eficaz instrumento para la difusión entre países del conocimiento menos codificable, véase la síntesis de Valdaliso y López de la economía evolutiva y la teoría de la empresa basada en recursos y capacidades (Valdaliso y López, 2007, pp. 41-52).

desarrolle, el grado de desarrollo de la economía receptora y el modo de entrada escogido para operar en el nuevo mercado, así como la estructura de propiedad elegida para la nueva filial (Jones, 2005, pp. 260-261). Así, y aun cuando los estudios existentes no son siempre concluyentes, la disposición de la empresa matriz de transferir nuevo conocimiento es inicialmente mayor cuando se trata de una filial de su entera propiedad y una empresa de nueva creación o inversión *greenfield*, en contraposición a una adquisición, subsidiarias creadas junto con otros socios u operaciones basadas en acuerdos de licencia o franquicia (Jones, 2005, p. 261). Por otro lado, a mayor grado de desarrollo de la economía receptora, mayor será la capacidad de las empresas locales de absorber nuevo conocimiento, así como la acción de su gobierno para facilitar dicho proceso y garantizar protección legal a los inversores.

En cualquier caso, la inversión extranjera, *per se*, no implica crecimiento económico. Para que esto sea así, los actores locales han de ser capaces de internalizar el conocimiento derivado de dicha inversión, o, dicho de otro modo, de desarrollar las capacidades necesarias para ello. En ese sentido, resulta clave si existen o no emprendedores locales que intenten aprovechar todos los recursos a su alcance para desarrollar nuevos negocios (Jones, 2005, p. 261). Las instituciones de la economía receptora, por su parte, pueden fomentar el proceso de aprendizaje e internalización de capacidades de las empresas foráneas, un proceso cuyos aspectos políticos y sociales han sido escasamente analizados desde la economía y los estudios de empresa (Lall y Narula, 2004; Narula y Dunning, 2010). Es más, podemos esperar no solo que el desarrollo institucional favorezca la entrada de IED –una ventaja de localización no suficientemente estudiada por la literatura (Dunning y Lundan, 2008, p. 128)–, sino también que la IED contribuya a dicho desarrollo institucional, a través de, por ejemplo, colaboraciones directas con las instituciones educativas y de investigación locales. En ese caso, las propias empresas multinacionales estarían contribuyendo a generar las capacidades locales precisas para aprender del exterior. El alcance de tal influencia, empero, es difícil de captar con las herramientas de la economía y de los estudios de empresa. Los flujos de capital y comercio, con todas sus limitaciones, ayudan a definir la foto general, pero no explican la mayor o menor continuidad de la presencia del capital extranjero ni su impacto en la economía, sociedad y mentalidad del país receptor. Tampoco han sido suficientemente analizados todos los cauces de la interacción entre la economía receptora y la IED.

Este trabajo pretende contribuir a una mejor comprensión de los efectos a largo plazo de la IED en las economías receptoras a través del análisis histórico, para un país tradicionalmente importador neto de capital extranjero, como es España, de dos de sus determinantes, el modo de entrada de las empresas extranjeras y el grado de desarrollo económico e institucional local. El objetivo perseguido es doble. En primer lugar, comprobar si el modo de entra-

da ha variado con el grado de desarrollo de la economía española y, en segundo lugar, identificar los ejes de la interacción entre las empresas extranjeras y el entramado empresarial e institucional local. Se sigue la pista a la inversión de los dos líderes de la segunda Revolución Industrial, Alemania y Estados Unidos, desde finales del siglo XIX, con la llegada de las primeras multinacionales de relevancia, hasta el final del franquismo, cuando se inicia un proceso de liberalización económica acompañado de una creciente orientación hacia Europa. Durante dicho periodo, y junto con Francia y el Reino Unido, esos dos países se encontraban entre los principales socios comerciales de España y los principales inversores foráneos en el país (Puig, Álvaro y Castro, 2008). Esta investigación complementa, por tanto, los estudios existentes sobre la inversión extranjera en España, los cuales, desde los trabajos de la historia económica y la economía aplicada de los años sesenta y setenta, y tras un renovado interés reciente por parte de la historia económica y empresarial, han reconstruido las grandes cifras de la evolución de la IED en el país, identificando patrones de inversión y explorando, a nivel empresarial y sectorial, los efectos de tal inversión.³ No existe, empero, un análisis sistemático y global de las estrategias de entrada de las multinacionales extranjeras en el país y aún nos falta mucho por entender sobre los efectos a largo plazo de dichas estrategias y de cómo han interactuado las empresas foráneas con los actores y, sobre todo, las instituciones locales.⁴

En los siguientes apartados, y siguiendo un criterio cronológico, se reconstruye sistemáticamente la inversión directa alemana y estadounidense en España, así como el entramado humano e institucional desarrollado a su alrededor.

3. Las primeras estimaciones sobre la inversión en España son obra de Sardà (1948) –utilizadas después por Campillo (1963) y Sáinz (1965)– y Broder (1979). Entre las numerosas obras para la España del ochocientos, véanse los estudios seminales de Tortella (1973), Roldán y García Delgado (1974), Nadal (1975) y Tedde de Lorca (1974) y (1978). Para la época del desarrollismo, el trabajo de mayor envergadura es el de Muñoz, Roldán y Serrano (1978). Entre los trabajos recientes, y sin ánimo de ser exhaustivas por cuestiones de espacio, nuevos esfuerzos de identificación de los inversores foráneos, y de su importancia en la economía y empresa del país, en Tascón y Carreras (2001), Tortella (2002) y (2008), Tascón (2003) y (2005), Farré y Ruckstuhl (2008) y López Zapico (2013). Dejando a un lado los estudios de caso sobre empresas concretas, véanse los análisis sectoriales de Puig (2003) y Puig y Loscertales (2001) para la industria química y farmacéutica; Kipping y Puig (2003) para la consultoría; Castro (2008) y (2010b) sobre la banca y la gran distribución francesas; Miranda (1998) para el calzado; García Ruiz (2001) y Arroyo (1999) para la banca, Sánchez (2011) para el vidrio, y Álvaro-Moya (2010), capítulos 4, 5 y 6 sobre telecomunicaciones, maquinaria agrícola y consultoría técnica, respectivamente. El análisis de los patrones de inversión, en Loscertales (2002), López Morell (2005), Castro (2010a) y Puig y Castro (2009).

4. Para un análisis de la IED en Italia, examinando si el modo de entrada escogido varía según el grado de desarrollo del país, véanse Colli (2014a) y (2014b). Este argumento se inspira en el modelo del ciclo de desarrollo de la inversión o *Investment Development Path*, según el cual el nivel de desarrollo de una nación marcaría los tipos de productos y tecnologías allí originados y los importados o aprendidos del exterior. O, como puede derivarse, el volumen de inversión directa emitida y recibida, y las ventajas competitivas ligadas a ambos flujos. Véase Dunning (1993), Narula (1996) y Dunning y Narula (1996).

El análisis comprende las empresas extranjeras más relevantes, empleando como criterios el capital social y el impacto ejercido en su respectivo sector. La reconstrucción realizada se basa en archivos públicos y privados de España, Alemania y Estados Unidos, así como en directorios empresariales y bibliografía secundaria. Hemos sido restrictivos a la hora de definir IED, excluyendo de nuestra relación un número seguramente muy elevado de sociedades constituidas por ciudadanos alemanes y estadounidenses residentes en España, que, aunque dependían operativamente de empresas de capital y localización germana y americana, funcionaban de forma autónoma. Solo hablaremos de ellas en tanto en cuanto expliquen la entrada u operaciones de otros inversores alemanes y estadounidenses. Las estimaciones existentes sobre la inversión directa extranjera en la España contemporánea y la inversión extranjera alemana y estadounidense –que, como es bien conocido, han de utilizarse con extrema precaución– han sido incorporadas únicamente con el fin de contextualizar la importancia a lo largo del tiempo de cada nación inversora.⁵

El desembarco del capital alemán y estadounidense (c. 1880-1936)

La inversión directa extranjera desempeñó un papel crucial en el crecimiento económico español desde el comienzo de la industrialización. Las empresas de los países más influyentes del mundo se convirtieron así en grandes actores del desarrollo económico y social de nuestro país. Ni la protección del mercado nacional ni las trabas al capital extranjero impidieron que la España de la Restauración se convirtiera en uno de los escenarios de la lucha de las grandes potencias por alcanzar o mantener la hegemonía política y económica mundial. Para entonces, las economías más avanzadas estaban atravesando la Segunda Revolución Industrial y una internacionalización de la economía sin precedentes, con Estados Unidos y Alemania como potencias emergentes en detrimento de Gran Bretaña y Francia, los grandes inversores internacionales de las décadas centrales del siglo XIX. El dinamismo económico de las nuevas potencias, en contraste con el de los pioneros, se apoyaba en industrias de base científica, como la química y la electricidad, en sistemas nacionales de innovación muy dinámicos y flexibles y en el acceso a grandes cantidades de capital, algo que rápidamente se plasmaría en un incremento de las exportaciones y de la inversión directa de ambos países, en particular de Alemania, en todo el mundo. El desarrollo de la Segunda Revolución Industrial en España se inició entonces, con una influencia notable de la Alemania guillermina, en competencia con otros inversores europeos más familiarizados con el país, y ha-

5. Acerca de las fuentes disponibles sobre entrada de inversión directa extranjera en España y sus limitaciones, véase Alvaro-Moya (2012), apéndice 3.8.

ciendo frente a los obstáculos inherentes a una sociedad agraria y atrasada. La influencia estadounidense, en cambio, tardaría más en llegar, pues no fue hasta los «felices años veinte» cuando las empresas americanas comenzaron a ser visibles. Pero entrarían en el mercado español con fuerza, solo limitada por los efectos de la Gran Depresión. Sin obviar la cautela con la que han de utilizarse estos datos, las primeras estimaciones existentes sobre la inversión extranjera en España muestran cómo, con menos de un 1,5% de la inversión total tras la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos pasó a ser el segundo mayor inversor en vísperas de la Guerra Civil.⁶

En el cuadro 1 se han resumido los resultados de nuestra investigación sobre las empresas alemanas y estadounidenses en España antes de la Guerra Civil. En el caso de las primeras, y teniendo en cuenta solo las mayores, hemos identificado 34 matrices alemanas y 65 empresas filiales (comerciales o productivas) o participadas, muy concentradas en dos localidades (Barcelona y Madrid) y en cinco sectores (minería, banca, seguros, electrotecnia y química), pero creadas escalonadamente en el curso de la *Belle Époque*. Las empresas americanas, en cambio, irrumpieron en su mayoría en los años veinte del siglo pasado, también con una clara concentración en las dos principales ciudades del país (a excepción de las relacionadas con la minería y la extracción de otras materias primas) y, por sectores, en la maquinaria, química, industrias extractivas y distribución de petróleo, y servicios públicos.

El análisis del modo de entrada de las 34 casas alemanas consignadas en nuestro censo no permite identificar un patrón claro (22 casos de nueva creación y 16 de adquisición).⁷ No hay duda de que la muy distinta naturaleza de las principales áreas de negocio de las empresas alemanas y de que las cambiantes reglas del juego españolas condicionaron la entrada. En el caso de la minería, que es donde se registran las primeras inversiones, en los años setenta del siglo XIX parece claro que la hegemonía de otros países europeos limitó mucho a las compañías alemanas. El desembarco de Stolberg, Krupp, Degussa y Metallgesellschaft se hizo, pues, en forma de participación en negocios mineros multinacionales, como la Orconera o la Compañía Metalúrgica de Mazarrón. Más adelante, la cartelización del mercado mundial de minerales seguiría condicionando la inversión germana, por ejemplo en el caso de las potasas. El negocio bancario estuvo dominado hasta 1920 por el Deutsche Bank,

6. Datos para 1918 y 1938. Los primeros fueron elaborados por la Dirección General del Timbre sobre el capital de las empresas jurídicamente extranjeras que operaban en España (citado en Sáinz, 1965, p. 394, y antes en Young, 1920). Los datos de 1938, los únicos con los que contamos para todos los países, recogen tanto inversión directa como en cartera (Lewis, 1938, citado en Tascón, 2003, p. 290).

7. Un exhaustivo y espléndido análisis de la inversión alemana hasta 1920, centrado en las grandes empresas de la minería, banca, electrotecnia y química, en Loscertales (2002). En nuestra investigación hemos corregido y ampliado su censo de empresas, además de examinar los socios locales de estas y el entramado institucional de la colonia alemana.

CUADRO 1 • Las mayores empresas participadas por capital alemán en España en 1920 y empresas estadounidenses en España en 1930

		Alemania	EE.UU.
Número de empresas extranjeras		34	93
Número de empresas españolas controladas o participadas por las anteriores		65	104
Sede social	Barcelona	31	26
	Madrid	23	24
	Otras ciudades	11	26
	Sin identificar		28
Fecha de creación	1870-1879	4	1
	1880-1889	16	2
	1890-1899	16	3
	1900-1909	14	4
	1910-1919	15	10
	1920-1929		49
	Sin identificar		35
Sector	Industrias extractivas y petróleo	6	19
	Banca y seguros	10	8
	Electrotecnia	30	4
	Química	17	10
	Motor	n.r.	9
	Maquinaria	n.r.	20
	Cine	n.r.	6
	Servicios públicos	n.r.	10
	Otros	3	18
Modo de entrada ¹	Filial íntegramente perteneciente a la matriz	n.r.	37
	Sociedad conjunta (mayoría de capital extranjero)	13	12
	Sociedad conjunta (paritaria)	2	1
	Sociedad conjunta (capital extranjero minoritario)	7	6
	Desconocido	0	5
Modo de entrada y naturaleza del negocio ²	Representación	15	-
	Filial	12	-
	Comercial	7	-
	Productiva	5	-

Notas: 1 Los datos sobre modo de entrada se basan en aquellas empresas aún existentes en 1943 y cuya evolución entre 1930 y dicha fecha ha sido reconstruida. 2 Para el caso de las empresas estadounidenses, véase el texto; n.r.: no relevante.

Fuente: Elaboración propia a partir de Álvaro-Moya (2012), apéndices 3.2 y 3.3; Loscertales (2002); Tortella (2000); Archivo Histórico del Ministerio de Asuntos Exteriores (AMAE), R-7737 y R-4209/7; y National Archives and Records Administration (NARA), Record Group 226, Entry 19, Box 169, Report 12621.

que a través de su filial internacional y gracias al empuje y a los contactos de su director, Arthur Gwinner, con la élite política y financiera de la España de la Restauración, fundó el Banco Alemán Transatlántico y tomó una participación en Guillermo Vogel y Cía., antes de establecer sus propias filiales en Barcelona (1904) y Madrid (1907). Durante los años siguientes, el Banco Alemán Transatlántico, además de apoyar el comercio hispano-alemán, alentaría y gestionaría buena parte de las inversiones de la industria alemana en España, en particular las electrotécnicas. Las aseguradoras también entraron y prosperaron de la mano de la industria y el comercio hispano-alemán, bien mediante representantes (Norddeutsche Lloyd-Erhardt) o bien mediante filiales (Mannheimer-La Constancia, Allianz-Plus Ultra, La Victoria de Berlín) plenamente controladas desde Alemania.

Guiada por el Deutsche Bank y muy condicionada por la regulación española, la industria electrotécnica acabaría concentrada en dos grupos, Siemens y AEG. En el caso de esta última, el papel de Gwinner fue fundamental. La función de los socios locales tampoco debe infravalorarse, tanto políticos (Francisco Cambó, abogado mercantil y concejal del ayuntamiento de Barcelona además de ministro de Hacienda e inversor internacional) como técnicos (Luis Muntadas, fundador de La Industria Eléctrica) y comerciales (Cros, la primera empresa química de Cataluña). Los consejos de administración de las grandes compañías del sector dan idea de la fuerte implicación de la élite española en los negocios de la generación eléctrica, los servicios públicos (tranvía y alumbrado) y la electroquímica (Flix). La complejidad de las actividades y de las vinculaciones mercantiles de las empresas alemanas dentro y fuera del país es enorme. A ello hay que añadir el régimen de concesiones, el impacto de la guerra mundial (que la gran banca e industria española supo aprovechar) y casos tan singulares y enrevesados como los de la Compañía Hispano Americana de Electricidad (CHADE), participada por un buen número de bancos españoles.⁸ No es extraño, pues, que para entrar en el mercado español se recurriera, casi a partes iguales, a las representaciones, participaciones, adquisiciones y fundaciones de nueva planta.

En el caso de la industria química, inicialmente circunscrita a los colorantes, las compañías germanas optaron por la contratación de agentes y representantes, que con el tiempo se fueron transformando en filiales comerciales.⁹ Por la vía de la representación, filial y participación, el grueso de la moderna química alemana hizo acto de presencia en España antes de la Primera Guerra Mundial. A principios de los años veinte, doce de estas compañías pasa-

8. Entre la amplia bibliografía sobre la inversión eléctrica alemana, véase Hertner (1986), Núñez (1993), Compañía Sevillana de Electricidad (1994), y Hausman, Hertner y Wilkins (2008).

9. Sobre la industria química alemana en España, véase Puig (2003b) y Puig y Loscertales (2001).

rían a integrarse en el entramado de la IG Farben. El proceso brindó numerosas oportunidades tanto a los socios locales (como Lluch y Serra, que pasaron a ocupar puestos de primer nivel en la nueva estructura) como a los competidores (como Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos, que en 1926 formó una empresa conjunta con la IG Farben). Entre las compañías que quedaron al margen de la IG hay que mencionar Oxígeno Linde, que nació como representación en 1907, se convirtió en *joint venture* en 1922 y ha mantenido los vínculos hasta la actualidad. Por último, las industrias del motor y de la maquinaria, representadas por Deutz y Schütte entre otros muchos, también hallaron acomodo en la España de la Restauración.

Entre los ciudadanos alemanes residentes en España, pero no incluidos en el cuadro 1 por las razones explicadas en la introducción, merece la pena resaltar tres casos. El primero de ellos es la sociedad Otto Medem, fundada por Otto Medem en Valencia a finales del siglo XIX. El negocio de Medem, constituido como S.A. y expandido por su hijo primogénito, Otto Medem Gonzálves, consistía en importar abonos minerales (escorias Thomas) y en aplicar con éxito modernas técnicas comerciales (Mateu, 1993; Pujol, 1998). En los años cincuenta, la familia Medem se asociaría con el fabricante de maquinaria agrícola alemán Lanz con el fin de fabricar tractores agrícolas en el país, filial que poco tiempo después fue adquirida, con el apoyo de la familia, por la compañía estadounidense John Deere, de la que hablaremos más adelante (Martínez Ruiz, 2000; Álvaro-Moya, 2008).

Otro ejemplo es el representante industrial y agente naviero Eugen Erhardt Kausler (1857-1919), que en 1882 llegó a Bilbao para supervisar el transporte de hierro de Somorrostro a las plantas de Krupp en Essen. Krupp era el primer cliente de Erhardt & Co. GmbH, con sede en Stuttgart (Erhardt et al., 2007). En 1921, uno de sus hijos constituyó en Bilbao la sociedad limitada E. Erhardt y Cía., que mantuvo la representación de Krupp y de otras empresas siderúrgicas, navieras y aseguradoras, como Norddeutsche Lloyd. De acuerdo con la historia autorizada de la casa, la hiperinflación y la crisis de 1929 asestaron un duro golpe al negocio, que no se recuperaría hasta los años cincuenta, gracias al proceso de expansión y diversificación puesto en marcha por la tercera generación a partir del negocio original de representación de armadores e industriales y de comercio exterior. Más adelante, y a pesar de las reticencias de los aliados, que consideraban a Erhardt colaborador de la Alemania nazi, este se hizo con la participación alemana de la aseguradora Norddeutsche.

El tercer caso es el de Federico Lipperheide (Puig, 2004 y 2005). Consignado también en las listas negras aliadas, Lipperheide llegó a Bilbao en los años veinte como representante de una empresa minera. Rápidamente integrado en la oligarquía industrial y financiera vizcaína, se convertiría en un actor fundamental en la industria química y minera de la posguerra española y en uno de los socios más importantes de la multinacional Bayer hasta los años setenta.

La colonia alemana en España, que los informes consulares estimaban en menos de 5.000 personas en 1914, construyó un entramado de instituciones sociales y culturales propias que apoyaría tanto la actividad de las empresas germanas durante la primera globalización como la de los gobiernos de la Alemania nazi entre 1933 y 1945 (De las Heras, 2002, pp. 124-125). Buen ejemplo de ello fueron los colegios alemanes, en particular los de Barcelona (1894), Madrid (1896) y Bilbao (1917). Creados como asociaciones privadas, estos colegios no tardarían en convertirse en instrumentos de la política cultural de los gobiernos alemanes. Lo relevante aquí, sin embargo, es su vinculación estrecha con el empresariado hispano-alemán y con la colonia alemana, que a finales de los años veinte alcanzaría las 12.000 personas.

Las instituciones culturales, pues, precedieron a las económicas. Sin duda, la más importante de estas fue la Cámara de Comercio Alemana (CCA) en España (*Deutsche Handelskammer in Spanien*), fundada en Barcelona en 1917, promovida por 40 empresas alemanas con sede en la capital catalana pero respaldada por las instituciones diplomáticas. El objetivo de la Asociación Económica Alemana para España en Barcelona, como se denominó inicialmente, era tanto impulsar las relaciones económicas entre el Reich alemán y España como velar por los amenazados intereses de los comerciantes e industriales radicados en el país. Siete años después, en 1923, se crearía la Cámara de Comercio Alemana en España (Marín, 1992, pp. 40-60). Centrada inicialmente en el diseño de un acuerdo comercial duradero (el tratado, firmado en 1926, regiría el comercio hispano-alemán hasta 1952), la Cámara creció de forma acelerada hasta 1939, año en que tenía registrados más de 500 socios.

Más relevante si cabe en el marco de esta investigación es la colaboración de las filiales alemanas con instituciones científicas y educativas locales. Aunque el tema merece ser estudiado en profundidad, la evidencia disponible sugiere que, sobre todo en el campo de la industria química y farmacéutica, las empresas germanas crearon lazos duraderos con las facultades de Medicina, Farmacia y Química de las universidades de Madrid y Barcelona y con instituciones privadas con una fuerte orientación industrial, como el Instituto Químico de Sarriá (Puig y López, 1992 y 1994; Puig, 2004 y 2010). En las industrias electroquímica y electrotécnica, sabemos que hubo un temprano e importante esfuerzo de formación profesional interna. Es el caso de Siemens en Cornellà y la Electroquímica de Flix (*Sociedad Electroquímica de Flix*, 1966).

¿Qué podemos decir sobre el patrón seguido por la inversión americana? Comencemos por la naturaleza de las filiales constituidas. El estudio histórico de James Vaupel y Joan P. Curhan sobre las actividades en el exterior de las 187 mayores empresas estadounidenses en las primeras seis décadas del siglo XX recalca el carácter comercial de la mayoría de las filiales con operaciones en la Península hasta 1945, a diferencia de países como el Reino Unido, Francia, Alemania e Italia, entre otros (Vaupel y Curhan, 1969, pp. 13-15). Ahora

bien, todo apunta a que existían importantes diferencias por sectores. La información recabada por los servicios consulares estadounidenses en 1943 muestra que alrededor del 60% de las empresas industriales españolas que contaban con participación estadounidense y que habían sido creadas antes de 1931 realizaban algún tipo de actividad de fabricación, ensamblaje o transformación, siendo la química y el material eléctrico los ejemplos más representativos.

El modo de entrada de los inversores americanos fue preferentemente a través de empresas de nueva creación con control de la totalidad o mayoría del capital, como puede comprobarse en el cuadro 1. Los datos se refieren a aquellas empresas que aún operaban en España en 1943, cuando el Departamento del Tesoro realizó el censo a partir del cual hemos obtenido tal información. Según dicho censo, 76 de las 85 empresas españolas en las que las americanas tenían alguna participación habían sido fundadas antes del estallido de la Guerra Civil (cuadro 3). Si ampliamos, por tanto, el periodo de entrada, las conclusiones son similares: el modo de entrada más habitual (un 60% de los casos) fue la constitución de filiales en las que la multinacional estadounidense poseía la totalidad del capital, seguido de sociedades conjuntas controladas por las americanas (12 casos). La pauta era, por tanto, similar a la seguida en otros países para los que contamos con esta información, como Suiza (Müller, 2009, p. 112) y Dinamarca (Strandskov y Pedersen, 2008, p. 629). En el caso de las industrias extractivas, y, en particular, de la industria corchera, sí se optó, en cambio, por la adquisición de una sociedad española allí donde existía un tejido empresarial previo. Y, en cualquier caso, fue habitual que, aun poseyendo los extranjeros la totalidad o la mayoría del capital, contaran con personalidades influyentes de la época como directores generales y miembros de sus consejos de administración. Esto no ha de extrañarnos, dado que en toda Europa el creciente nacionalismo económico hizo que muchas empresas americanas intentaran pasar por europeas en el periodo de entreguerras, traduciendo, por ejemplo, sus nombres o creando subsidiarias incorporadas en el país de destino (Wilkins, 1974, p. 160; Bonin, 2009a, pp. 83-95).

El caso de la principal inversión estadounidense en España hasta 1945, cuando fue nacionalizada su principal filial en el país (Telefónica), ilustra muy bien el papel de los socios locales. La asociación del grupo de telecomunicaciones ITT con los bancos Urquijo e Hispano Americano, entre otros; sus contactos entre ingenieros de la Dirección General de Correos y Telégrafos y de empresas telefónicas existentes; y, finalmente, su estrecha relación con personalidades políticas de relieve, como Alejandro Lerroux y Miguel Maura, no solo permitieron a ITT hacerse con el monopolio telefónico en 1924, sino también lidiar con los ataques gubernamentales durante la República y retener el control de sus filiales en España durante la Guerra Civil y la posguerra (Álvaro-Moya, 2007; Álvaro-Moya, 2010b, cap. 4). El entorno institucional español moldeó, por tanto, el modo de entrada de la principal inversión ame-

ricana en España de este periodo: creando una filial de fabricación de material, Standard Eléctrica, casi inmediatamente después de comenzar a prestar servicio telefónico –estrategia común en otras partes de Europa para sortear el creciente nacionalismo económico–; contratando y formando personal español, en buena parte procedente de las antiguas concesiones locales y municipales; y asociándose a un heterogéneo grupo de financieros, ejecutivos e ingenieros muy receptivos a la colaboración y con información y contactos estratégicos, a cuyo apoyo se vino a sumar la diplomacia americana. Es importante señalar que los altos directivos de perfil técnico eran ingenieros que en su mayoría habían obtenido su título en la Escuela de Ingenieros de Telecomunicaciones de Madrid, recibieron formación dentro del grupo ITT y colaboraron asiduamente tanto con la escuela de ingenieros antes mencionada como con los principales foros nacionales e internacionales de telecomunicaciones (Puig y Álvaro-Moya, 2014).

La colaboración con socios locales fue generalizada y tuvo lugar por diversos cauces, como ilustra el caso de International Harvester. Este fabricante de maquinaria agrícola decidió crear en 1926 una filial comercial en España, cuyas acciones fueron suscritas a título personal por ejecutivos de la multinacional, si bien previa firma de un contrato privado por el que cedían a esta el control (Álvaro-Moya, 2010a, p. 377). Esta información, de hecho, no se publicó hasta una fecha tan tardía como 1962 y ni siquiera los informes elaborados por la embajada sobre inversiones americanas en España recogían su existencia. Ahora bien, de la creación de la filial fueron artífices, junto con uno de los ejecutivos de Chicago, Francisco Muñoz García-Grego, abogado español consejero del National City Bank y primer secretario, y Luis Riera y Soler, abogado asesor de la Cámara de Comercio Americana en España y consejero de varias empresas americanas en el país (Álvaro-Moya, 2011, pp. 265-266). El propio Muñoz recomendaba a los inversores extranjeros interesados en el mercado español que crearan empresas conjuntas con socios locales y bajo nombre españoles y, a su juicio, tal estrategia era, de hecho, habitual en los años veinte. Otros ejemplos que cabe reseñar, por su trascendencia temporal, fueron las filiales creadas como sociedades conjuntas por American Radiator, asociada con la familia Roca-Soler; Worthington Pump, con el Banco Central, al que sustituiría el Banco Urquijo en los años cuarenta; Ford, que en 1928 transfirió el 40% de sus acciones a un heterogéneo grupo de industriales catalanes (entre los cuales se encontraba el mencionado Riera Soler); Firestone, ligada al Urquijo; y Westinghouse, socia del Banco de Bilbao. El influyente abogado y político Joaquín Chapaprieta fue representante de American Radiator antes de su asociación con Roca-Soler, así como de General Electric.

Menos conocemos de la actividad de las instituciones culturales y económicas americanas en España, aunque, a juicio de la información de la embajada, todo apunta a que no fueron tan dinámicas como las germanas. La

Cámara de Comercio Americana en España, el organismo económico más relevante en este periodo, fue fundada en 1917 en Barcelona, con una clara vocación de facilitar las exportaciones estadounidenses, de algodón en particular (García Ruiz y Puig, 2009). Finalmente, ya hemos hecho referencia a la vinculación de los ingenieros de la principal inversión americana en el país en este periodo, ITT, con las escuelas españolas. El nacionalismo económico obligó a fabricantes, como Ford –quien junto con General Motors introducirían la producción en serie en el país–, a adquirir en el país un porcentaje relevante de los componentes con los que se ensamblaban sus vehículos, algo que obligó a la multinacional a formar a sus proveedores y que terminaría revolucionando la industria auxiliar (Estapé, 1998; Ortiz Villajos, 2010). Es esperable que todo ello tuviera eco en las instituciones técnicas formativas de la época, si bien es un tema aún por analizar.

Antes de la Guerra Civil, en definitiva, una serie de factores reforzaron el tejido empresarial hispano-alemán e hispano-americano, como la mejora de las expectativas económicas en España (beneficios acumulados durante la guerra y crecimiento de las clases medias), la intensificación del nacionalismo económico y, para el caso alemán, la firma del acuerdo comercial en 1926, la concentración industrial internacional y la inmigración de alemanes emprendedores. Muestra de todo ello son el aumento del número de empresas mixtas, la ampliación de instalaciones y plantillas, la proliferación de directores y consejeros españoles en el seno de las compañías extranjeras y el crecimiento de la colonia alemana y del número de socios de la Cámara de Comercio (350 en 1929).

Buscando acomodo en una España en crisis (1936-1950)

La Gran Depresión, primero, y el estallido de la Segunda Guerra Mundial, posteriormente, pusieron fin a la expansión de la empresa multinacional que había caracterizado las décadas precedentes. Para aquellas con operaciones en España, a la situación internacional se unió la Guerra Civil, la lenta recuperación posterior y el nacionalismo económico del nuevo régimen. Muchas de ellas buscaron negocios con ambas facciones durante la Guerra Civil, intensificaron los contactos con el Gobierno franquista durante la Segunda Guerra Mundial, y finalmente lidiaron con el proyecto autárquico y la hostilidad del primer franquismo para con la inversión extranjera, plasmados en una legislación en virtud de la cual, entre otras limitaciones, la participación extranjera en las empresas españolas no podía superar el 25% de su capital social y del personal total. El control, por tanto, necesariamente había de estar en manos españolas.

Sin embargo, al abrigo de la actitud filo-nazi del gobierno español, las inversiones y el comercio hispano-alemán vivieron una época dorada. Alema-

nia, de hecho, pasó a ser el principal socio comercial de la economía española.¹⁰ Las empresas alemanas más antiguas, con sede en Barcelona la mayoría de ellas, se apresuraron a trasladarse a Sevilla al sublevarse los militares contra el gobierno republicano. Muchos de los directivos alemanes regresaron a su país. Para los que se quedaron hubo grandes oportunidades, tanto en la empresa privada como en el conglomerado paraestatal hábilmente articulado por Johannes Bernhardt desde el norte de África (Viñas, 2001; García Pérez, 1994). Una de las consecuencias de la preparación de la guerra mundial fue que las matrices alemanas se animaron a incrementar sus inversiones, en algunos casos de forma muy significativa, en España, que desde 1939 se mantuvo oficialmente neutral. Fue el caso, entre otros, de la industria farmacéutica: las dos empresas más importantes, Bayer (desde 1925 integrada en la IG Farben) y Schering, transformaron de hecho sus filiales comerciales en negocios industriales a principios de los años cuarenta.

El alcance de las inversiones, públicas y privadas, germanas quedó de manifiesto al ser derrotada la Alemania de Hitler y adherirse el Gobierno español a los acuerdos de Bretton Woods en 1945. Si bien con retraso y con un temor mal disimulado a perder una parte importante del tejido industrial nacional, las autoridades españolas procedieron a identificar, bloquear, expropiar y nacionalizar las empresas alemanas. En otro lugar hemos explicado que los propietarios de muchas de estas firmas aprovecharon la lentitud del proceso para camuflar sus intereses (vía testaferros y ampliación de capital), y numerosos propietarios y directivos obtuvieron la nacionalidad española (Puig y Álvaro, 2007). Gracias a estas maniobras y por supuesto a la actuación del director general de Política Económica, Emilio de Navasqués, acabaron excluidos del proceso importantes actores de la inversión alemana en España. Con todo, las empresas sujetas a expropiación suponían una parte sustantiva de, especialmente, las industrias químico-farmacéutica y electrotécnica en España, incluyendo los grupos IG Farben (Sociedad Electro-Química de Flix, Industrias Químicas Reunidas, Cloratita, La Unión Química y Lluch/Unicolor, La Química Comercial y Farmacéutica, Instituto Behring de Terapéutica Experimental, Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos y Agfa Foto), Continental, Schering, Merck y Boehringer, en el caso de la primera; y los grupos Siemens, AEG, Telefunken y Osram, para la segunda.

¿Cómo afectaron las guerras y la expropiación a la inversión directa alemana? Nuestra estimación se basa, principal pero no exclusivamente, en la documentación del proceso de expropiación, que afectó a 75 empresas de las 261

10. Puig y Castro (2009), pp. 520-522. Según las autoridades británicas, la inversión alemana era la mayor acumulada en España en 1961, seguida de la americana, si bien desconocemos qué se incluía en las citadas estimaciones. Según la misma fuente, las inversiones americanas, suizas y alemanas serían las únicas que habrían aumentado en el país entre 1936 y la década de 1960 (Tascón, 2003, pp. 294-295).

en las que se había identificado alguna participación germana –entre estas 75, no obstante, se encontraban las mayores inversiones alemanas en el país—. Como se recoge en el cuadro 2, al acabar la Segunda Guerra Mundial operaban en España 30 matrices alemanas, siendo 48 el número de empresas controladas o participadas por aquellas. Nótese que 30 de estas últimas se habían creado antes de 1920, hecho que sugiere un elevado grado de integración en el tejido económico español. El capital alemán seguía concentrado en los cuatro sectores históricos, pero desde 1920 se había producido una notable diversificación.

CUADRO 2 • *Las mayores empresas de capital privado alemán o españolas participadas por alemanes y resultado del proceso de expropiación*

	Número de empresas
Número de empresas alemanas	30
Número de empresas españolas controladas o participadas por las anteriores	48
Sede social	Barcelona: 24 Madrid: 21 Otras ciudades: 3
Fecha de creación	Antes de 1920: 30 Después de 1920: 18
Sector	Banca: 2 Seguros: 11 Electrotecnia: 8 Química: 21 Otros: 6
Porcentaje de capital alemán en 1945	100%: 25 50-99%: 15 25-49%: 8 Menos del 25%: 0
Adjudicación de las 48 empresas expropiadas	Socios españoles históricos: 10 Directivos y/o matriz alemana: 18 Nuevos propietarios españoles: 12 Otros o no adjudicadas: 8

Nota: Los datos se refieren a las principales empresas de un total de 75 expropiadas en 1948. La información sobre el porcentaje de capital en 1945 son estimaciones de los órganos, españoles y de los aliados, encargados del proceso de expropiación (CA y CEBE).

Fuente: Elaboración propia a partir de Martín Aceña et al. (2002), Puig y Álvaro (2007), AMAE R-7730, R-7737, R-4209/7 y R-4209/8, y NARA Record Group 226, Entry 19, Box 169, Report 12621.

Desde el punto de vista de la estructura del capital y de la gestión, las matrices seguían ejerciendo un control casi absoluto de sus filiales y participadas. La gran mayoría, como se puede observar en el cuadro 2, poseía la totalidad o la mayor parte del capital de sus subsidiarias al acabar la Segunda Guerra

Mundial. Es cierto que entre 1930 y 1948 se produjo una españolización del capital y de los órganos de dirección y gestión, pero el control correspondía a las sedes centrales de las multinacionales alemanas. Es más, la industria germana pudo llegar a acuerdos remuneradores con los nuevos propietarios (el más importante, el grupo industrial del Banco Urquijo) e incluso recuperar en los años sesenta y setenta el control de las antiguas filiales para así utilizarlas posteriormente como plataforma para nuevas inversiones en el marco de la industrialización definitiva de nuestro país (Puig y Álvaro, 2007).

Nuestra hipótesis, basada en un análisis detallado de muchas de las 48 empresas españolas controladas o participadas por alemanas, es que la combinación de nacionalismo económico y emergencia bélica y posbélica creó una tupida red de colaboradores, complicidad e intereses compartidos que a corto y largo plazo favoreció a las empresas germanas y a las relaciones económicas hispano-alemanas. Una empresa, Bayer, y dos personas, Fernando Birk y José Luis Gallego, ilustran esta afirmación. Birk, que había llegado a Barcelona como empleado comercial de Bayer en los años veinte, se convirtió en el hombre de la IG Farben en España y de la colonia alemana a través de la CCA, la única cámara de comercio que siguió funcionando durante la guerra mundial. Tras la derrota alemana, y a pesar de hallarse en el punto de mira de los Aliados, logró salir de la lista negra y defender eficazmente los intereses de Bayer frente a los adjudicatarios españoles (Banco Urquijo y los socios catalanes de Deutsche Bank y Bayer, fundamentalmente) y la Administración española hasta 1967. Además, Birk buscó nuevos socios y oportunidades de inversión para Bayer y mantuvo su influencia sobre el Banco Comercial Transatlántico, antigua filial del Deutsche Bank. En cuanto a Gallego, que había dirigido la sección de publicidad científica en Bayer durante los años treinta, colaboró con los Aliados y estuvo al frente de la Química Comercial Farmacéutica en los años cincuenta y sesenta, a las órdenes del Urquijo y diseñando la recompra de la misma con Leverkusen, una operación difícil a causa del litigio sobre las marcas que enfrentó a central y filial (Puig, 2010). En definitiva, la colaboración del franquismo con la Alemania nazi y el largo y prolijo proceso de expropiación reforzaron la posición, tradicionalmente fuerte, de la industria germana y su implicación en el entramado humano e institucional de la España de la autarquía.

La experiencia de las empresas vinculadas a los países aliados es casi opuesta a la que se acaba de describir. Las reglas del juego cambiaron, y lo hicieron varias veces, entre 1936 y 1945, pero los inversores más familiarizados con el mercado español trataron, con distinta fortuna, de adaptarse a ellas (Puig, Álvaro y Castro, 2008). La evolución de la inversión estadounidense es un buen reflejo de las amenazas, pero también oportunidades, que supuso la autarquía para el capital extranjero. A nivel agregado, tras alcanzar máximos en 1943, la inversión americana acumulada se redujo de forma drástica (Álvaro-Moya,

2012, p. 56). El número de empresas, no obstante, indica que dicha inversión estaba ya en claro retroceso tras la Guerra Civil, pues las 93 compañías existentes en 1930 se habían reducido a 64 en 1943 –otras cuatro estaban en proceso de liquidación– y a 63 en 1951 (Álvaro-Moya, 2012, p. 58). Y es muy probable que los cierres no fueran más numerosos porque la falta de divisas y, por tanto, las dificultades para repatriar beneficios o recursos en caso de liquidación y cierre, alentaban u obligaban, al menos a las empresas más grandes, a mantener sus instalaciones a la espera de tiempos mejores. El marco legislativo, no obstante, terminó provocando la salida de las compañías cinematográficas americanas (León, 2010, caps. 2 y 3) y una reducción de la participación foránea en el capital social de muchas participadas, como fueron los casos de Coca-Cola y Standard Eléctrica, entre otras, a la par que sirvió de excusa para que los socios españoles se hicieran con la mayoría del capital de empresas hasta entonces también participadas por estadounidenses, como le ocurrió a American Radiator con las dos filiales cuya propiedad compartía con la familia Roca Soler (Álvaro-Moya, 2012, p. 61). A todo ello se unieron las conocidas nacionalizaciones de la CTNE (en 1945), Ford (1954) y la menos conocida de Consolidated Electric and Gas (1943).

CUADRO 3 • *Modo de entrada de las empresas estadounidenses existentes en España en 1943 y 1951*

	1943	1951
Número de empresas estadounidenses	68	63
Número de empresas españolas	85	70
De las cuales, en liquidación	4	-
Fecha de constitución		
Antes de 1936	76	52
1936-1943	5	4
1944-1951	-	3
Desconocida	3	11
Modo de entrada¹		
Filial íntegramente perteneciente a la matriz	45 (43)	40 (32)
Sociedad conjunta (mayoría de capital estadounidense)	12 (10)	12 (9)
Sociedad conjunta (paritaria)	4 (3)	3 (2)
Sociedad conjunta (capital estadounidense minoritario)	7 (6)	14 (9)
Desconocido	8 (5)	1 (0)

Nota: Entre paréntesis, cifra para las empresas constituidas antes de 1936, sin tener en cuenta aquellos casos en los que no conocemos la fecha de fundación.

Fuentes: Álvaro-Moya (2012), apéndices 3.4 y 3.5.

A pesar de todos los reveses y problemas mencionados, la posguerra española también fue escenario de nuevas inversiones. Las más importantes estuvieron ligadas con los proyectos petroquímicos del Régimen, como las alianzas de Socony Vacuum Oil y Caltex con Cepsa, y Cepsa y el INI, en el segundo caso, para la constitución de la Compañía de Investigación y Exploraciones Petrolíferas S.A. y la Refinería de Petróleos de Escombreras S.A. (Repesa), respectivamente. La evidencia disponible sugiere, además, que los efectos de la legislación franquista sobre la participación de empresas extranjeras en el capital social de las nacionales fue limitado en el caso de las compañías estadounidenses que ya contaban con operaciones en el país y no estaban operando en sectores considerados estratégicos por el Régimen. En el cuadro 3 puede observarse el predominio, tanto en 1943 como en 1951, de las filiales íntegramente controladas por sus matrices foráneas. De hecho, en más del 50% de los casos las estadounidenses poseían la totalidad del capital social de las españolas, además de alrededor de un 15% más donde la participación extranjera era mayoritaria. No obstante, si ahora nos fijamos en las empresas españolas con participación estadounidense activas en 1951 y fundadas después de 1936 (apéndice 3.5), podremos comprobar que en cinco de ellas el capital americano fue minoritario –Caragol, General Tire, Meyer (El Corindón Español), Cal-Tex (Repesa) y Cal-Tex (Ciepsa, en este caso poco después de la fundación)–, frente a los dos en las que era mayoritario (IBM) o único (Caltex Oil SAE) (Álvaro-Moya, 2012, apéndice 3.5).

¿Se aplicó de manera relajada la nueva legislación o bien las filiales diseñaron estrategias para sortear los impedimentos legales? Los cambios que se sucedían en los órganos de gobierno de las empresas, así como los informes elaborados en estas fechas por la embajada estadounidense en España, indican que las empresas extranjeras mantuvieron el control de sus filiales a través de sus socios locales, que no siempre eran accionistas pero sí cargos directivos. Entre los hombres de confianza de las empresas estadounidenses figuran viejos conocidos, como el Banco Urquijo, además de nuevas personalidades, como Gregorio Marañón Moya, quien negoció la vuelta de Coca-Cola, siendo nombrado después presidente de su filial en España, además de secretario de la Asociación Amigos de Estados Unidos, y Luis Riera y Soler, quien, como abogado, había asesorado a la Cámara de Comercio Americana en España en los años veinte.¹¹

11. Un análisis exhaustivo en Álvaro-Moya (2012), capítulo 3.

El desafío americano (c. 1950-1975)

La década de los cincuenta marcó el inicio de una época de crecimiento sin precedentes de las economías occidentales, así como los primeros pasos hacia una nueva economía global liderada por las grandes empresas estadounidenses. Para España supuso, además, el fin de los peores años de la autarquía y el inicio de su rehabilitación internacional, tras haber sido excluida del Plan Marshall y aislada diplomáticamente como consecuencia de su apoyo a las potencias del Eje durante la Segunda Guerra Mundial. Así, la inversión extranjera en el país comenzó a recuperarse tímidamente en los años cincuenta, cuando la ayuda económica, técnica y militar proporcionada por Estados Unidos (los Pactos de Madrid, vigentes entre 1953 y 1963) permitió superar los graves estrangulamientos a los que la economía española había estado sometida y proporcionó la estabilidad necesaria para que los negocios, españoles y foráneos, prosperaran.¹² El gran avance, no obstante, tendría lugar en 1959, cuando un plan de estabilización, auspiciado por el FMI y la OCDE, inauguró una progresiva, aunque limitada, liberalización de la economía española y que implicó, por ejemplo, sustancialmente menores trabas a la repatriación de beneficios y la participación extranjera en el capital social de las empresas españolas –permitiéndose hasta un 50% e, incluso, suprimiéndose en 1963 la necesidad de autorización para porcentajes mayores en aquellos sectores no considerados estratégicos por el Estado.¹³

Estados Unidos fue durante el desarrollismo el principal inversor extranjero en la economía española. Si tenemos en cuenta las inversiones mayoritarias autorizadas entre 1959 y 1973, las entradas americanas supusieron un 41% del total (Muñoz, Roldán y Serrano, 1978, p. 130), más del 25% de la formación bruta de capital fijo en 1968 (Sánchez y Tascón, 2003, p. 145). Y la posición estadounidense real era incluso mayor, pues Suiza era la plataforma en Europa de numerosas multinacionales norteamericanas (Muñoz, Roldán y Serrano, 1978, p. 128). Aun así, las entradas totales de capital estadounidense durante este periodo solo suponían un 1% de PIB español en 1975, una cifra que podría inducirnos a pensar que la economía española, parafraseando a Servan-Schreiber (Servan-Schreiber, 1967) no estaba siendo «desafiada».

12. Además de los trabajos clásicos de Clavera et al. (1978), Fanjul (1981) y García Delgado (1986), véase la reinterpretación de Calvo (2001). Incidiendo en las contraprestaciones de todo ello y los efectos de los Pactos de Madrid en las relaciones diplomáticas posteriores entre ambos países, véase en exhaustivo trabajo de Viñas (2003). Tascón (2003) sobre el aumento de la inversión extranjera antes del Plan de Estabilización.

13. Tras el Plan de Estabilización el Estado sí continuó teniendo una gran capacidad de control sobre los sectores considerados estratégicos, aunque en caso de estructura oligopolística los empresarios privados sí utilizaron la regulación industrial en su propio beneficio (Pires y Buesa, 2002). Una síntesis de los cambios legislativos en Álvaro-Moya (2012), apéndice 3.8.

Ahora bien, si examinamos el peso que habían alcanzado los capitales americanos en el entramado empresarial español durante el desarrollismo la conclusión es un tanto diferente. Comencemos por la gran empresa industrial española. Si bien es verdad que la participación accionarial global de la inversión extranjera era muy limitada (13% del capital social total), no es menos cierto que su peso era muy significativo en algunos sectores, como automóviles, química, material eléctrico y, en menor medida, construcciones mecánicas; industrias donde, precisamente, eran filiales americanas aquellas que ocupaban las primeras posiciones (Álvaro-Moya, 2012, p. 72). En química y material eléctrico, Estados Unidos no solo era el primer inversor extranjero, sino también el principal suministrador. En el caso de las patentes registradas en el país entre 1960 y 1966, la mayor parte de ellas (un 21,5%) tenían origen estadounidense, con un peso aún mayor en el caso de la química y la fabricación de maquinaria (Hidalgo, Molero y Penas, 2010, pp. 55-57).¹⁴ Finalmente, la concentración de la producción en manos de empresas americanas era notable en ciertas industrias (turismos e industria auxiliar del motor, electrónica, y detergentes y jabones), pero, sobre todo, en la construcción de tractores, donde dos empresas controlaban el 90% de la producción, la estadounidense John Deere y la española Motor Ibérica, que había estado operando desde los años cincuenta con asistencia técnica de Ford (Velarde, 1975; Álvaro-Moya, 2012, p. 74). Estados Unidos también tenía importantes cuotas de mercado en otros sectores que, al trabajar fundamentalmente a través de filiales comerciales, no aparecen reflejados en las fuentes sobre grandes empresas industriales. El caso de la electrónica es un buen ejemplo de ello, con firmas como International Business Machines (IBM), Honeywell-Bull, Univac, NCR, Rank Xerox y Hewlett Packard (Muñoz, Roldán y Serrano, 1978, p. 165). El rápido crecimiento de la economía española, la estabilidad política y financiera del país, las expectativas de una entrada próxima en el Mercado Común y bajos costes laborales explican el interés de las empresas estadounidenses, y extranjeras en general, por la Península Ibérica (Bajo, 1991; Robinson y Barber, 1971; Barquero, 1973).

El análisis del modo de entrada escogido por las empresas estadounidenses muestra que la asociación con empresas y profesionales españoles se convirtió en un modo de entrada cada vez más frecuente a lo largo de los años cincuenta y sesenta. Las mayores multinacionales americanas a mediados de los sesenta con operaciones en España optaron mayoritariamente por subsidiarias de su entera propiedad hasta 1957 (Vaupel y Curhan, 1969, pp. 384-385). Sin embargo, a partir de entonces, y a diferencia del resto de Europa, tal estrategia se com-

14. El protagonismo de Estados Unidos en los contratos de transferencia y asistencia técnica parece, sin embargo, que fue menor (el 17% de dichos contratos fueron firmados con empresas americanas, el mismo porcentaje que con alemanas, pero por debajo del 25% de Francia). Véase Cebrián (2005), p. 180.

binó con filiales controladas, llegando a representar cada modalidad de entrada alrededor del 40% del total diez años más tarde. Los datos disponibles sobre la participación foránea en las mayores empresas industriales españolas en 1971 enfatizan aún más el papel de los socios locales. Así, como se observa en el cuadro 4, el principal modo de entrada en este caso fue a través de sociedades conjuntas donde la participación foránea en el capital social era minoritaria. Esta estrategia parece que fue incluso más habitual en la década anterior. Si bien no disponemos de información exhaustiva, fueron numerosos los casos (cerca del 30%) en los que la empresa estadounidense entró de la mano de socios españoles para ir adquiriendo después la totalidad del capital de la filial en España o, al menos, un porcentaje superior al inicial (Álvaro-Moya, 2012, apéndice 3.7). De hecho, el número de filiales donde la estadounidense poseía la totalidad del capital rondaba solo el 30% en 1971. Por otro lado, las filiales estadounidenses creadas con anterioridad a 1951 que aún estaban en el mercado español y cuyo capital era mayoritariamente extranjero, no tuvieron dificultades para mantener tal estatus, a excepción de las compañías cinematográficas, de las que hemos hablado anteriormente. Recurrir a alianzas y empresas conjuntas para sortear nacionalismos y acceder a las redes locales parece que también fue la norma entre las mayores empresas estadounidenses en Francia y, en menor medida, los Países Bajos (Bonin, 2009b, pp. 550-557; De Goey y Wubs, 2009, pp. 163-165).

CUADRO 4 • *Modo de entrada de las empresas estadounidenses presentes en las 300 mayores empresas industriales españolas en 1971*

	Número de empresas	Porcentaje respecto del total
Filial íntegramente perteneciente a la matriz	7	12,50
Sociedad conjunta (mayoría de capital estadounidense)	15	26,79
Sociedad conjunta (paritaria)	10	17,86
Sociedad conjunta (capital estadounidense minoritario)	24	42,88
Total	56	100,00

Nota: Para aquellas empresas para las que contamos con información al respecto, hemos tenido en cuenta el modo de entrada al mercado español, no el porcentaje de capital estadounidense en 1971.

Fuente: Álvaro-Moya (2012), apéndice 3.7.

En cuanto a la naturaleza de las subsidiarias en España, si bien predominaban las filiales comerciales hasta la Segunda Guerra Mundial, su peso fue disminuyendo posteriormente, de tal forma que, en 1967, la mayoría de las grandes multinacionales americanas con operaciones en el país disponían de filiales donde se realizaba algún tipo de actividad de fabricación, 83 casos fren-

te a las 22 compañías con solo filiales comerciales (Vaupel y Curhan, 1969, pp. 13-15). Si en 1950 el ratio era prácticamente de 1 a 1, una década después había pasado a 1 a 2,5 y era de casi 1 a 4 en 1967. El grado de implicación de las multinacionales americanas en el mercado español se había, por tanto, incrementado.

¿Quiénes eran los socios de los inversores americanos? En primer lugar, los grandes grupos industriales de la época, como ya denunciaron los contemporáneos (Muñoz, 1969; Tamames, 1977; Muñoz, Roldán y Serrano, 1978). Entre ellos destacó un viejo conocido, el grupo Urquijo, muy activo en los círculos diplomáticos hispano-americanos, interlocutor de la Fundación Ford en el país y uno de los primeros miembros de la asociación profesional APD (Asociación para el Progreso de la Dirección), institución creada al calor de la ayuda económica y técnica americana y que desempeñaría un papel relevante en la difusión del conocimiento económico y empresarial estadounidense (Puig y Álvaro, 2004). Junto con los grupos empresariales, los abogados o, en palabras de la embajada americana, *investment advisors* estuvieron detrás de muchas inversiones extranjeras, entre los que destacó la firma de abogados Garrigues (fundadora, por otro lado, de la mencionada APD). A ellos se unieron empresarios de diversa índole, que buscaron el apoyo tecnológico de las empresas líderes de sus respectivos sectores. Lluís Carulla (Ralston Purina y Borden Foods), Javier de Benjumea (3M) y la familia Sáinz Vicuña (Avon, Colgate-Palmolive y Coca-Cola) son solo algunos ejemplos.

El caso de la consultoría en ingeniería, cuyo desarrollo al calor del «milagro económico» español estuvo liderado, como en el resto de la Europa de entonces, por las empresas americanas, ilustra cómo alianzas a corto plazo y sin intercambio accionarial favorecieron, junto con las subsidiarias de las grandes ingenierías americanas y programas de formación ligados a la ayuda técnica y la construcción de las bases militares en el país, la modernización de la estructura organizativa de las grandes ingenierías españolas y de los servicios ofertados (Álvaro-Moya, 2014). En el caso de John Deere Ibérica, junto con Ford el principal fabricante de tractores agrícolas en la España del desarrollismo, muestra cómo los aliados locales respaldaron las iniciativas de la multinacional americana a la par que perdían progresivamente su participación accionarial en la filial española (Álvaro-Moya, 2008, y 2010b, cap. 5). Todo ello acompañado de un fuerte proceso de formación interna, liderado desde fechas muy tempranas por los directivos españoles, y la modernización de la red de distribución, basada en concesionarios concertados y con sistemas replicados por otros fabricantes.

Algunos de los socios tradicionales de la inversión americana, como el grupo Urquijo y el bufete Garrigues, estuvieron muy vinculados a la Cámara de Comercio Americana tras la Segunda Guerra Mundial. La Cámara, no obstante, no parece que fuera un nexo de unión de la comunidad empresarial esta-

dounidense en el país, como sí fue el caso de la alemana. A pesar del número creciente de socios, las disensiones entre la sede barcelonesa y las delegaciones existentes en otras ciudades del país, especialmente la madrileña, entorpecerían su labor en la defensa de los intereses americanos, los cuales estuvieron muy centrados en lograr la reducción de las trabas que aún existían comercio exterior y la inversión extranjera en el país (García Ruiz y Puig, 2009). El auge de la inversión americana, finalmente, fue paralelo al desarrollo de asociaciones profesionales e instituciones educativas muy influidas por sus homónimas americanas, y cuyos orígenes pueden rastrearse a la ayuda económica y técnica concedida en los años cincuenta. Así fue el caso de la citada APD, pero también de las escuelas de negocios españolas (Puig, 2003a; Kipping, Üsdiken y Puig, 2004). Algunas de ellas, en particular la Escuela de Organización Industrial, desempeñarían un papel esencial en la formación técnica de las plantillas de las grandes empresas españolas de la época.

Las empresas alemanas en la España del desarrollo (1950-1975)

A pesar de las tensiones diplomáticas creadas por el proceso de expropiación de los bienes alemanes en España, y gracias a las maniobras de ocultación y a la colaboración entre antiguos y nuevos propietarios, la inversión directa alemana se recuperó notablemente durante los veinticinco años siguientes. Tanto, que en 1975 la República Federal de Alemania volvió a convertirse en el primer inversor extranjero en España, por detrás de los Estados Unidos, aunque debe señalarse que pocas empresas alemanas, al contrario de las americanas, tenían una posición dominante en el mercado nacional.

Nuestra investigación, resumida en el cuadro 5, se ha centrado una vez más en las empresas más relevantes en términos de inversión (cuantificable) e influencia (no cuantificable). Se han identificado 32 matrices y 40 filiales o participadas. En el cuadro puede observarse que el capital germano seguía en 1972 centrado en Cataluña (y en menor medida en Madrid) y con un fuerte perfil industrial, químico en particular. Más interesante aún es el hecho de que solo nueve de los 32 inversores fueran nuevos en el mercado español. Se trata, por orden cronológico, de Mercedes, que abre camino a la industria germana del automóvil, no sin dificultad, de la mano del Instituto Nacional de Industria (Idasa y Mevosa); Henkel, que entra por la vía de la adquisición (Gota de Ámbar); el fabricante de material sanitario Braun Melsungen, que lo hace mediante un representante alemán afincado en España (Palex); el grupo editorial Bertelsmann, mediante una *joint-venture* (Círculo de Lectores); Robert Bosch, adquiriendo el 50% de Constructora Eléctrica Española; Dr. Oetker, a través de una participación minoritaria en la cervecera Damm; y Milupa, Makro y BDF-Nivea, que optan por crear filiales plenamente controladas por la matriz.

CUADRO 5 • *Las mayores empresas de capital alemán en 1972*

	Número de empresas
Número de empresas alemanas	32
Nuevas en el mercado español	9
Número de empresas participadas por capital alemán	40
Sede social	Barcelona: 23 Madrid: 12 Otros: 5
Fecha de creación o participación	Antes de 1945: 23 Después de 1945: 17
Sector	Banca: 1 Seguros: 1 Electrotecnia: 6 Química: 20 Otros: 12
Porcentaje de capital alemán	100%: 16 50-99%: 14 25-49%: 9 Menos de 25%: 1

Fuente: Elaboración propia a partir de Fomento de la Producción (1973) y anuarios de la Cámara de Comercio Alemana en España (1960-1973).

En los años cincuenta y sesenta, al compás del milagro económico alemán y de la definitiva industrialización de España, la inversión privada alemana siguió muy condicionada por las relaciones económicas entre ambos países. A pesar del resultado de la expropiación, menos lesivo de lo esperado para los intereses germanos debido a la dependencia tecnológica de los propietarios españoles, los gobiernos y las grandes empresas de la nueva República Federal de Alemania adoptaron una actitud firme frente a las autoridades españolas. El objetivo era recuperar marcas y patentes, parar el proceso de expropiación (todavía quedaban unas 15 empresas por adjudicar, la más importante Merck) y abrir la puerta a la readquisición de empresas expropiadas y nuevas inversiones directas.¹⁵ Mientras se libraban batallas legales y se desplegaba una intensa diplomacia económica, la alta dirección de las empresas alemanas, expropiadas o no, seguía muy de cerca la evolución de sus antiguas filiales en España. La política industrial autárquica era vista como un obstáculo de primer orden que convenía ligar en la medida de lo posible al proceso de expropiación, manejado por el Ministerio de Asuntos Exteriores alemán.

15. De estas cuestiones se ocuparon cuatro departamentos distintos del Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Federal de Alemania, generando una voluminosa información, consultada para esta investigación en el archivo histórico del mismo en Berlín.

Como resultado de esta aproximación global a las relaciones económicas entre los dos países (desiguales en lo económico, pero unidos en la necesidad de rehabilitarse ante la comunidad internacional tras la Segunda Guerra Mundial), en 1958 se logró un acuerdo oficial para poner punto final al bloqueo. En virtud de este acuerdo, España no solo hacía concesiones en materia de recuperación de marcas y patentes, sino que daba luz verde a las inversiones de capital alemán mayoritario. Al mismo tiempo se diseñó un plan de ayuda técnica por parte de Alemania inspirado en la brindada por los Estados Unidos en el marco de los pactos de 1953. La diplomacia económica alemana miraba con preocupación la pérdida de influencia tecnológica de sus empresas en Europa. Sin embargo, nuestra investigación revela que tanto la buena marcha de muchas de las grandes empresas expropiadas (los beneficios, oficiales y extraoficiales, de las del grupo Urquijo fueron espectaculares) como el propio «milagro» alemán, dieron una enorme confianza a las antiguas matrices alemanas. La progresiva liberalización de la economía española, y la habilidad de los individuos y grupos que hacían de enlace entre el capital alemán y la economía española, hicieron el resto.

Superado el escollo del bloqueo, a finales de los años cincuenta se abriría, pues, una nueva era en las relaciones económicas hispano-alemanas. La diplomacia selló un pacto, en virtud del cual España apoyaba en los foros internacionales la unificación alemana, y la República Federal de Alemania defendía, con más o menos discreción, el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea. El periodo contó con dos hitos: un amplio acuerdo comercial firmado en junio de 1960, comparable al de 1926, y la visita del ministro Ludwig Erhard a España en 1961, de la que se derivó un acuerdo de cooperación económica firmado en mayo del mismo año. Las instrucciones de Bonn a la embajada en Madrid a partir de entonces fueron claras: utilizar la ayuda técnica como moneda de cambio para lograr una liberalización de la inversión directa y la participación en grandes proyectos (como la construcción de centrales nucleares o el desembarco de Volkswagen); seguir de cerca las relaciones económicas de España con Francia y Estados Unidos; y apoyar el curso reformista de los gobiernos españoles, tratando de participar en los planes de desarrollo.

Diez años más tarde, la República Federal de Alemania había pasado a ser el primer inversor directo en el país y se había recuperado el control financiero de las firmas más emblemáticas. Entre los mediadores económicos de esta etapa destacan tres. Primero, la Cámara de Comercio Alemana en España, que desarrolló fórmulas nuevas para defender el comercio y la inversión directa. En 1949, por ejemplo, este organismo pilotó la organización de un congreso internacional de química industrial con la colaboración de empresas químicas y farmacéuticas e instituciones de educación superior locales, una cita tan discreta como crucial para reconstruir la relación entre las empresas matrices y

filiales en el sector de más peso de la inversión alemana. A través de otras iniciativas similares, durante los quince años siguientes la industria química alemana alcanzó un grado de inserción inédito en el tejido empresarial y científico-técnico español. El segundo mediador fue el Banco Urquijo, que tuvo un papel esencial gracias entre otras cosas a las gestiones de Luis Urquijo (vicepresidente del banco y embajador de España en Bonn entre 1959 y 1964), artífice del acuerdo entre Krupp y el INI para crear la Unión de Siderúrgicas Asturianas, y de muchos de sus consejeros; a su excelente relación con el Deutsche Bank; y a su participación directa en las principales empresas químico-farmacéuticas alemanas desde 1949. La habilidad diplomática del Urquijo se encuentra de hecho detrás de tres visitas cruciales en la historia de la inversión alemana en España: las de Joseph Abs (director del Deutsche Bank), Fritz Berg (presidente de la patronal industrial germana) y Ludwig Erhard (ministro de Economía). Finalmente, el ministro y jefe de la estructura sindical José Solís fue una apuesta de la diplomacia germana, que le veía como futuro hombre fuerte del gobierno y valoraba su admiración por la cultura social de Alemania y su buen entendimiento con la patronal de dicho país. Solís, cabeza visible de una comisión permanente de colaboración entre España y la República Federal de Alemania entre 1956 y 1958, supo canalizar la segunda fase de la ayuda técnica hacia sus proyectos de formación profesional. La primera se había destinado a escuelas técnicas superiores, sobre todo privadas, como ICAI, dirigida entonces por el hermano del ministro de Asuntos Exteriores Alberto Martín Artajo.

Pero la inversión directa alemana en 1972 seguía dependiendo, sobre todo, de los acuerdos firmados años atrás con los socios españoles y de personas ligadas a las grandes empresas germanas antes de o durante la guerra mundial. En nuestra muestra de 40 empresas destacan tres socios: los históricos catalanes, que seguían participando en 12 empresas; el Banco Urquijo, que lo hacía en 11; y Lipperheide, asociado a seis de ellas. Nuestra investigación pone, pues, de manifiesto una notable dependencia de trayectoria, ilustrada una vez más por Bayer, principal accionista de seis de las 40 empresas de la muestra. A pesar de que el gigante químico había entrado en España a finales del siglo XIX sin demasiada convicción, empujada por el Deutsche Bank y su hombre en España, Gwinner, acabó apostando fuerte por el país y manteniendo su apuesta a pesar de la escalada nacionalista, del proceso de expropiación, del litigio sobre patentes y marcas, y de las exigencias y problemas de sus socios locales. En 1972, Bayer se había consolidado como una empresa de referencia en España, apadrinando la defensa colectiva de los intereses de la naciente industria farmacéutica nacional a través de Farminustria, colaborando con instituciones públicas y privadas y contribuyendo a la difusión de técnicas comerciales y a la formación de personal. Era el mayor inversor alemán en España, a través de sus dos filiales Bayer Hispania Comercial y Bayer Hispania Industrial (fruto

de una reciente reorganización de sus filiales históricas, incluidas varias empresas adquiridas al Urquijo en Asturias, como Proquisa o Química de Langreo), y también a través de Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos (cuyos socios locales, que controlaban el 33% del capital y lograron mantenerse hasta 1993, fracasaron en su intento de ser los socios exclusivos de Bayer en España), de Nexaquímica, Nexana y Derivados del Flúor (asociadas a Lipperheide) y de Productos Electrolíticos (empresa catalana que serviría de plataforma para Bayer Hispania Industrial). El caso de Bayer explica el aumento de *joint ventures* hispano-alemanas en los años del desarrollismo, una fórmula que permite tanto aprovechar las oportunidades de los planes de desarrollo como estrechar las relaciones con socios históricos o nuevos y adquirir una posición de fuerza en la economía española. Una investigación detallada de la política de recursos humanos de Bayer en España confirma esta idea (Puig y Álvaro-Moya, 2014). A largo plazo, este hecho tendría bastante más relevancia que las luchas por el control financiero de las filiales, que las hubo y muy importantes.

Conclusiones

La inversión extranjera directa influye decisivamente en las instituciones y en la trayectoria de las economías receptoras, más el alcance de tal influencia es difícil de captar con las herramientas de la economía y de los estudios de empresa. Es cierto que la empresa multinacional ha recibido una gran atención por parte de académicos y profesionales en las últimas décadas, pero la mayor parte de los estudios existentes se centran en la organización y estrategias de dichas empresas, no en la economía receptora o en los muchos canales entre esta y la inversión extranjera directa. Es más, aunque la transferencia de tecnología es un tema tradicional en la historiografía, conocemos aún poco de cómo el conocimiento difícilmente codificable, la base de la competitividad de las organizaciones, se difunde en la práctica.

Con los instrumentos y la perspectiva de la historia empresarial, en este trabajo se propone una alternativa metodológica, centrada en la reconstrucción del modo de entrada de las empresas foráneas, la gestión de sus recursos humanos y su interacción con el entramado institucional local. Como un primer paso, el artículo se centra en el modo de entrada, entendido como un proceso dinámico que está influido por el grado de desarrollo de la economía receptora, pero también, e interrelacionado con el anterior, por el contexto institucional local. Como segundo objetivo se encuentra identificar cuáles han sido los ejes de la interacción entre las empresas foráneas y las instituciones locales, con el fin de poder examinar más adelante tal interacción en profundidad. La hipótesis que subyace a todo ello es el hecho de que el modo de en-

trada, entendido como un proceso dinámico imbricado en el contexto institucional local, crea dependencia de trayectoria en la empresa multinacional.

Hasta el estallido de la Guerra Civil, tanto los inversores americanos como germanos –en el último caso con matices, según el sector– entraron en el mercado español a través de filiales en las que controlaban la totalidad o la mayoría de su capital social, algo similar a lo observado para otros países europeos. Este modo de entrada respondía al hecho de que se trataban, en el caso de las mayores inversiones, de sectores novedosos, en los que las foráneas tenían ventajas de propiedad y en los que no existían empresas locales que adquirir o con las que establecer *joint ventures* con participaciones paritarias, como le ocurrió a las primeras multinacionales en otros países (Jones, 2005, pp. 148-149). De acuerdo con la teoría de internacionalización gradual,¹⁶ podríamos haber esperado una entrada más progresiva en el mercado español, caracterizada por la colaboración con terceros vía licencias o empresas conjuntas antes de la creación de una subsidiaria propia, sobre todo teniendo en cuenta el riesgo país o azar político derivado de los cambios políticos del momento –a mayor distancia cultural y azar político o riesgo país, mayor proclividad a buscar la colaboración local (Jones, 2005, pp. 148-149)–. Ahora bien, las grandes multinacionales americanas y germanas ya contaban con experiencia internacional y, en general, predominaron inicialmente las filiales comerciales, precedidas en muchos casos por agencias de representación. Sobre este último punto, no obstante, hay que señalar que en la década de los veinte el proteccionismo vigente impulsó la fabricación en el país, como ejemplifican el sector electromecánico y químico (alemanas) y de telecomunicaciones (americanas). Además, especialmente cuando se realizaba alguna tarea de fabricación en el país, las filiales extranjeras contaron desde sus inicios con apariencia española, lograda, entre otras vías, con la existencia de socios locales, con perfil tanto político como técnico, en los órganos de dirección. De esta manera se tenía acceso a las redes de aprovisionamiento y contactos del mercado local, clave para tener éxito, como se ha apuntado desde la historia empresarial hace tiempo (Casson y Cox, 1993; Fruin, 2008) y, más recientemente, desde los estudios de empresa (Johanson y Valhne, 2009; Dunning y Lundan, 2008).

El rearme alemán y el posterior estallido de la Segunda Guerra Mundial fueron el telón de fondo para el auge de la inversión alemana en España durante ese periodo, a pesar de las dificultades económicas que atravesaba el país y gracias al alineamiento pro Eje del régimen franquista. El control de las empresas alemanas sobre sus filiales y participadas se intensificó e, incluso, se ampliaron las actividades realizadas hacia la fabricación (como ilustran los casos

16. Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) y Johanson y Vahlen (1977) como aportaciones seminales. Una síntesis sobre la evolución de esta escuela y contribuciones recientes en Blomstermo y Sharma (2003).

de Bayer y Schering). Ahora bien, el proceso de bloqueo y expropiación que siguió a la contienda mundial obligó a una mayor españolización del capital y los órganos de dirección, españolización acordada normalmente entre las foráneas y sus socios locales y que fue diluyéndose durante el desarrollismo.

El contexto bélico, obviamente, no fue tan favorable para el resto de los inversores foráneos en el país. Ahora bien, sin obviar algunas sonadas nacionalizaciones, el caso estadounidense muestra que también durante la autarquía hubo jugosas oportunidades de negocio para aquellas multinacionales que dotaban de tecnología y capital a sectores considerados estratégicos por el Régimen, y las multinacionales con más experiencia en el país no tuvieron problemas para conservar el control de sus filiales manteniendo la totalidad o mayoría del capital social en sus manos. Que el nacionalismo económico no tuviera en la práctica un efecto tan negativo sobre la inversión extranjera como a priori pudiera deducirse se ha observado para países como Italia en coyunturas similares, el periodo de entreguerras (Colli, 2014a y 2014b). Para los recién llegados, sin embargo, los efectos de la legislación sí fueron mayores, al menos en España, como se desprende del hecho de que la creación de empresas mixtas con participación minoritaria se convirtiera en la norma.

El «milagro económico» español vino acompañado de una fuerte entrada de inversión directa extranjera, procedente en su mayoría, como ya hemos visto y como sucediera en otros países europeos, de Estados Unidos. El modo de entrada predominante entonces fueron las empresas conjuntas, para las americanas, con participación extranjera minoritaria cuando dichas inversiones se realizaban en las grandes empresas industriales de la época. No obstante, el grado de participación variaba sobremanera según sectores y, de hecho, especialmente en empresas de servicios y de menor tamaño (y frecuentemente menos vinculadas a los sectores considerados estratégicos por el Régimen) fue muy habitual que los socios locales terminaran cediendo su participación a los extranjeros. Las empresas germanas que llegaron durante este periodo (tan solo nueve) también lo hicieron, en general, con algún tipo de asociación con empresarios españoles. Las multinacionales extranjeras, además, incrementaron sus actividades de fabricación en el país, si bien para evaluar las implicaciones de este hecho sería necesario examinar con detenimiento el tipo de actividad desarrollada y, especialmente, su complejidad técnica.

En definitiva, el modo de entrada de las inversiones americanas y germanas en España nos muestra que vino determinado tanto por el grado de desarrollo del país –de ahí el predominio inicial de las inversiones *greenfield* y la escasa relevancia que siempre tuvieron las adquisiciones– como por la política económica española, impulsando la creación de empresas conjuntas en una proporción mucho mayor a la observada en países como Italia y la asociación con actores locales incluso cuando se trataban filiales con capital extranjero en su totalidad. Sobre este último punto hay que hacer dos observaciones. En

primer lugar, la asociación con locales ha sido una estrategia habitual entre las empresas extranjeras para sortear el nacionalismo económico, como muestran los casos de otros países europeos y de otras economías de industrialización tardía (Morán, 1974; Evans, 1979; Amsden y Hikino, 1994; Guillén, 2001). En el caso español, empero, no solo estamos hablando de socios políticos, sino también técnicos y con implicación en la gestión de la filial. Y, en segundo lugar, si bien el número y naturaleza de los socios españoles fue ampliándose a lo largo del siglo xx, las primeras inversiones extranjeras establecieron alianzas duraderas con sus socios locales. Este hecho, así como el aumento de las actividades de fabricación en el país (es decir, una mayor implicación en el mercado local por parte de la empresa multinacionales), sugiere que hubo una estrecha colaboración, más allá de la esfera de representación, entre extranjeros y españoles. La política económica lo favoreció, pero si fue posible en el largo plazo fue porque las capacidades, la visión y la ambición estaban ahí, a favor quizá de intereses personales, pero también del desarrollo del país. No sabemos qué habría ocurrido si tal legislación no hubiera existido. Pero sí podemos deducir de nuestros estudios de caso que difícilmente se habría podido implementar todo ello sin el papel activo de la iniciativa privada local. Hemos comprobado, asimismo, el papel relevante de algunas cámaras de comercio, como la alemana, para cohesionar los intereses foráneos en el país receptor, y que la interacción entre las empresas multinacionales y los socios locales fue más allá de los límites de la empresa filial. Si bien aún debemos estudiar en profundidad tal interacción, los ejes se sustentaron en la formación intraempresarial, la cooperación de los directivos españoles con centros educativos y de formación profesional, y la creación de asociaciones profesionales. Todo ello nos lleva a otra cuestión a desarrollar en el futuro, cómo las instituciones contribuyen a favorecer la proactividad empresarial o emprendimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVARO-MOYA, Adoración (2007), «Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965», *Revista de Historia Industrial*, 34, pp. 65-96.
- (2008), «Inversión directa extranjera y regulación estatal en el sector de maquinaria agrícola: International Harvester y John Deere en España (1940-1980)», *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, 2, pp. 67-90.
- (2010a), «Internationalisation and Political Bargaining under Oligopoly: International Harvester in Spain (c. 1900-1980)», *Business History*, 52, 3, pp. 371-389.
- (2010b), *Inversión directa extranjera y formación de capacidades organizativas locales. Un análisis del impacto de Estados Unidos en la empresa española (1918-1975)*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

- (2011), «Hízose el milagro. La inversión directa estadounidense y la empresa española (c. 1900-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, 7 (3), pp. 358-368.
 - (2012), *La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (c. 1900-1975)*, Banco de España, Madrid.
 - (2014), «The Globalization of Knowledge-Based Services: Engineering Consulting in Spain, 1953-1975», *Business History Review*, 88, 4, pp. 681-707.
- AMSDEN, Alice, y HIKINO, Takashi (1994), «Project Execution Capability, Organizational Know-how and Conglomerate Corporate Growth in Late Industrialization», *Industrial and Corporate Change*, 3, 1, pp. 111-147.
- ARROYO MARTÍN, Javier V. (1999), *Actividad de la banca extranjera entre 1920 y 1935*, Banco Bilbao Vizcaya (Archivo Histórico), Bilbao.
- BAJO RUBIO, O. (1991), «Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España», *Información Comercial Española*, n.º 696-697, pp. 53-74.
- BARQUERO GARCÉS, C. (1973) (dir.), *Inversiones extranjeras. La realidad española*, Escuela de Administración de Empresas, Barcelona.
- BONIN, Hubert (2009a), «First American firms coming to France (from the 1900s to the 1930s)», en BONIN, Hubert, y DE GOEY, Ferry (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 71-103.
- (2009b), «American business spreading modernity into France», en BONIN, Hubert, y DE GOEY, Ferry (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 503-648.
- BRODER, Albert (1979), *Le rôle des intérêts étrangers dans la croissance économique de l'Espagne : 1815-1913. État, entreprise et histoire*, Université Paris X, Paris.
- BUCKLEY, Peter (2002), «Is the international business research agenda running out of steam?», *Journal of International Business Studies*, 33, 2, pp. 365-373.
- (2009), «Business History and International Business», *Business History*, 51, 3, pp. 307-333.
- CALVO, O. (2001), «¡Bienvenido, Míster Marshall! La Ayuda Económica americana y la economía española en la década de 1950», *Revista de Historia Económica*, 19, pp. 253-275.
- CAMPILLO, Manuel (1963), *Las inversiones extranjeras en España, 1850-1950*, Manfer, Madrid.
- CASSON, Mark C., y COX, Howard (1993), «International business networks: theory and history», *Business and Economic History*, 22, pp. 42-53.
- CASTRO BALAGUER, Rafael (2008), *Sísifo en España: doscientos años de banca francesa (c. 1800- C. 2000)*, Documento de trabajo DT-0802, Asociación Española de Historia Económica (<http://www.aehe.net/2008/09/dt-aehe-0802.pdf>).
- (2010a), *Génesis y transformación de un modelo de inversión internacional: El capital francés en España, c. 1850-2006*, tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- (2010b), «Máquinas de vender: una historia de la gran distribución francesa en España desde la década de los sesenta», *Revista de Historia Industrial*, 44, pp. 97-137.

- CAVES, Richard E. (2007 [1982]), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CEBRIÁN, Mar (2005), «La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959-1973)», *Investigaciones de Historia Económica*, 3, pp. 11-42.
- CLAVERA, Joan, et al. (1978), *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid.
- COLLI, Andrea (2014a), «Multinationals and Economic Development in Italy during the Twentieth Century», *Business History Review*, 88, 2, pp. 303-327.
- (2014b), «Nurturing local capabilities? Foreign multinationals' entry strategies in the Italian economic history», *Business History Conference Annual Meeting*, Goethe University, Frankfurt am Main, 13-15 de marzo.
- COMPAÑÍA SEVILLANA DE ELECTRICIDAD (1994), *Compañía Sevillana de Electricidad: cien años de historia*, Fundación Sevillana de Electricidad, Sevilla.
- DE LAS HERAS, Jesús (2002), *La política cultural de Alemania en España en el periodo de entreguerras*, CSIC, Madrid.
- DE GOEY, Ferry, y WUBS, Ben (2009), «US Multinationals in the Netherlands in the 20th century: "The open gate to Europe"», en BONIN, H., y DE GOEY, F. (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 149-184.
- DUNNING, John H. (1993), *Multinational Enterprises and the global economy*, Addison-Wesley, Wokingham.
- DUNNING, J.H., y LUNDAN, S. (2008), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar.
- DUNNING, John, y NARULA, Rajneesh (1996) (eds.), *Foreign direct investment and governments*, Routledge, Londres.
- ERHARDT, E. (2007), *Erhardt 1882-2007, Semblanzas*, Bilbao.
- ESTAPÉ TRIAY, Salvador (1998), *Estrategia y organización de una filial: el caso de Ford Motor Company, 1920-1954*, Documento de trabajo 9807, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- EVANS, Peter (1979), *Dependent Development*, Princeton University Press, Princeton.
- FANJUL, Enrique (1981), «El papel de la ayuda americana en la economía española, 1951-1957», *Información Comercial Española*, 577, pp. 159-165.
- FARRÉ, Sébastien, y RUCKSTUHL, Jörg (2008), «Las inversiones suizas en España durante el franquismo. De la Guerra Civil a la convención de doble imposición (1936-1966)», en TASCÓN, Julio (ed.), *La inversión extranjera en España*, Minerva, Madrid, pp. 141-166.
- FRUIN, W. Mark (2008), «Business Groups and Interfirm Networks», en JONES, Geoffrey, y ZEITLIN, Jonathan (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, pp. 244-267.
- GARCÍA DELGADO, José Luis (1986), «Crecimiento industrial y cambio en la política española en el decenio de 1950. Guía para un análisis», *Hacienda Pública Española*, 100, pp. 287-296.

- GARCÍA PÉREZ, Rafael (1994), *Franquismo y Tercer Reich. Las relaciones económicas hispano-alemanas durante la Segunda Guerra Mundial*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- GARCÍA RUIZ, J.L. (2001), «La banca extranjera en España tras la Restauración, 1874-1936», en SUDRIÀ, C., y TIRADO, C. (eds.), *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Universitat de Barcelona, Barcelona.
- GARCÍA RUIZ, J.L., y N. PUIG (2009), «AmCham Spain and the transformation of Spanish business, 1917-2007», en BONIN, H., y DE GOEY, F. (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 385-409.
- GUILLÉN, Mauro (2001), *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*, Princeton University Press, Princeton.
- HAUSMAN, William J., HERTNER, Peter, y WILKINS, Mira (2008) (eds.), *Global electrification. Multinational enterprise and international finance in the history of light and power, 1878-2007*, Cambridge University Press, Cambridge.
- HERTNER, Peter (1986), «Financial strategies and adaptation to foreign markets: the German electro-technical industry and its multinational activities, 1890s to 1939», en TEICHOVA, Alice, LÉVY-LEBOYER, Maurice, y NUSSBAUM, Helga (eds.), *Multinational enterprise in historical perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 145-159.
- HIDALGO, A., MOLERO, J., y PENAS, G. (2010), «Technology and industrialization at the take-off of the Spanish economy: New evidence based on patents», *World Patent Information*, 32, 1, pp. 53-61.
- HYMER, Stephen (1976 [1960]), *The International Operations of the Firm*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- JOHANSON, Jan, y WIEDERSHEIM-PAUL, Finn (1975), «The internationalization of the firm. Four Swedish cases», *Journal of Management Studies*, 12, 3, pp. 305-322.
- JOHANSON, Jan, y VAHLNE, Jan E. (1977), «The internationalizations process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments», *Journal of International Business Studies*, 8, 1, pp. 23-32.
- JOHANSON, Jan, y VAHLNE, Jan E. (2009), «The Uppsala Internationalization Process Model Revisited – From liability of foreignness to liability of outsidership», *Journal of International Business Studies*, 40, 9, pp. 1411-1431.
- JONES, Geoffrey (2003), «Multinationals», en AMATORI, Franco, y JONES, Geoffrey (eds.), *Business History around the World*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 353-371.
- (2005), *Multinationals and global capitalism from the nineteenth to the twenty-first century*, Oxford University Press, Oxford.
- KIPPING, Matthias, y PUIG, Núria (2003), «Entre influencias internacionales y tradiciones nacionales: las consultoras de empresa en la España del siglo XX», *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, 17, pp. 45-66.
- KIPPING, Matthias; ÜSDIKEN, Behlül, y PUIG, Núria (2004), «Imitation, Tension and Hybridization: Multiple «Americanizations» of Management Education in Mediterranean Europe», *Journal of Management Inquiry*, 13, 2, pp. 98-108.

- LALL, Sanjaya, y NARULA, Rajneesh (2004), «Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda?», *The European Journal of Development Research*, 16, 3, pp. 447-464.
- LEÓN AGUINAGA, Pablo (2010), *Sospechosos habituales. El cine norteamericano, Estados Unidos y la España franquista, 1939-1960*, CSIC, Madrid.
- LEWIS, C. (1938), *America's Stake in International Investments*, The Brookings Institution, Washington DC.
- LÓPEZ ZAPICO, Misael (2013), «United States Political and Economic Influence over the Late-Francoist Spain. A Driving Force behind US Foreign Direct Investment Competitiveness», en CRESPO, Cristina, y GARCÍA, David (eds.), *North and South: The United States, the European Union and the Developing World*, Servicio de publicaciones UAH, Alcalá de Henares, pp. 171-187.
- LÓPEZ MORELL, M.A. (2005), *La casa Rothschild en España (1812-1941)*, Marcial Pons, Madrid.
- LOSCERTALES, J. (2002), *Deutsche Investitionen in Spanien, 1870-1920*, Franz Steiner, Stuttgart.
- MARÍN MORTHENSEN, José-Fernando (1992), «75 años de la Cámara», Cámara de Comercio Alemana para España, *Anuario 1992*, pp. 40-60.
- MATEU, Enric (1993), «Difusión de nuevas tecnologías en la agricultura valenciana, siglo XIX», *Agricultura y Sociedad*, 66, pp. 43-68.
- MIRANDA, José Antonio (2004), «La Comisión Nacional de Productividad Industrial y la «Americanización» de la industria del calzado en España», *Revista de Historia Económica*, 22, 3, pp. 637-668.
- MORAN, Theodore H. (1974), *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*, Princeton University Press, Princeton.
- MÜLLER, Margrit (2009), «The case of US companies in Switzerland», en BONIN, H. y DE GOEY, F. (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 105-128.
- MUÑOZ, Juan (1969), *El poder de la banca en España*, Zero, Algorta.
- MUÑOZ, Juan; ROLDÁN, Santiago, y SERRANO, Ángel (1978), *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Edicusa, Madrid.
- NADAL, Jordi (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Ariel, Barcelona.
- NARULA, Rajneesh (1996), *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*, Routledge, Londres.
- NARULA, Rajneesh, y DUNNING, John (2010), «Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda», *Oxford Development Studies*, 38 (3).
- NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, Gregorio (1993), *La Sevillana de electricidad y la promoción de empresas multinacionales en el sector electrotécnico*, Némesis, Granada.
- ORTIZ VILLAJOS, José María (2010), «Aproximación a la historia de la industria de equipos y componentes de automoción en España», *Investigaciones de Historia Económica*, febrero, pp. 135-172.

- PIRES, Luis E., y BUESA, Mikel (2002), «Intervención estatal durante el franquismo tardío: la regulación de la inversión industrial en España (1963-1980)», *Revista de Historia Industrial*, 21, pp. 159-198.
- PUIG, Núria (2003a), «Educating Spanish Managers: the United States, Modernizing Networks, and Business Schools in Spain, 1950-1975», en AMDAM, Rolv Peter; KVÅLSHAUGEN, Ragnhild; y LARSEN, Eirinn (eds.), *Inside the Business Schools. The Content of European Business Education*, Abstrakt, Oslo, pp. 58-86.
- (2003b), *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Shering y La Seda. Constructores de la química española*, Lid, Madrid.
- (2004), «Redes empresariales de oportunidad en la España del siglo xx: el caso de la industria química y farmacéutica», *Información Comercial Española*, 812, pp. 179-188.
- (2005), «Redes de oportunidad en la industria química y farmacéutica española», en TASCÓN, J. (ed.), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, Madrid, pp. 97-114.
- (2010), «Foreign firms, national business groups and the making of the Spanish chemical industry», *History of Technology*, 30, pp. 154-165.
- PUIG, Núria, y ÁLVARO-MOYA, Adoración (2004), «La guerra fría y los empresarios españoles: La articulación de los intereses económicos de Estados Unidos en España, 1950-1975», *Revista de Historia Económica*, 22, 2, pp. 387-424.
- PUIG, Núria, y ÁLVARO-MOYA, Adoración (2007), «¿Misión imposible? La expropiación de las empresas alemanas en España (1945-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, 7, pp. 101-130.
- PUIG, Núria, y ÁLVARO-MOYA, Adoración (2014), «Did Inward FDI Promote Spanish Managerial Talent? A study of two companies (Bayer and ITT, 1880-1975)», *Business History Conference Annual Meeting*, Goethe University, Frankfurt am Main, 13-15 de marzo.
- PUIG, Núria, y CASTRO, Rafael (2009), «Patterns of International Investment in Spain, 1850-2005», *Business History Review*, 83, 3, pp. 505-537.
- PUIG, Núria, y LÓPEZ, Santiago (1992), *Ciencia e industria en España. El Instituto Químico de Sarrià*, Fundación Instituto Químico de Sarrià, Barcelona.
- PUIG, Núria, y LÓPEZ, Santiago (1994), «Chemists, engineers and entrepreneurs. The Chemical Institute of Sarrià's impact on Spanish industry (1916-1992)», *History and Technology*, 11, pp. 345-359.
- PUIG, Núria, y LOSCERTALES, Javier (2001), «Las estrategias de crecimiento de la industria química alemana en España, 1880-1936: Exportación e inversión directa», *Revista de Historia Económica*, 19, 2, pp. 345-382.
- PUIG, Núria; ÁLVARO-MOYA, Adoración, y CASTRO, Rafael (2008b), «Introducción histórica. Las empresas multinacionales en España», en RIBERA RAICHS, Francesc (ed.), *Los número uno en España*, Doblerre, Barcelona, pp. 19-45.
- PUJOL ANDREU, Josep (1998), «La difusión de los abonos minerales y químicos hasta 1936: El caso español en el contexto europeo», *Historia Agraria*, 15, pp. 143-182.
- ROBINSON, H.J., y BARBER, B.B. (1971), *The Role of American Investment in Spain's Development: Partial and preliminary conclusions*, Cámara de Comercio Americana en España, Madrid.

- ROLDÁN, Santiago, y GARCÍA DELGADO, José Luis (1974), *La consolidación del capitalismo en España 1914-1920*, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.
- SÁINZ MORENO, Fernando (1965), «Historia de las inversiones extranjeras en España (1814-1959)», *Boletín de Estudios Económicos*, 65, pp. 375-408.
- SÁNCHEZ, Glicerio, y TASCÓN, J. (2003), «La política y los empresarios en los años 60. La inversión extranjera norteamericana», *Historia y Política*, 9, pp. 123-157.
- SARDÀ DEXEUS, Joan (1948), *Política monetaria y monetaria y las fluctuaciones de la Economía española en el siglo XIX*, Instituto de Economía Sancho de Moncada, Madrid.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, Esther (2011), «Un siglo de vidrio francés: Saint Gobain en España, de 1905 a la actualidad», *Investigaciones de Historia Económica*, 7 (3), pp. 395-407.
- SERVAN-SCHREIBER, Jean-Jacques (1967), *Le Défi américain*, Denöel, París.
- SOCIEDAD ELECTRO-QUÍMICA DE FLIX (1966), *Historia de Electro-Química de Flix S.A. 1897-1965*, Barcelona.
- STRANDSKOV, J., y PEDERSEN, K. (2008), «Foreign direct investment into Denmark before 1939: Patterns and Scandinavian contrasts», *Business History*, 50, 5, pp. 619-644.
- TAMAMES, R. (1977), *La oligarquía financiera en España*, Planeta, Barcelona.
- TASCÓN, Julio (2003), «Capital internacional antes de la «internacionalización del capital» en España, 1936-1959», en SÁNCHEZ, Glicerio, y TASCÓN, Julio (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Crítica, Barcelona, pp. 281-306.
- (2005), «La red yanqui desde los años treinta hasta los años del milagro», en TASCÓN, Julio (ed.), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, Lid, Madrid, pp. 137-154.
- TASCÓN, Julio, y CARRERAS, Albert (2001), «Investissements étrangers et intérêts suisses en Espagne (1936-1946)», en CERRUTTI, Mauro; GUÉX, Sébastien, y HUBER, Peter (eds.), *La Suisse et l'Espagne. De la République à Franco (1936-1946)*, Antipodes, Lausana, pp. 463-481.
- TEDDE DE LORCA, Pedro (1974), «La banca privada española durante la Restauración (1914-1914)», en SCHWARTZ, Pedro (dir.), *La banca española en la Restauración*, Servicios de Estudios del Banco de España, Madrid.
- (1978), «Las compañías ferroviarias en España (1855-1935)», en ARTOLA, Miguel (dir.), *Los ferrocarriles en España. 1844-1943*, Banco de España, Madrid, pp. 9-354.
- TORTELLA, Gabriel (1973), *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles, 1829-1874*, Tecnos, Madrid.
- TORTELLA, Teresa (2000), *Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)*, Banco de España, Madrid.
- (2008), «La inversión extranjera a través del Archivo del Banco de España (1916-1966)», en TASCÓN, Julio (ed.), *La inversión extranjera en España*, Minerva, Madrid, pp. 49-84.
- UNITED NATIONS (2005), *Economic Development in Africa: Rethinking the Role of Foreign Direct Investment*, United Nations, Nueva York.

- VALDALISO, Jesús María, y LÓPEZ, Santiago (2007), *Historia Económica de la Empresa*, Síntesis, Madrid.
- VAUPEL, John, y J.P. CURHAN (1969), *The making of multinational Enterprise: A sourcebook of tables based on a study of 187 major U.S. manufacturing corporations*, Harvard University Press, Boston.
- VELARDE FUERTES, Juan (1975), «Las inversiones privadas extranjeras en España en el periodo 1960-1970», *Boletín de Estudios Económicos*, 30, 96, pp. 911-930.
- VIÑAS, Ángel (2001), *Franco, Hitler y el estallido de la guerra civil. Antecedentes y consecuencias*, Alianza, Madrid.
- (2003), *En las garras del águila. Los pactos con Estados Unidos, de Francisco Franco a Felipe González (1945-1995)*, Crítica, Barcelona.
- WILKINS, Mira (1974), *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- YOUNG, Arthur N. (1920), *Spanish Finance and Trade*, Department of Commerce, Special Agents Series No. 202, Department of Commerce, Washington.



La huella del capital extranjero en España: un análisis comparado

RESUMEN

Este trabajo explora los efectos a largo plazo de la inversión extranjera directa (IED) en las economías receptoras a través del análisis histórico de dos de sus determinantes, el modo de entrada de las empresas extranjeras y el grado de desarrollo económico e institucional local. La investigación se centra en España, tradicionalmente uno de los mayores países receptores de capital extranjero, y en las empresas más activas en el mercado español de los dos líderes de la segunda Revolución Industrial, Alemania y Estados Unidos, entre finales del siglo XIX y 1975. El análisis revela que, si bien el modo de entrada escogido por las multinacionales de ambos países varió con la propia evolución económica del país, las alianzas estratégicas con socios locales, a diferencia de otros países europeos, siempre determinaron una buena parte de la inversión, como consecuencia del marco proteccionista y de la proactividad de los socios locales. La persistencia de estas alianzas facilitó la continuidad de las inversiones, pero también creó una dependencia de trayectoria que favoreció la interacción de los foráneos y el personal de sus empresas con asociaciones profesionales y educativas del país.

PALABRAS CLAVE: Inversión extranjera, Desarrollo económico, Estrategias empresariales

CÓDIGOS JEL: F21, O12, L1, L52



Tracking the Effects of Foreign Investment in Spain: A comparative analysis

ABSTRACT

This article examines Foreign Direct Investment (FDI) long-term effects on host economies, focusing on the role played by the entry mode chosen by foreign investors and the local economic and institutional framework. It does so looking at the largest companies investing in Spain, a traditional net importer of capital, coming from the two leaders of the Second Industrial Revolution, Germany and the United States, between the late 19th century and 1975. We can observe that the entry mode chosen by the multinationals of both countries changed accordingly with Spanish economic evolution, but, contrary to what happened in other European countries, strategic alliances were persistently pursued as a response to both economic nationalism and very active local entrepreneurship. We conclude that these alliances' resilience not only explains the continuity of foreign investments in spite of increasing governmental restrictions, but also created a path of dependency which favoured fruitful interaction of foreign companies' expatriates and local managers with Spanish professional and educational institutions.

KEYWORDS: Foreign Investment, Economic Development, Business Strategies

JEL CODES: F21, O12, L1, L52