

«A Source of Modest Comfort»: Las inversiones de Vickers en España, 1897-1936*

● ALBERTO LOZANO COURTIER
Universidad de Santiago de Compostela

El presente trabajo se centra en la actuación en España de una de las principales empresas mundiales en el terreno de la manufactura de armamentos en el primer tercio del siglo XX, *Vickers Ltd.* Para ello se basa fundamentalmente en el estudio de las relaciones que ésta mantuvo con una gran empresa española, la *Sociedad Española de Construcción Naval*¹ (SECN o La Naval en adelante), ya que la vinculación entre ambas fue muy estrecha desde la creación de esta última en 1909².

Inicialmente dedicada a la producción de acero y de transformados metálicos para el mercado civil, Vickers irrumpió agresivamente en el campo de los armamentos a finales de los años ochenta del siglo XIX, y en apenas una década se convirtió en el principal rival del líder mundial del sector, *Sir W. G. Armstrong, Whitworth & Co.*

Con un mercado doméstico monopsonista que estimulaba tendencias oligopolísticas y la erección de barreras de entrada por el lado de la oferta, las firmas de armamentos británicas utilizaron las exportaciones como forma de compensar

* Este trabajo forma parte del proyecto PGIDT00PXI20103PR de la Xunta de Galicia. Una primera versión del mismo fue presentada en la 3.ª sesión del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica, Girona 1997. Agradezco las sugerencias realizadas al texto por Xavier Tafunell –relator entonces– y por los evaluadores de la *RHI*.

1. La SECN se erige desde su creación en 1909 en una de las mayores sociedades anónimas industriales españolas. Carreras (1992) y Carreras y Tafunell (1993). Sobre el sistema de jeraquiza-ción empleado por estos autores Aubanell (1994).

2. Ramírez (1980), Suárez Méndez (1991), Torrejón (1992) y Lozano (1996).

las fluctuaciones de la demanda gubernamental. En tal contexto, los mercados exteriores de estas firmas presentaban en el periodo anterior a 1914 un elevado grado de competencia. Y así, junto al líder mundial —la ya citada Armstrong—, Vickers, John Brown, y Charles Cammell & Co. luchaban encarnizadamente con la alemana Krupp, la francesa Schneider, la italiana Ansaldo o la «austriaca» Skoda, entre otras.

Por otra parte, los mercados se veían condicionados por la presión de los Estados demandantes en su anhelo por estimular la industria autóctona, pues aspiraban a utilizar sus programas de armamentos como medio de desarrollar su industria pesada y de conseguir las transferencias de tecnología necesaria para consolidar sus procesos de industrialización.

El resultado fue que las principales firmas —con la reseñable excepción de Krupp— pasaron progresivamente a exportar procedimientos o técnicas de fabricación más que armas propiamente dichas. Es en tal contexto en el que se integra la colaboración de estas empresas en la erección y modernización de arsenales y acerías en terceros países.

En el caso concreto de Vickers, la firma estaba inmersa en un dinámico proceso de expansión internacional en los años previos a la Primera Guerra Mundial que se materializó en distintas iniciativas en España, Estados Unidos, Canadá, Italia, Japón, Rusia y Turquía³. En consecuencia, el estudio de las modalidades que presentan sus múltiples proyectos en el extranjero es especialmente interesante dada la gran diversidad de formas adoptadas —que van de la inversión directa a la *joint venture* con socios británicos y/o indígenas, pasando por inversiones en cartera, exportación de bienes de equipo y acuerdos de licencia—, y por su evolución en el tiempo. En tal contexto, analizar el caso español supone estudiar el origen del proceso, ya que su primera «salida al extranjero» se materializó a través de la creación de *The Placencia de las Armas Company*, así como su evolución, a través de la SECN y de otras participaciones en empresas como CASA y EISA.

Los orígenes: *The Placencia de las Armas Co. Ltd.*

Como hemos señalado, la presencia de Vickers en España es anterior a la creación de la SECN ya que al adquirir en 1897 Maxim-Nordenfeld Co. la firma pasó a ser propietaria plena de *The Placencia de las Armas Company*⁴. Esta última se había constituido en Londres en 1887 —año en que se promulga el Programa Naval Rodríguez Arias—, con objeto de manufacturar en España armamento y artillería.

3. Scott (1962), Trebilcock (1973), (1974), (1977), (1981) y (1993), Davenport-Hines (1986) y (1990), Segreto (1985), (1991), (1996) y (1997).

4. V. A. (Archivo Histórico de Vickers), doc. 57, folder 19.

Para ello contaba con una pequeña factoría en Placencia de las Armas, en pleno corazón del tradicional núcleo armero de Guipúzcoa⁵ siendo, por lo menos en sus primeros años de actividad, el Gobierno español su único cliente. Placencia supone, así, la primera inversión directa de Vickers fuera de las fronteras del Reino Unido⁶.

A comienzos del siglo XX, Placencia atravesó dificultades porque España diversificó sus proveedores de armas. La competencia en un mercado ya de por sí no muy amplio tras el desastre colonial se incrementó con la llegada de Krupp y Schneider, que también se convirtieron en proveedores habituales de armamentos para el Ejército español. Ante tal situación, y al fracasar las negociaciones que mantuvieron con el Gobierno español para la adopción de la artillería pesada Vickers, en 1902 la dirección de Placencia se planteó dar por finalizadas las operaciones de la empresa y cerrar su factoría. Pero al final decidió mantenerla abierta aunque, en la práctica, la factoría vegetó hasta la constitución de la SECN⁷.

El Programa Naval español de 1908

Por tanto, y dejando aparte la anecdótica excepción de la Constructora Naval Española⁸, puede entenderse que el auténtico desembarco en España de la firma británica tuvo lugar con la creación de la SECN, empresa a la que se encomendó la ejecución de las obras previstas en el Programa Naval de 1908, así como la gestión de las zonas industriales de los arsenales españoles, y que prácticamente monopolizó las construcciones navales militares españolas hasta el estallido de la Guerra Civil en 1936⁹.

Esta presencia británica en la SECN se explica porque la industria española era incapaz de construir buques de guerra modernos sin apoyo exterior y, en con-

5. La dedicación guipuzcoana a la industria armera se remonta a la Edad Moderna [Carrión Arregui (1998)], y en Placencia operó la Real Fábrica de Armas hasta principios del siglo XIX [(Suárez (1991)]. La llegada de los ingleses en 1887 coincide, además, con la modernización del sector que tuvo lugar a partir de finales de siglo, y que se tradujo en un intenso proceso de electrificación de las factorías y en su decidida opción por los mercados exteriores [Catalán (1990)].

6. A mediados de la década de 1890 los directores de la compañía eran Siegmund Loew y Basil Zaharoff, y sus delegados en España el coronel Aristides Fernández y el General Gaspar Salcedo. V. A., doc. 1.209.

7. V. A., doc. 1.209.

8. Romero González y Gutiérrez Molina (1998), Gutiérrez Molina (1996) y Romero González (1999) aluden a la presencia de Vickers en la firma desde 1898. Sin embargo, ésta no es confirmada en Scott (1962), Trebilcock (1977) o Davenport-Hines (1986), y las referencias que hemos encontrado en el V. A., relativas a la quiebra de la Constructora, indican que Vickers era un mero acreedor (V. A., doc. 1.007, pp. 42-44).

9. Ramírez (1980). De todas formas, el que haya casi monopolizado las construcciones navales militares españolas no significa que su posición no haya sido seriamente amenazada, especialmente por Echevarrieta en la segunda mitad de los años veinte. Véase Díaz Morlán (1999), pp. 222 y ss.

secuencia, la Ley de 7 de enero de 1908 exigía a los grupos industriales que optasen a la contrata de las obras del Programa Naval la garantía técnica de firmas extranjeras solventes¹⁰.

El Programa de 1908, al igual que su predecesor de 1887, fue un intento de estimular la moderna construcción naval y, en general, la industria española de bienes de equipo a través de los pedidos de buques para la Armada¹¹. Ambas disposiciones no dejaban de ser medidas tendentes a favorecer la industria y, en general, la producción nacional que se integraban en el contexto de la política económica española seguida a partir del «viraje proteccionista» de finales del siglo XIX¹².

El Programa naval de 1908 entra de lleno, además, en la tendencia que desde finales del siglo XIX llevó a distintos Estados (Austria-Hungría, Italia, Rusia y Japón, entre otros) a desarrollar iniciativas destinadas a dotarse de medios de combate y a potenciar sus industrias de armamentos (y su sector industrial en general) a través de los efectos multiplicadores derivados de los pedidos militares y de la importación de tecnología punta. En tales iniciativas no era infrecuente que la presencia de alguna de las grandes firmas privadas del ramo fuese esencial¹³.

Así las cosas, al concurso convocado para la adjudicación de las obras incluidas en el Programa de 1908 se presentaron cuatro grupos industriales¹⁴. El primero, liderado por la francesa *Schneider*, incluía a *Forges et Chantiers de la Méditerranée* y a *Chantiers et Ateliers de la Gironde*. El segundo era la italiana *Gio Ansaldo & Co.*, con la colaboración técnica de *Skodawerke* y *Marrel Frères*.

En el tercero participaban varias empresas asturianas bajo la dirección de José Tartiere y contaba, además, con la participación de dos importantes firmas británicas, *Palmers Shipbuilding and Iron Co. Ltd.* y *William Beardmore and Co. Ltd.*

Y, por último, el cuarto contendiente era la *Sociedad Española de Construcción Naval*. Se trataba de una firma inexistente —sus estatutos indicaban que la constitución tendría lugar en el momento en que recibiera el encargo de al menos uno de los grupos de obras del Programa Naval— en la que se habían comprometido a participar importantes empresas españolas como Altos Hornos de Vizcaya, la Transatlántica, Urquijo y Compañía, Duro-Felguera, los bancos de Bilbao, de Vizcaya, de Comercio, y de Barcelona, entre otras, y tres grandes empresas británicas dentro del ramo de la construcción naval militar, *Vickers Sons & Maxim Ltd.*, *Sir W. G. Armstrong Whitworth & Co. Ltd.*, y *John Brown & Co. Ltd.* Estas últimas aportaban capital y ofrecían las garantías técnicas necesarias para llevar adelante las obras comprendidas en el Programa.

10. Cubillo (1907) y (1908).

11. Gómez Mendoza (1988), Nadal (1970), pp. 402-403 y (1975), p. 184.

12. Tortella (1994), Maluquer (1987).

13. Trebilcock (1981).

14. El expediente del concurso se encuentra en el Archivo General de la Marina, A.G.M., legajo 4.097. Parte de la documentación fue publicada en *Documentos relativos...* Madrid, 1909.

Como sabemos, fue la SECN quien obtuvo la adjudicación de las obras del Programa Naval de 1908, pero se trató de un triunfo polémico. Acusaciones de prevaricación al Gobierno en la adjudicación¹⁵, y las campañas desatadas por el grupo de Tartere y sus seguidores y por Ansaldo, ayudaron a caldear el ambiente, llegándose a afirmar que todo el proceso había sido una farsa porque el resultado estaba ya determinado de antemano¹⁶.

Ciertamente es difícil valorar el desarrollo del concurso, pero es evidente que las empresas extranjeras que participaban en las diferentes propuestas no eran marginales ni desconocidas. Respecto a las cinco empresas británicas que aparecen en las distintas proposiciones como implicadas en los correspondientes proyectos industriales —es decir, aportando capital y no sólo supervisión técnica—, en 1907 las tres integradas en los proyectos de la SECN (Armstrong, Vickers y John Brown), se encontraban entre las dieciocho mayores empresas del Reino Unido por número de trabajadores —y si de esas dieciocho eliminamos la *General Post Office* y las numerosas empresas de ferrocarriles, estarían entre las siete mayores—, mientras que las dos que participaban en el proyecto asturiano (Palmers y Beardmore), estaban en los puestos 49 y 90, respectivamente¹⁷. Schneider, por su parte, era una multinacional en plena expansión, con inversiones en España, Rusia, norte de África y Sudamérica¹⁸.

Sin embargo había voces que recalcaban la ausencia de competencia en el mercado internacional de armamentos que, en la práctica, limitaba la capacidad de elección independiente ante los poderosos intereses del «*trust imperialista*» que controlaba todos los aspectos industriales y financieros de la industria de armamentos¹⁹.

Esta postura, que podría entenderse como mera propaganda en un momento en que se estaba desarrollando un fuerte pulso para lograr la adjudicación de las obras del Programa Naval debe, sin embargo, considerarse con relativa atención.

Aunque no hemos encontrado en los archivos de Vickers indicación de la existencia de acuerdos con otras alternativas para presentar propuestas consensuadas al concurso del Programa de 1908, algunos hechos llaman la atención. Por ejemplo, con la única excepción de Schneider, en las propuestas presentadas aparecían como competidoras sociedades estrechamente vinculadas. Así, entre las compañías británicas que aportaban la garantía técnica a la propuesta del grupo asturiano se encontraba Beardmore. Y precisamente William Beardmore era uno de los direc-

15. La comisión parlamentaria que estudió el caso no encontró reprochable la actuación del Ejecutivo. Pero que entre sus miembros se encontraran familiares del Presidente del Gobierno hizo que las dudas nunca fueran disipadas. Bordejé (1978), pp. 182-183, Harrison (1976), p. 120.

16. Véase Ceballos Teresí (1908).

17. Jeremy (1990).

18. Beaud (1990).

19. Ceballos Teresí (1908), pp. 38-39, Concas (1914).

tores de Vickers, y ésta última compañía controlaba la mitad del capital social de Beardmore²⁰.

El caso de la italiana Ansaldo es diferente. Esta empresa, una de las pocas que podía rivalizar en el campo de los armamentos navales con las británicas, en un principio parece formar parte del proyecto Tartiere, pero al final se presentó en solitario al concurso, a pesar de las estrechas relaciones que mantenía con Armstrong²¹ —que, como hemos visto, participaba en el proyecto SECN—.

De hecho, los rectores de Ansaldo no consideraron la posibilidad de incorporarse junto con Armstrong y Vickers al proyecto SECN, ni la propuesta de Cammell, que sondeó la viabilidad de una alianza en España junto a Skoda y capitales indígenas, probablemente porque en ellas veían simples cortinas de humo en favor de los ingleses. Para los Perrone, lo sucedido con el Programa Naval español de 1908 ponía de manifiesto el reparto mundial que existía en la industria de los armamentos materializado en la alianza anti-Ansaldo de Vickers y Armstrong que habría contado con la abstención de Krupp y la colaboración de Schneider²².

Sin embargo, no podemos ir más allá de enunciar tales coincidencias. En todo caso, Trebilcock considera prácticamente imposible la existencia de acuerdos colusivos entre las empresas privadas de armamentos y el Almirantazgo en los años anteriores a la Primera Guerra Mundial, y More entiende que tampoco hay datos que apunten a su existencia entre las empresas privadas²³. Además, aunque Vickers y Armstrong tenían numerosos proyectos comunes en el extranjero, no dejaban de ser rivales²⁴.

CUADRO 1
SECN. % CAPITAL SOCIAL EN MANOS DE EXTRANJEROS

	Vickers	Armstrong	J. Brown	Total
1909	13,6	13,2	13,2	40,0
1918	10,2	9,9	9,9	30,0
1924	17,3	3,6	3,6	24,5
1927	17,3	3,6	3,6	24,5
1935		20,9*	3,6	24,5
1937		20,9	3,6	24,5

* Vickers y Armstrong se fusionaron en 1928.

Fuentes: 1909, *Primera copia...*; 1918, V.A., doc. 508; 1924, V.A., doc. 57, fol. 60; 1927, V.A., microfilm R-333; 1935, A.G.M., legajo 4.287 y V.A., doc. 57, fol. 30; y 1937, V.A., doc. 793.

20. Sobre las relaciones de Vickers y Beardmore, Warren (1989), pp. 102-108, Trebilcock (1977), y Moss y Hume (1979). También V. A., doc. 58, folder 86.

21. Warren (1989), cap. 16. Sobre la presencia de Ansaldo en España, Saba (1991).

22. A.S.A. (Archivo Histórico de Ansaldo), A.P. (Archivo Perrone), SSM, 3.f.2, 5.f.21 y f.23.

23. Trebilcock (1970) y (1974), y More (1982).

24. Trebilcock (1973) y (1977), Davenport-Hines (1986), Segreto (1985).

Vickers y la SECN

Como hemos dicho, la SECN obtuvo la adjudicación de las obras previstas en el Programa Naval Español de 1908, y Vickers se convirtió en un elemento esencial de su proyecto industrial. Y es que la SECN fue una empresa claramente vinculada a la defensa nacional en la que la participación extranjera fue significativa y permanente a lo largo del periodo 1909-1936.

Como se observa en el cuadro 1, en 1909, año de constitución de la SECN, era británico el 40 por 100 de su capital, y Vickers, Armstrong y J. Brown detentaban carteras similares. Con el tiempo el grupo británico fue perdiendo peso como accionista, estabilizándose su participación en un cuarto del capital total a partir de 1924.

La evolución de la participación británica engloba las diferentes trayectorias de cada una de las firmas accionistas. Mientras John Brown y Armstrong redujeron su participación hasta el 3,5 por 100 cada una, Vickers la incrementó hasta el 17 por 100, porcentaje que mantuvo hasta 1928, año en que su fusión con Armstrong hizo que la cartera de la nueva *Vickers-Armstrongs Company Ltd.* quedara frizando el 21 por 100 del capital total de la SECN. Por tanto, podemos considerar que la SECN no fue una inversión marginal para Vickers ya que la firma inglesa acudió a las sucesivas ampliaciones de capital mientras John Brown y Armstrong se limitaron a conservar sus carteras iniciales.

Ahora bien, analizar las relaciones existentes entre la SECN y Vickers exige distinguir dos niveles diferentes. Por un lado, hay que resaltar lo que obtuvo La Naval de la firma inglesa. Por otro, debemos conocer qué supuso para Vickers su participación en la Naval. Aunque el presente trabajo se centra en el segundo aspecto, es preciso aludir de forma breve a las facetas en que se plasmó la participación de Vickers en la SECN.

Aparte de capital, Vickers estaba presente en la SECN a través de la transferencia de tecnología y asesoramiento de gestión. Así, la presencia de técnicos británicos fue básica en los trabajos de puesta en marcha de las zonas industriales de los arsenales españoles, y la dirección de la factoría de Ferrol estuvo en sus manos hasta 1925. Por otra parte, el apoyo y la garantía técnica de la firma británica hizo posible que La Naval llevase adelante la construcción de buques de guerra y mercantes, artillería, municiones, aceros especiales, material ferroviario y eléctrico, así como intentos de introducirse en la fabricación de cemento y automóviles²⁵.

Sin embargo, dadas las estrechas relaciones que mantuvieron Vickers y la SECN en el periodo anterior a la Guerra Civil también debe precisarse, aunque

25. Aspectos tratados en detalle en Lozano (1997).

sólo sea de forma aproximada, la importancia de la empresa española para la firma británica. A ello dedicamos el resto del presente trabajo.

¿Qué obtuvo Vickers con su participación en la SECN? Para el historiador «oficial» de Vickers, la SECN supuso a la firma británica una «*source of modest comfort*»²⁶. Ello se habría plasmado, en primer lugar, en la percepción de los correspondientes dividendos sobre los beneficios y en el cobro de la asistencia técnica prestada para llevar adelante las actividades antes citadas.

Además, a través de la SECN, Vickers abrió el mercado español a sus productos y encontró una decidida defensora de sus intereses y, en general, de los intereses británicos en España.

CUADRO 2
SECN. DIVIDENDO Y ASISTENCIA TÉCNICA PAGADOS A VICKERS 1909-1934

Año	Dividendos		Asistencia técnica		Beneficios	
	(%) (1)	Total (2)	(3)	(2+3)	(4) %	(2+3)/(4)
1910	7,5	1.728		1.728	510.668	0.33
1911	5	1.181	1.235 ^(a)	2.416	641.686	0.37
1912	5	1.153	822	1.975	872.033	0.22
1913	5	1.196	826	2.022	911.996	0.22
1914	6	1.480	824	2.304	1.019.035	0.22
1915	6	2.194	890	3.084	1.099.678	0.28
1916-9	7-8	33.327	2.014	35.341	4.493.726	0.47
1920	7	10.374		10.374	541.260	1.91
1921	7	9.878		9.878	708.103	1.39
1922	7	9.181		9.181	683.205	1.34
1923	7	10.948	5.071	16.019	499.555	3.20
1924	7	17.852		17.852	403.224	4.42
1925	7	18.493	2.426	20.919	420.973	4.96
1926	7	20.076	7.485	27.561	562.283	4.90
1927	7	22.622		22.622	992.985	2.27
1928	7	25.185	9.628	34.813	939.902	3.70
1929	7	20.071	51.026	71.097		
1930	7	16.428		16.428		
1931	5	14.186	9.156	23.342		
1932	—		7.717	7.717		
1933	—					
1934	—		8.735	8.735		

Datos en libras esterlinas. Dividendos. Porcentaje repartido (1) y cantidad pagada por la SECN a Vickers (2). Asist. técnica. Cantidad pagada por la SECN por la asistencia técnica recibida (3). Beneficios tras impuestos de Vickers Ltd. (4). A partir de 1928 Vickers transfiere sus acciones de la SECN a Vickers-Armstrongs Ltd. (a) La fuente incluye 1910 y 1911.

Fuente: V.A., doc. 57, fol. 30, y Scott (1962 pp. 389-391).

26. Scott (1962), p. 147.

Dividendos y asistencia técnica

Para determinar la importancia relativa de la SECN para Vickers hemos relacionado las cantidades pagadas por la firma española a la compañía inglesa en concepto de dividendos y de asistencia técnica recibida con los beneficios totales de Vickers. Como podemos observar en el cuadro 2, los ingresos de Vickers por los conceptos citados no sólo fueron aumentando con el paso del tiempo sino que, además, si los comparamos con los beneficios tras impuestos de Vickers Ltd. observamos que durante el periodo 1916-1925 su peso relativo aumentó. Es cierto que hasta 1919 los ingresos provenientes de La Naval suponían un porcentaje modesto con relación al total de beneficios de Vickers y no superaban el 1 por 100 de estos últimos. Pero a partir de 1918 el porcentaje se fue incrementando paulatinamente debido a la conjunción de dos fuerzas complementarias: el incremento de las cantidades pagadas por la SECN y la caída de los beneficios de Vickers entre 1920 y 1925. Ambos factores llevaron al incremento de lo que podríamos denominar «importancia relativa» de la SECN para Vickers en el periodo.

Además, si comparamos las cantidades percibidas por Vickers Ltd. y Vickers-Armstrongs Ltd. en concepto de dividendos de la SECN y con las de *Japan Steel Works*²⁷, otra de sus importantes inversiones extranjeras, se ratifica la impresión de que La Naval no fue una fuente de ingresos marginal para la firma inglesa. En el periodo 1910-1934, la SECN pagó a la firma británica un total de 237.553 libras en concepto de dividendos, cifra que supone algo más del 53 por 100 de las 447.223 libras recibidas por Vickers de su inversión japonesa el periodo 1914-1934. Pero es que, además, en el periodo 1928-1934, las 75.870 libras que aportó La Naval a Vickers-Armstrongs Ltd. en concepto de dividendos equivalían al 88 por 100 de los dividendos pagados por la firma japonesa a la británica. Y ello en un periodo en que tanto la SECN como Vickers-Armstrongs Ltd. atravesaban muy serias dificultades.

Por tanto, cabe concluir que por lo que se refiere a la percepción de ingresos derivados del pago de dividendos y de la asistencia técnica recibida, la SECN fue una inversión relativamente rentable para Vickers.

Mercados

Pero la SECN no se limitó a suministrar «modesto confort» a Vickers a través de sus dividendos y pagos por asistencia técnica. Además, también le ofrecía la posibilidad de obtener *mercados* relacionados tanto con la demanda militar del Estado —construcción naval, armamentos y aviación— como con la demanda de tipo civil —material ferroviario y motores para automóviles principalmente—.

27. V.A., doc. 57, folders 18 y 30.

¿Hasta qué punto era importante el mercado español para Vickers? Responder a esta cuestión exige determinar su volumen y relacionarlo con el total de los pedidos recibidos por la empresa inglesa. Lamentablemente, la información de que disponemos sólo cubre parcialmente los años 1903 a 1916 y 1933 a 1936. Por tanto apenas podemos «atisbar» la importancia del mercado español para Vickers.

Por lo que se refiere al periodo 1903-1916, los datos recogidos por Trebilcock reflejan que España era uno de los clientes extranjeros menos importantes que integraban la cartera exterior de la factoría de Vickers en Barrow. Así, las 40.454 libras que sumaban los pedidos realizados desde España a la firma inglesa suponían un modesto 0,60 por 100 del total de la cartera de pedidos exteriores de Vickers. Pero debemos tener en cuenta que los pedidos españoles aparecen en 1909, es decir, cuando se constituye la SECN y se pone en marcha la ejecución del Programa Naval de 1908. Por tanto, es evidente que la puesta en marcha de la SECN está relacionada con el hecho de que España vaya adquiriendo progresivamente más importancia como mercado para Vickers²⁸.

La información correspondiente al periodo 1933-1936 alude a los pedidos de armamento militar y aéreo recibidos por Vickers-Armstrongs y Vickers (Aviation) Ltd. En el cuadro 3 ofrecemos el volumen de las compras de los doce principales clientes de Vickers en el mundo durante el citado periodo.

CUADRO 3
VICKERS. CARTERA DE PEDIDOS EXTERIORES, 1933-36

	1933	1934	1935	1936	1933-6
India	212.522	113.405	35.608	260.522	622.057
China	184.281	256.701	67.796	13.673	522.451
Holanda	1.151	1.893	190.059	240.598	433.681
Rumania	412	720	0	417.878	419.010
Siam	219.852	78.364	97.387	19.581	415.184
Bélgica	7.424	70.305	182.923	66.248	326.900
Finlandia	8.818	99.875	16.603	153.672	278.968
Lituania	42.685	93.434	170	47.990	184.279
España	31.173	39.051	60.895	13.404	144.523
Japón	25.409	29.166	25.183	55.496	135.254
Polonia	80.982	4.562	10.505	788	96.837
Portugal	57.483	2.969	16.765	1.446	78.663
Inglaterra	588.505	609.101	1.626.008	3.759.499	6.583.113
R. Mundo	914.561	894.117	855.845	1.369.890	4.033.488
Total	1.503.108	1.503.280	2.481.853	5.128.360	10.616.601
% Esp/R.M.	3.40	4.36	7.15	0.97	3.58

Datos en libras.

Fuente: V.A. microfilm K-611.

28. Trebilcock (1977), p. 161.

Como podemos apreciar, en el periodo 1933-1936 España fue el noveno mejor cliente extranjero de Vickers aunque, como es lógico, el ranking varía de año en año. Octava en 1933, séptima en 1934 y sexta en 1935, la República española se configura como uno de los mejores clientes extranjeros de la firma inglesa en el periodo, y aunque en 1936 baja a la décima posición, ello fue debido a la práctica paralización de los encargos en el segundo semestre del año causada por el estallido de la Guerra Civil. En cualquier caso debemos señalar que la demanda extranjera, aunque importante, era sólo una fracción de la demanda total de Vickers. El mercado doméstico británico constituía, de lejos, el principal de la empresa, ya que en el periodo 1933-1936, el 62 por 100 de los 10.616.601 de libras que constituían su cartera de pedidos se debían a encargos realizados desde Gran Bretaña.

Lo hasta aquí apuntado indica que el mercado español no era un mercado marginal para la multinacional británica, y aunque la información recogida sólo cubre parcialmente el periodo 1909-1936, no parece descabellado que Vickers considerase a España como un cliente modesto, pero relativamente estable en el tiempo.

Otras informaciones, tanto de tipo cuantitativo como cualitativo, correspondientes al periodo intermedio parecen reafirmar lo dicho. Sabemos, por ejemplo, que en 1920 casi tres cuartas partes de los royalties contabilizados por la firma inglesa procedían del Gobierno español por pagos relativos al suministro de minas submarinas²⁹. Y en el informe dirigido por C. W. Craven, uno de los máximos dirigentes de Vickers-Armstrongs Ltd., a la dirección de la compañía en junio de 1929 sobre la visita que había realizado a España entre el 24 de mayo y el 5 de junio de aquel año, se indicaba que los encargos realizados por la SECN a la firma británica y que estaban en ejecución, supondrían a esta última beneficios de casi medio millón de libras esterlinas. Craven reconocía, además, que pese al progresivo desarrollo de la SECN, que hacía esperar una futura reducción de los encargos de material que La Naval subcontrataba directamente con Vickers-Armstrongs Ltd., España era todavía uno de los mejores mercados exteriores de la empresa³⁰.

Además, Vickers disponía en el País Vasco de un elemento clave para operar en España, la factoría de la ya citada *Placencia de las Armas*. Por tanto, estudiar las relaciones entre Vickers y la SECN exige tener en cuenta el papel desempeñado por Placencia. Como ya hemos señalado, Placencia arrastró una vida lánguida hasta la constitución de la SECN, de la que se convirtió simultáneamente en suministradora y demandante, gracias a una serie de acuerdos y contratos firmados entre ambas en los años 1911 y 1915. Placencia se erigió así en pieza clave de la estrategia de Vickers en España ya que el tener una factoría de su exclusiva propiedad en el país

29. V.A., doc. 1.521, Accounts Company, 1920, p. 36.

30. V.A., doc. 794, Informe de C. W. Craven, p. 3.

otorgaba a la firma británica un margen de maniobra superior al que disponían sus competidoras³¹.

Las relaciones entre Placencia y la SECN se estrecharon todavía más en 1923, cuando ambas empresas acordaron que una parte de los encargos de artillería realizados por el Gobierno español a La Naval fuera subcontratada a Placencia, comprometiéndose esta última a adquirir parte de los *inputs* necesarios en la factoría que la SECN tenía en Reinosa. Así, Placencia pasaba a manufacturar artillería naval y municiones de calibre inferior a 4 pulgadas, y algunos componentes de la artillería naval de calibre mayor. Respecto a la artillería de campaña, la SECN se comprometía a subcontratar con Placencia la mitad de los pedidos de la de calibre menor a 105 mm. y la parte de la de calibre superior que no se considerase adecuado ejecutar directamente por la SECN en Reinosa. A cambio, Placencia adquiriría los aceros especiales necesarios para llevar adelante los trabajos en Reinosa a La Naval. Los precios que pagaría La Naval a Placencia y los que esta debería satisfacer a Reinosa se determinarían de forma proporcional a los establecidos en los contratos con el Gobierno español. Además, Placencia pagaba a la SECN un 10 por 100 en concepto de comisión por los encargos de artillería recibidos³².

CUADRO 4
PLACENCIA DE LAS ARMAS
DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN, 1930-1934

Año	Armamentos	Comercial	Total
1930	3.639.631	121.601	3.761.232
1931	3.245.164	265.065	3.510.229
1932	2.741.880	788.092	3.529.972
1933	2.473.830	1.179.244	3.653.074
1934	2.409.539	282.540	2.692.079
Total	14.510.044	2.636.542	17.146.586

Datos en pesetas.

Fuente: V.A., doc. 57, fol. 63.

En 1928, el capital de Placencia de las Armas fue transferido por Vickers Ltd. a Vickers-Armstrongs Ltd., compañía creada en aquel año como resultado de la fusión de Vickers Ltd. y Armstrong. Pero ello no modificó la estrecha relación entre Placencia y la SECN. Las dos empresas participaron en proyectos de fabricar camiones y autocares a comienzos de los años 1930, y la dirección de Vickers reconocía que la actividad de Placencia dependía en grado sumo de los encargos que le hacía la SECN³³.

31. V.A., doc. 794, Informe de C. W. Craven, p. 10.

32. V.A., doc. 57, folder 26, p. 137.

33. V.A., doc. 794, Informe de C. W. Craven, p. 11.

CUADRO 5
PLACENCIA DE LAS ARMAS. CLIENTES, 1934

	Importe	(%)
1. SECN. Armamentos	12.289.511	71,68
Motores	1.878.599	10,96
2. Vickers-Armstrongs. Contratos con el Gobierno español	1.463.961	8,53
3. EISA	95.557	0,56
4. Gobierno español	661.014	3,85
5. Otros clientes españoles	757.944	4,42
Total	17.146.586	100,00

Datos en pesetas.

Fuente: V.A., doc. 57, folder 63.

En los archivos de Vickers sólo hemos encontrado información relativamente detallada de la actividad de Placencia de las Armas para los años 1930 a 1934. Como podemos observar en el cuadro 4, se trataba de una factoría en la que las actividades relacionadas con la manufactura de armamentos eran mucho más importantes que las relacionadas con la producción comercial. Los intentos de diversificar la actividad y entrar en la producción civil estuvieron relacionados con los llevados a cabo por la SECN y fueron abandonados a medida que la coyuntura depresiva de los años 1930 se consolidaba.

La dependencia de Placencia de las Armas respecto de la SECN era total. Con información relativa a 1934, único año para el que la fuente consultada desglosa la producción de Placencia en función de los clientes de la empresa, podemos observar que más del 80 por 100 de la actividad de la factoría española de Vickers era debida a encargos recibidos desde La Naval.

También relacionadas con la producción de armamento y con la estrecha relación entre Vickers y la SECN cabe citar los casos de Experiencias Industriales, S.A. (EISA) y de Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA).

Experiencias Industriales, S.A. fue creada en 1921. La empresa disponía de talleres en Aranjuez, y su objeto social era la adquisición y explotación de patentes de cualquier tipo de manufacturas o construcciones. Uno de sus principales socios era la empresa alemana *Carbonit A. G.*, firma que cedía a EISA sus patentes. La SECN entró en el capital de EISA en 1926 con la adquisición de 500 acciones, lo que le supuso controlar algo más del 14 por 100 del capital de Experiencias. Paralelamente, EISA pasó a dedicarse a la elaboración de material militar tecnológicamente sofisticado. Pero lo más llamativo fue que, junto a la entrada de la SECN, también se incorporaron Vickers Ltd. y Placencia de las Armas Co. al accionariado de EISA. El resultado fue que entre Vickers, Placencia y la SECN controlaban más del 57 por 100 del capital desembolsado de Experiencias³⁴.

34. V.A., doc. 57, folder 31.

CUADRO 6
EISA. PRINCIPALES ACCIONISTAS C. 1934

Nombre de la empresa accionista	Porcentaje
Vickers-Armstrongs Co. Ltd.	21,74
S.A. Placencia de las Armas	28,00
Sociedad Española de Construcción Naval	14,49
Otros	35,77

Fuente: V.A., doc. 58, folder 77.

La principal razón que justificó el desembarco de la SECN, Placencia y Vickers en EISA fue el tratar de conseguir controlar la empresa con objeto de subcontratar en sus talleres la parte de los pedidos de artillería que no podía ser realizada por Placencia. Además, también se pretendía que EISA pudiera acometer la realización de direcciones de tiro³⁵. Por ello, la transferencia de tecnología desde Vickers se convirtió en esencial para Experiencias. Así, a lo largo de la primera mitad de los años treinta se establecieron diversos acuerdos entre EISA y Vickers que hicieron posible a la primera el llevar adelante la ejecución de las direcciones de tiro con destino a los destructores tipo *Antequera* que estaba construyendo la SECN en Cartagena con destino a la Armada española³⁶.

La información existente en los archivos de Vickers sobre *Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA)* es reducida. Sabemos que se trataba de una empresa dedicada a la fabricación de aeroplanos e hidroaviones que contaba con instalaciones en Getafe y en Cádiz. Se había constituido en 1923 bajo el impulso de Ortiz Echagüe y Tartiere, entregando su primera unidad en 1926³⁷.

Aunque no conocemos la participación concreta de la SECN en el capital de CASA, sabemos que fue en 1927 cuando tanto La Naval como Vickers pasaron a formar parte de su capital³⁸. Por lo que se refiere a la participación de Vickers Ltd., sabemos que adquirió 656 acciones, lo que le supuso controlar el 11,92 por 100 del capital de CASA³⁹.

En 1929, tras la ampliación de capital de CASA, Vickers poseía 818 acciones, lo que suponía un 11,68 por 100 de su capital social, acciones transferidas aquel mismo año a Vickers (Aviation) Ltd⁴⁰. La participación en la ampliación de capital se integraba en la estrategia de Vickers de potenciar los negocios conjuntos con la SECN vinculados con el sector aeronáutico en España. Por ello, a comienzos de 1929 comunicaban al gerente de La Naval el interés por incrementar su partici-

35. V.A., doc. 57, folder 31, y SECN, Memoria 1929, p. 12.

36. V.A., doc. 57, folder 25, p. 56, y doc. 61, folder 61, p. 221.

37. San Román (1999), pp. 133-136.

38. SECN, Memoria 1927, p. 10.

39. V.A., doc. 57, folder 52.

40. V.A., doc. 57, folder 52, y doc. 61, fol. 66, p. 265.

pación en CASA con el objeto de poder determinar la orientación de la dirección de la empresa. Vickers consideraba preciso ampliar los talleres de CASA —y, para ello, la citada ampliación de capital—. Sin embargo, la firma inglesa era consciente de las dificultades que entrañaba convertirse en el principal accionista de CASA, por lo que también estudió otras alternativas como la creación de otra empresa de construcciones aeronáuticas independiente⁴¹.

En todo caso, los intereses de la SECN y de Vickers no estaban mal representados en el Consejo de CASA porque entre sus miembros se encontraban Alejandro Calonje, José María Cervera e Ignacio Fuster, tres personajes con cargos importantes en La Naval o en Placencia de las Armas⁴². Y como los intereses de Vickers estaban bien defendidos, la tecnología de la firma británica no tardó en llegar a la empresa española, estableciéndose entre Vickers (Aviation) Ltd. y CASA un acuerdo de colaboración que entró en vigor el 18 de diciembre de 1931, y que con una duración de 5 años hacía posible a CASA construir en España «y sus colonias» todos los tipos estándar de aviones e hidroaviones diseñados por Vickers (Aviation) Ltd⁴³.

Hemos de tener en cuenta, por último, que la vinculación de Vickers a la SECN, ya directamente, ya a través de Placencia de las Armas, era el mejor mecanismo que dispuso la multinacional británica para operar en España tras la Gran Guerra. Cuando Vickers intentó actuar en el país de forma autónoma obtuvo resultados negativos. Fue lo sucedido, por ejemplo, con las *Compañías de autobuses de Madrid y de Barcelona*. Aunque sobre estas empresas la documentación disponible en los archivos de Vickers es muy parca, ambos proyectos parecen estar relacionados con los intentos de introducir modelos de camión y autocar de la firma inglesa en España siendo el primero de ellos abandonado ante la hostilidad de los socios españoles y la falta de fondos para mantener la inversión; el segundo no llegó a ver la luz.

La *Sociedad General de Autobuses de Madrid* se constituyó en 1922 con un capital de diez millones de pesetas. Según sus estatutos su objeto social era explotar los servicios de líneas regulares de autobuses de Madrid con vehículos de la marca «*Tilling Stevens*». En el proyecto participaban Vickers Ltd. y Tilling Stevens Motor Ltd. aunque la participación de Vickers se realizaba a través de *The Broadway Finance & Investment Company Ltd.*, empresa cuyo capital era propiedad de *Electric Holdings Ltd.*, propiedad a su vez de Vickers Ltd⁴⁴.

La existencia de la empresa abarcó aproximadamente los años 1921 a 1927, y aunque desconocemos como se distribuía el capital, entre sus accionistas figuraba

41. V.A., microfilm R. 303.

42. V.A., doc. 58, folder 77.

43. V.A., doc. 61, folder 66, p. 245.

44. V.A., doc. 61 y microfilms R306 y R333.

el Banco Urquijo. La empresa atravesó una vida lánguida debido tanto a la falta de recursos (a mediados de los años veinte Vickers afrontaba un profundo proceso de reestructuración), lo que indica que su capital nunca fue totalmente desembolsado. Además, parece que tuvieron lugar fuertes enfrentamientos entre Vickers y el Urquijo por el control de la empresa. Pero lo más llamativo del caso de la *Sociedad General de Autobuses de Madrid* fue que Vickers se aventuró en tal proyecto a pesar de las advertencias en contra de uno de sus principales asesores sobre temas españoles, Basil Zaharoff, quien entendía que la inversión podía afectar negativamente a los intereses de Vickers en España, que transcendían con mucho a los posibles beneficios que se obtendrían en la citada compañía⁴⁵.

Defensa de los intereses británicos en España

Por último, también encontró Vickers en la SECN un importante elemento para proteger sus intereses y los británicos en general en España. Ejemplo de ello sería la decisión de La Naval de comprar los astilleros de Matagorda, en plena Guerra Mundial, ante el peligro de que fuesen adquiridos por los alemanes. Aunque, en este caso, no fue únicamente el miedo al «desembarco» alemán en España lo que motivó la decisión de adquirir los astilleros gaditanos ya que la SECN se encontraba inmersa en un dinámico proceso de expansión en aquellos años⁴⁶.

La actuación de la SECN durante la Primera Guerra Mundial fue de constante vigilancia en favor de los intereses británicos. Así lo reconocía en 1917 el máximo responsable de la factoría de Ferrol. Entendía entonces Mr. Spears que la SECN sufría intensamente la especial situación generada por la conflagración debido a su estrecha vinculación a las firmas británicas que participaban en su capital y le aportaban la garantía técnica. Además, la SECN se mostraba atenta en la defensa de los intereses británicos en España como probaba el hecho de no haber contratado suministro alguno de materiales en países neutrales sin antes estar completamente convencida de que la industria inglesa era incapaz de satisfacerlo. E incluso aunque la situación bélica internacional había estimulado a la SECN a afrontar un ambicioso plan de expansión, La Naval había demostrando su fidelidad a los intereses de Inglaterra. Lamentaba, además, el responsable de Ferrol que las autoridades británicas no tuvieran en cuenta todo esto, y su sistemático rechazo a las solicitudes de exportación de materiales que realizaban las empresas británicas suministradoras de la SECN, rechazo que podía complicar el futuro de las relaciones entre las firmas del *British Group* y la propia SECN⁴⁷.

La protección de los intereses británicos por parte de la SECN podemos en-

45. V.A., doc. 58, folder 77 y microfilms R. 306 y R. 303. Además, una mínima referencia en Davenport-Hines (1986).

46. V.A., doc. 508, pp. 29 y 36.

47. V.A., doc. 508, p. 125.

contrarla, también, en los años treinta. En agosto de 1934 la dirección de La Naval comunicaba a la de Vickers-Armstrongs Ltd. que un grupo alemán estaba comprando grandes cantidades de obligaciones de la SECN en el mercado abierto, información transmitida por Vickers-Armstrongs Ltd. al *Foreign Office*⁴⁸. Aunque en este caso puede suponerse que lo que trataba de hacer la SECN no fuese tanto informar a sus socios del peligro de desembarco alemán en la empresa como presionar a Vickers para que se tomara más en serio el esquema de reconstrucción de la compañía, ya que la SECN atravesaba serios problemas financieros en la primera mitad de los años treinta.

Conclusiones

En el presente trabajo nos hemos acercado a la actuación en España de Vickers, una de las más importantes empresas del mundo especializadas en la fabricación de armamento durante el periodo anterior a 1936. Su llegada al país está relacionada con la promulgación del Programa Naval de 1887. Aquel año, se creó una empresa, Placencia de las Armas Co. Ltd., que pasó a gestionar una factoría en la localidad del mismo nombre. Placencia constituyó el inicio de la expansión internacional de Vickers en Europa.

Sin embargo, la actividad de Placencia fue muy reducida hasta la creación en 1909 de la SECN. Esta empresa se constituyó para presentarse al concurso de adjudicación de las obras del Programa Naval de 1908, y en ella participaba Vickers (junto a otras dos grandes empresas británicas, J. Brown y Armstrong) aportando capital, cediendo tecnología y facilitando asesoramiento técnico y de gestión.

Por tanto, pese al discurso nacionalista de la política económica española del periodo, en un campo en principio tan sensible a la presencia extranjera como el de la industria de defensa, los intereses británicos estuvieron sólidamente representados. Ello tenía una explicación. A comienzos del siglo XX la industria española no era capaz de construir buques de guerra modernos y por ello la participación extranjera se consideraba imprescindible.

La aportación de Vickers fue fundamental en el desarrollo de las actividades de la SECN pero, a cambio, la empresa británica utilizó a la firma española para asentar su posición en el mercado español. En efecto, Vickers obtuvo de la SECN, en primer lugar, dividendos e importantes ingresos por la asistencia técnica prestada. De hecho, las cantidades transferidas por la SECN por tales conceptos fueron equivalentes a las percibidas por Vickers de una inversión en principio mucho más importante como fue la realizada en Japan Steel Works.

48. V.A., doc. 58, folder 85.

Además, Vickers obtuvo a través de la SECN pedidos relativamente importantes del mercado español, ya directamente, ya a través de Placencia de las Armas, empresa que se revitaliza a partir de la puesta en marcha de la SECN. La comunidad de intereses entre Vickers, Placencia y la SECN se tradujo en el establecimiento de una serie de acuerdos que hicieron posible a Vickers recibir, bien directamente, bien a través de Placencia, parte de los encargos de material que el Gobierno español realizaba a La Naval.

También relacionadas con la estrecha vinculación entre Vickers, Placencia y SECN estuvieron las inversiones conjuntas que realizaron en CASA y en EISA, empresas que las firmas citadas pasaron a controlar en la segunda mitad de los años veinte. Además, la importancia de la red de contactos que ofrecía la SECN a Vickers se pone también de manifiesto al observar que precisamente cuando la empresa británica intentó actuar en España de forma independiente sus resultados fueron completos fracasos. Por último, a través de la SECN Vickers dispuso, también, de información privilegiada para poder vigilar sus intereses en España de forma eficaz.

BIBLIOGRAFÍA

- Documentos relativos al concurso para la adjudicación de las Obras navales aprobadas por la Ley de 7 de enero de 1908.* Madrid, 1909.
- Primeru copia de la escritura de contrata de las obras navales, civiles e hidráulicas autorizadas por la Ley de 7 de enero de 1908.* Madrid, s.f.
- AUBANELL-JUBANY, A. M. (1994), «La gran empresa en España (1917-1974). Una nota crítica», *Revista de Historia Industrial*, n.º 5, pp. 163-170.
- BEAUD, C. (1990), «Inversiones y beneficios del grupo multinacional Schneider: 1894-1943», en A. TEICHOVA (comp.), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el siglo XX*. Madrid, MTSS, II, pp. 123-140.
- BORDEJE, F. de (1978), *Vicisitudes de una política naval*. Madrid, San Martín.
- CARRERAS, A. (1992), «Annotazioni sull'evoluzione della grande impresa in Spagna», *Annali di Storia dell'Impresa*, n.º 8, pp. 69-90.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1993), «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, n.º 3, pp. 127-174.
- CARRIÓN ARREGUI, I. M. (1998), «La crisis del siglo XVII y la producción de armamento en Gipuzkoa», *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, n.º 7, pp. 21-31.
- CATALAN, J. (1990), «Capitales modestos y dinamismo industrial: orígenes del sistema de fábrica en los valles guipuzcoanos, 1841-1918», en J. NADAL y A. CARRERAS (dir. y coord.), *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*. Barcelona, Ariel, pp. 125-155.
- CEBALLOS TERESÍ, J. G. (1908), *Primer programa naval español. La nacionalización del poder naval y el concurso para la Escuadra*. Madrid.

- CONCAS PALAU, V. M. (1914), *El proyecto de Escuadra. Al Senado el senador vicealmirante...* Madrid.
- CUBILLO, L. (1907), «La construcción de la futura escuadra», *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería*, n.º 2.125, pp. 403-407.
- (1908), «Fabricación de Blindajes en España», en J. CEBALLOS TERESÍ, *La nacionalización del poder naval y el concurso para la Escuadra*. Madrid.
- DAVENPORT-HINES, R. P. T. (1986), «Vickers as a Multinational before 1945», en Geoffrey Jones (ed.), *British Multinationals: Origins, Management and Performance*. Aldeshot, Gower, pp. 43-74.
- (1990), «Vickers y Schneider: una comparación de las nuevas estrategias multinacionales británicas y francesas entre 1916 y 1926», en A. TEICHOVA (comp.), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el siglo XX. II. Estudios históricos de las finanzas y mercados internacionales*. Madrid, M.T.S.S., pp. 157-172.
- DÍAZ MORLÁN, P. (1999), *Horacio Echevarrieta 1870-1963. El capitalista republicano*. Madrid, Lid.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1988), «Government and the Development of Modern Shipbuilding in Spain, 1850-1935», *The Journal of Transport History*, Tercera Serie, vol. 9, n.º 1, Marzo, pp. 19-36.
- GÓMEZ MENDOZA, A. y LÓPEZ GARCÍA, S. (1992), «Los Comienzos de la Industria Aeronáutica en España y la Ley de Wolff (1916-1929)», *Revista de Historia Industrial*, n.º 1, pp. 155-177.
- GUTIÉRREZ MOLINA, J. L. (1996), *Capital Vasco e industria andaluza. El astillero Echevarrieta y Larrinaga de Cádiz (1917-1952)*. Cádiz, Universidad de Cádiz.
- HARRISON, R. J. (1976), «El coste de oportunidad del Programa naval español de 1907: ¿Pantanos o acorazados?», *Hacienda Pública Española*, n.º 38, pp. 111-122.
- HERTNER, P. (ed.) (1996), *Storia dell'Ansaldo. 3. Dai Bombrini ai Perrone, 1903-1914*. Roma-Bari, Laterza.
- HOUPT, S. y ORTIZ-VILLAJOS, J. M. (dirs.) (1998), *Astilleros Españoles 1872-1998. La construcción naval en España*. Madrid, Lid.
- JEREMY, D. J. (1990), «The Hundred Largest Employers in the United Kingdom, in Manufacturing and Non-Manufacturing Industries, in 1907, 1935 and 1955», *Business History*, 33, n.º 1, pp. 93-111.
- LOZANO COURTIER, A. (1996), «De empresa pública a empresa privada: la gestión de los arsenales del Estado, 1870-1936», en F. COMÍN y P. MARTÍN ACEÑA (eds.), *La empresa en la Historia de España*. Madrid, Cívitas, pp. 369-381.
- (1997), «Estado, importación de tecnología y nacionalización de la construcción naval militar española: la SECN, 1909-1935», en J. M.ª VALDALISO y S. LÓPEZ (eds.), *¿Qué inventen ellos?* Madrid, Alianza, pp. 281-303.
- MALUQUER DE MOTES, J. (1987), «De la crisis colonial a la guerra europea: veinte años de economía española», en J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIÀ (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*. Barcelona, Ariel, pp. 62-104.

- MORE, C. (1982), «Armaments and Profits: The Case of Fairfield», *Business History*, 24, n.º 2, pp. 175-185.
- MOSS, M. S. y HUME, J. R. (1979), *Beardmore: The History of a Scottish Industrial Giant*. Londres.
- NADAL, J. (1970), «La economía española, 1829-1931», en *El Banco de España. Una historia económica*. Madrid, Banco de España, pp. 402-403.
- (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*. Barcelona, Ariel.
- POLLARD, S. y ROBERTSON, P. (1979), *The British Shipbuilding Industry, 1870-1914*. Londres, Harvard University Press.
- RAMÍREZ GABARRÚS, M. (1980), *La construcción naval militar española, 1730-1980. La Empresa Nacional Bazán y sus antecedentes históricos*. Barcelona, E. N. Bazán.
- ROMERO GONZÁLEZ, J. (1999), *Matagorda 1870-1940. La construcción naval española contemporánea*. Cádiz, Universidad de Cádiz.
- ROMERO GONZÁLEZ, J. y GUTIÉRREZ MOLINA, J. L. (1999), «El origen de los astilleros en la Bahía de Cádiz, 1878-1914», en S. HOUPY y J. M.ª ORTIZ-VILLAJOS (dirs.), pp. 31-62.
- SABA, A. F. (1991), «La Multinazionale Ansaldo in Turchia e in Spagna (1895-1914)», *Annali di Storia dell'Impresa*, 7, pp. 375-410.
- SAN ROMAN, E. (1999), *Ejército e Industria: El nacimiento del INI*. Barcelona, Crítica.
- SCOTT, J. D. (1962), *Vickers. A History*. Londres.
- SECN (varios años), *Memorias*.
- SEGRETO, L. (1985), «More Trouble than Profit: Vickers' Investments in Italy 1906-39», *Business History*, XXVII, n.º 3, pp. 316-337.
- (1991), «Una joint-venture fallimentare. La Vickers, la Terni e l'industria italiana degli armamenti (1905-1933)», *Quaderni dell'E.R.S.U.*, n.º 17, pp. 5-30.
- (1996), «Partner e rivali nell'industria degli armamenti», en P. HERTNER (ed.), pp. 111-141.
- (1997), *Marte e Mercurio. Industria bellica e sviluppo economico in Italia, 1861-1914*. Milán, FrancoAngeli.
- SINGLETON, J. (1993), «Full Steam Ahead? The British Arms Industry and the Market for Warships, 1850-1914», en J. BROWN and M. B. ROSE (eds.), *Entrepreneurship, Networks and Modern Business*, Manchester, Manchester University Press, pp. 229-258.
- SUÁREZ MÉNDEZ, R. (1991), «La industria militar», en F. COMÍN y P. MARTÍN ACEÑA (dirs.) (1991), *Historia de la empresa pública en España*. Madrid, Espasa Calpe, pp. 205-240.
- TORREJÓN CHAVES, J. (1992), *Guerra e industria. Las factorías de la Sociedad Española de Construcción Naval en San Fernando: Los talleres de La Carraca y San Carlos (1913-1964)*. Cádiz, Carrillo-Marfil, Asociados.
- TORTELLA, G. (1994), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*. Madrid, Alianza.

- TREBILCOCK, C. (1973), «British Armaments and European Industrialization, 1890-1914», *Economic History Review*, XXVI, n.º 2, pp. 254-272.
- (1974), «British Armaments and European Industrialization, 1890-1914: The Spanish case Re-affirmed», *Economic History Review*, XXVII, n.º 4, pp. 625-631.
- (1977), *The Vickers Brothers. Armaments and Enterprise 1854-1914*. Londres, Europa Publications Ltd.
- (1981), *The Industrialization of the Continental Powers, 1780-1914*. Londres, Longman.
- (1993), «Science, Technology and the Armaments in the UK and Europe, with Special Reference to the Period 1880-1914», *The Journal of European Economic History*, 22, n.º 3, pp. 565-580.
- WARREN, K. (1989), *Armstrongs of Elswick. Growth in Engineering and Armaments to the Merger with Vickers*. Londres, MacMillan.

■

«A Source of Modest Comfort»: The investments of Vickers Ltd. in Spain, 1897-1936

ABSTRACT

Spain was one of the countries where Vickers, the big English armament multinational, had important interests during the first third of the twentieth century. Vickers involvement in Spain was focused in firms such as Placencia de las Armas, Sociedad Española de Construcción Naval (SECN), Construcciones Aeronáuticas SA (CASA) and Experiencias Industriales SA (EISA) and was in some case accomplished in joint venture with J. Brown and Sir W. G. Armstrong. Vickers furnished capital, technology and technical & managerial support to SECN. From its participation in SECN Vickers got dividends, technical fees, important shares of the Spanish market and privileges information for an effective surveillance of its interests in Spain.

KEY WORDS: Military Industry, Foreign Investments, British Multinationals.

■

«A Source of Modest Comfort»: Las inversiones de Vickers en España, 1897-1936

RESUMEN

España fue uno de los países en los que la firma británica Vickers (una de las principales multinacionales especializadas en la fabricación de armamento) realizó importantes inversiones a lo largo del primer tercio del siglo XX. Estas inversiones se materializaron a través de empresas como Placencia de las Armas, Sociedad Española de Construcción Naval (SECN), Construcciones Aeronáuticas SA (CASA), o Experiencias Industriales SA (EISA). En alguna de ellas Vickers participaba junto a J. Brown y Sir W. G. Armstrong. Vickers aportó capital, tecnología y asesoramiento técnico y de gestión a la SECN. A través de esta participación, Vickers obtuvo dividendos, ingresos por asistencia técnica, importantes pedidos del mercado español e información privilegiada para vigilar sus intereses en España de forma eficaz.

PALABRAS CLAVE: Industria militar, Inversiones extranjeras, Multinacionales británicas.

■