



Premio ramón carande 2010

Hízose el milagro. La inversión directa estadounidense y la empresa española (c. 1900-1975)

Adoración Álvaro Moya

Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF), Madrid, España

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 26 de enero de 2011

Aceptado el 19 de julio de 2011

On-line el 4 de octubre de 2011

Códigos JEL:

F23

L24

N44

N84

Palabras clave:

Inversión directa extranjera

Empresa multinacional

Sociedad conjunta

Nacionalismo económico

R E S U M E N

Tras cincuenta años de análisis académico de la empresa multinacional, aún sabemos muy poco de cómo interactúa con el entorno empresarial local, un aspecto clave para evaluar la contribución de la inversión directa extranjera al desarrollo. Este trabajo examina tal relación a través del análisis de la inversión directa estadounidense en España desde sus inicios con el siglo xx hasta 1975. Los resultados obtenidos enfatizan el protagonismo creciente de los socios locales en la entrada y evolución de las multinacionales estadounidenses; muestran cómo la constitución de sociedades conjuntas temporales fue un modo de entrada cada vez más recurrente; señalan un grado creciente de implicación en el mercado español por parte de las foráneas; matizan el efecto del nacionalismo económico sobre las empresas extranjeras; y, por último, sugieren la existencia de un marco proclive a la colaboración entre las matrices americanas y las filiales españolas que se fue formando en el transcurso del siglo xx.

© 2011 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

A miracle happened: US direct investment and Spanish enterprise (c. 1900-1975)

A B S T R A C T

After fifty years of academic analysis of the multinational enterprise, we still know very little about its long-term interaction with local firms and entrepreneurs. This is a key issue to assess the contribution of foreign direct investment to economic growth. For this reason this article examines that interaction through the analysis of US direct investment in a relatively backward country, Spain until 1975. The results achieved: 1) stress the role played by local partners facilitating US firms' entry and operations in the country; 2) show that the constitution of temporary joint ventures was an increasingly frequent mode of entry; 3) give evidence of an increasing involvement of US firms in the host market; 4) limit the effect on US firms of the economic nationalism that characterized the period of study; and 5) suggest that an environment favorable to cooperation between foreigners and domestic entrepreneurs was built throughout the 20th century.

© 2011 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

JEL classification:

F23

L24

N44

N84

Keywords:

Foreign Direct Investment

Multinational Enterprise

Joint Venture

Economic Nationalism

Correo electrónico: adoracionalvaro@cunef.edu

«Es un hecho: los americanos del Norte se preparan a invadirnos con sus inventos, con sus normas mercantiles, con sus máquinas, con sus trusts, con sus manufacturas. . . [. . .] Las industrias que se [creen] en nuestro territorio aquí se [quedarán] y todo lo que [hagan] los americanos para su negocio nos [servirá] de enseñanza técnica. [. . .] Hágase el milagro, aunque lo haga el diablo, y que vengan los yanquis cuando quieran», José Escofet, *La Vanguardia*, 25 de enero de 1919.

Tras cincuenta años de análisis académico de la empresa multinacional, aún sabemos muy poco sobre cómo interactúa con el entorno empresarial local¹. Y ello a pesar de tratarse de un aspecto clave para evaluar la contribución de la inversión directa extranjera al desarrollo, puesto que la empresa favorece la innovación al generar ventajas competitivas que solo pueden difundirse eficazmente a través de la empresa multinacional². Es más, tal transmisión puede contribuir a la formación de ventajas propias que permitirían a las empresas locales internacionalizarse posteriormente, fortaleciendo la relación entre inversión directa recibida y emitida señalada por el modelo del ciclo de desarrollo de la inversión o *Investment Development Path*³. El objetivo de este trabajo es examinar esa interacción entre empresa multinacional y entorno empresarial local a partir del análisis de la inversión directa estadounidense en España, desde sus orígenes, con el siglo xx, hasta 1975. Aún con altibajos, durante este periodo Estados Unidos se consolidó como socio económico principal, a la par que tenía lugar la definitiva modernización de la economía española; modernización que, en gran parte, tuvo lugar gracias al progreso de otras naciones.

En efecto, como otros países rezagados España se ha beneficiado de la tecnología, la innovación y los conocimientos provenientes del exterior. Así lo corroboran los estudios, para fechas recientes, sobre la balanza de pagos tecnológica, el gasto en I+D y los contratos de transferencia tecnológica (Molero, 2007 [1993]; Cebrián, 2001, 2005). Así lo muestran, también, las series históricas sobre patentes, gasto en educación y comercio exterior de maquinaria y bienes de equipo⁴. Poco sabemos, en cambio, sobre la inversión directa extranjera. Cuantificar su contribución al crecimiento económico español es ciertamente difícil, dado que la entrada de tal inversión no comenzó a registrarse sistemáticamente hasta 1975⁵. Las estimaciones existentes para fechas anteriores son puntuales y, además, han de manejarse con extrema cautela (Sardà, 1948; Broder, 1979). No es extraño, por tanto, que los estudios a largo plazo se hayan concentrado en la reconstrucción, a partir de fuentes indirectas, del número de empresas extranjeras, sin que en general se haya

profundizado más allá de su distribución temporal y sectorial⁶. Si se ha ahondado en el impacto del capital foráneo para la época del desarrollismo, a partir de los datos existentes desde 1959 sobre inversiones mayoritarias autorizadas⁷, y en los grandes proyectos del ochocientos, como la construcción del ferrocarril, la minería, la banca y algunos servicios públicos⁸. En estos trabajos se critica la dependencia española del conocimiento extranjero y los limitados efectos de arrastre de la inversión foránea sobre la economía local. Se retrata, además, a los empresarios españoles como receptores pasivos de tal conocimiento; un conocimiento, por otro lado, alejado de la frontera tecnológica y monopolizado por los grandes grupos bancarios nacionales y la élite empresarial y política⁹.

Investigaciones recientes sobre los modelos de inversión desplegados (Puig y Castro, 2009; Castro 2010a), así como diferentes estudios de caso, obligan sin embargo a considerar tal planteamiento¹⁰. Parece que los empresarios españoles tuvieron un mayor protagonismo en la atracción del interés foráneo y aprendieron de sus socios extranjeros. Por ello este trabajo, a diferencia de estudios previos, analiza en el largo plazo el modo de entrada de los inversores foráneos, su imbricación con el empresariado local y la interacción existente entre inversión extranjera y ayuda internacional, pues ambas fueron las principales fuentes externas de capital en las economías menos desarrolladas hasta que en los años setenta los créditos bancarios incrementaran su importancia (Chenery y Srinivasan, 1989, pp. 1448-1449).

1. La primera oleada (c. 1900-1936)

Desde mediados del siglo xix España se convirtió en un destino atractivo para los capitales europeos, particularmente franceses, británicos, belgas y, desde las últimas décadas, alemanes¹¹. Estados Unidos, no obstante, tenía un peso modesto en la economía española hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, cuando pasó a ser el principal proveedor y a cobrar un creciente protagonismo en las exportaciones españolas. Como en el resto de Europa, las empresas norteamericanas se tornaron especialmente visibles en los años veinte. El caso español, sin embargo, presenta una particularidad: mientras en otros países europeos las empresas estadounidenses ya habían asentado las bases de su futura expansión en vísperas de la Gran Guerra, en España se partía prácticamente de cero. Para 1914 tan solo se han identificado 15 empresas americanas con operaciones en el país¹². El relativo atraso económico español y, en consecuencia, su limitado mercado, es una explicación a este hecho, pues las firmas estadounidenses

¹ Este trabajo forma parte de la tesis doctoral de la autora. Agradezco los comentarios de su directora (Núria Puig Raposo), de los miembros del tribunal encargados de evaluarla (Albert Carreras, Jordi Catalan, Matthias Kipping, Antonio Niño y Elena San Román) y de Susanna Fellmann, Andrew Godley, Francesca Polese, Luciano Segreto y Harm Schröter; agradecimiento extensible a los evaluadores anónimos de esta revista.

² En particular el conocimiento no codificable. Sobre la formación de tales ventajas, véase Valdalisio y López (2007 [2000]), pp. 41-52. Buena parte de la literatura sobre la empresa multinacional se ha concentrado en el por qué de su existencia, destacando, por su gran aceptación, el «paradigma ecléctico» desarrollado por John Dunning (Dunning, 1977, 1979). Una síntesis del análisis académico de la empresa multinacional y de la contribución de la empresa al crecimiento en Álvaro (2010), capítulo 1.

³ Dunning (1993), Narula (1996) y Dunning y Narula (1996). Según este modelo, el nivel de desarrollo de una nación –entendido como un proceso de acumulación y generación de activos en el que, además, se van produciendo cambios en su estructura productiva y en los sectores que lideran dicho proceso de acumulación– 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.

⁴ Una síntesis en Sáiz (2005), Núñez (2005) y Tena (2005), respectivamente.

⁵ Sobre su contabilización y la legislación vigente véase Álvaro (2010), Apéndice 3.9.

⁶ Véanse Campillo (1963); Sáinz (1965); Tascón y Carreras (2001); Tortella (2000) y (2008); Tascón (2003) y (2005); y Farré y Ruckstuhl (2008).

⁷ Recogen solo la inversión relativa a determinados sectores, aquellas propuestas en las que el capital foráneo era mayoritario y los proyectos que habían sido autorizados por el gobierno y que no necesariamente tenían por qué materializarse después o lo hacían con importantes desfases temporales. El trabajo de mayor envergadura es Muñoz et al. (1978).

⁸ Entre las numerosas obras al respecto véanse los estudios seminales de Tortella (1973); Roldán y García Delgado (1974); Nadal (1975); y Tedde de Lorca (1974) y (1978).

⁹ Véase la obra pionera de De la Sierra (1953) y los estudios de Muñoz (1969), Tamames (1977) y Muñoz et al. (1978). Una recopilación exhaustiva en Álvaro (2010), pp. 40-41.

¹⁰ Dejando a un lado los estudios de caso sobre empresas concretas, véanse los análisis sectoriales de Puig (2003) 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; y Álvaro (2010), capítulos 4, 5 y 6 sobre telecomunicaciones, maquinaria agrícola y consultoría técnica, respectivamente.

¹¹ Su reconstrucción a largo plazo en Puig, Álvaro y Castro (2008).

¹² Armstrong Cork, Bevan, Crown Cork, Electric Supplies, J.S. Morgan & Co., Singer, The Equitable Life Insurance, Dun & Bradstreet, Eastman Kodak, Gulf Oil, H.J. Heinz of Pittsburg, Ingersoll-Rand, The Guardian Life Insurance, The New York Life Insurance y Worthington Pump and Machinery (Álvaro, 2010, p.104).

llegaron a Europa en busca, sobre todo, de nuevos mercados para sus productos (Wilkins, 1970, capítulo 2).

A tenor de la primera estimación existente sobre la inversión directa extranjera en España, y sin obviar la cautela con la que estos datos han de ser considerados, Estados Unidos pasó de ser el cuarto inversor en 1918 (muy por detrás del Reino Unido y Francia, los dos primeros) a ocupar la segunda posición dos décadas más tarde¹³. Aún lo reducido de estas cifras en comparación con la inversión directa total emitida desde Estados Unidos, la tabla 1 deja patente el gran salto ocurrido a lo largo de los años veinte. De 3,3 millones de dólares al finalizar la Primera Guerra Mundial, el valor de los activos americanos superaba los 90 millones en 1930. El número de empresas, por su parte, pasó de 15 en 1914 a 93 en 1930, estas últimas con participación en 104 empresas españolas (tabla 2). A diferencia de los datos sobre inversión directa acumulada, según los cuales tal inversión se concentraba en el heterogéneo apartado otros –que incluía minería y servicios públicos–, la mayoría de las empresas americanas se dedicaba a actividades industriales, especialmente maquinaria, química e industria del motor.

El crecimiento económico de estos años –un 4,10% del PIB entre 1923 y 1929–, la profundización en el proceso de industrialización –con un aumento del 5,5% en el producto industrial en el mismo periodo–, un nacionalismo económico reforzado y la estabilidad del tipo de cambio de la peseta explican esta trayectoria¹⁴. Todo ello está muy ligado, por otro lado, a la naturaleza de las filiales establecidas. A tenor de la información disponible para 1943, 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; esto es, no eran meras sucursales comerciales (Álvarez, 2010, Apéndice 3.5). Química y material eléctrico eran los ejemplos más representativos. Ahora bien, no conocemos con exactitud la actividad desarrollada y esta visión cambia si tenemos en cuenta otras actividades, como cine o petróleo. 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, asimismo, el carácter comercial de la mayoría de las filiales con operaciones en la Península hasta 1945 (Vaupel y Curhan, 1969, pp. 13-15).

Tras la expansión de los años veinte, la inversión americana en España se hizo eco de su paralización a nivel mundial en los treinta. Por un lado, los efectos de la Gran Depresión provocaron un retraimiento generalizado de la actividad internacional de las empresas americanas. Por otro, el aumento de los aranceles en Estados Unidos en 1930 provocó una reacción similar por parte española tras una década de negociaciones comerciales ya de por sí marcada por el proteccionismo (Montero, 2011, pp. 301-312). Ciertamente, tanto la fuerte dependencia española de materias primas esenciales como la poca importancia del mercado ibérico para los americanos, hacen pensar que lo que aquí ocurriera tenía que tener un impacto necesariamente limitado sobre la Administración estadounidense. Sin embargo, es importante señalar que, para algunas ramas –como la industria automovilística y algunos tipos de maquinaria–, el mercado español tenía un valor mayor del que podría desprenderse a priori de los datos agregados, como demuestran los esfuerzos diplomáticos por rebajar las tarifas arancelarias y equiparar su situación a la de Francia y Reino Unido, sus principales rivales comerciales (Montero, 2011, p. 297). A estos esfuerzos se sumó, lógicamente,

la Cámara de Comercio Americana, fundada en 1917 (García Ruiz y Puig, 2009, pp. 392-393).

La historiografía ha señalado, además, que la incertidumbre que provocó el cambio de gobierno y los conflictos que salpicaron la vida política y social en los siguientes años se tradujeron en unas expectativas empresariales poco proclives a la inversión; agravadas por la persistente caída de la cotización de la peseta y algunos ataques directos que provenían ya de los años de la dictadura primumriverista (Carreras y Tafunell, 2004, pp. 256-259). Sin embargo, a juzgar por la información recabada por la embajada estadounidense en junio de 1931, la mayoría de las empresas americanas no se mostraban especialmente preocupadas por el advenimiento de la Segunda República¹⁵. Y eso que el embajador en España nombrado por Herbert C. Hoover llegó a indicar que el gobierno se había bolchevizado. Pero sus opiniones tuvieron poco eco en el presidente Franklin D. Roosevelt, quien veía en Indalecio Prieto el precursor de una especie de New Deal en España (Jackson, 2005, pp. 116-117). En cualquier caso, sí hubo un ataque frontal hacia la International Telephone and Telegraph (ITT), beneficiaria del monopolio telefónico decretado en 1924. La Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE) constituía la principal inversión estadounidense en el país, con intereses valorados en más de 30 millones de dólares, o más de un tercio del total de la inversión directa americana acumulada en 1930 (tabla 2)¹⁶. No es de extrañar, por tanto, que los intentos del Ministerio de Comunicaciones de revocar la concesión provocaran un gran revuelo mediático dentro y fuera de nuestras fronteras. Las intenciones ministeriales, sin embargo, nunca se vieron cumplidas como consecuencia de la acción diplomática americana (Little, 1979; Álvarez, 2007, pp. 78-80). Tal acción fue más eficaz que en la década anterior, cuando no pudo evitarse ni la creación del monopolio de petróleos, que echó por tierra los proyectos de expansión de las compañías americanas que operaban en el país (Standard Oil Company of New Jersey, Vacuum Oil Company y Atlantic Refinery Company), ni las crecientes barreras legales con las que se topó la banca americana (Montero, 2011, pp. 323-330).

Finalmente, ¿cuál fue el modo de entrada de las empresas estadounidenses durante esta etapa? Para contestar a esta pregunta disponemos de la información recabada por la embajada estadounidense sobre las empresas con activos en España en 1943 (tabla 3). 76 de las 85 empresas españolas en las que las americanas tenían alguna participación habían sido fundadas antes del estallido de la Guerra Civil. 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).

El predominio de filiales totalmente controladas por empresas foráneas no casa, aparentemente, con el contexto nacionalista de la época. Hemos de tener en cuenta, sin embargo, que en muchos casos no existían empresas locales dedicadas al mismo objeto social que pudieran ser adquiridas, como por otro lado le ocurrió a las primeras multinacionales en otros países (Jones, 2005, pp. 148-149). Además, las empresas con algún tipo de actividad de fabricación en el país sí tendieron a asociarse con empresarios locales, al igual que se ha señalado para la inversión americana en Francia en este periodo (Bonin, 2009). Y fue habitual que, aún poseyendo la totalidad o la

¹³ Datos elaborados por la Dirección General del Timbre sobre el capital de las empresas jurídicamente extranjeras que operaban en España (Sáinz, 1965, p. 394; Young, 1920).

¹⁴ Los datos de PIB y producción industrial en Carreras y Tafunell (2004), p. 242, y Prados (2003), respectivamente. Sobre este periodo y sobre la legislación en relación a la inversión extranjera véanse Comín (2002) y Sáinz (1965), pp. 396-399.

¹⁵ A excepción de algunos altercados con los trabajadores de las plantas sevillanas de Armstrong y Heinz. Report from I. Laughlin to the Secretary of State, 29/06/1931, National Archives and Records Administration (NARA), Record Group (RG) 59, Decimal File (DF) 1930-39, Box 5105, File 811.503152/10.

¹⁶ Report from I. Laughlin to the Secretary of State, 29/06/1931, NARA, RG59, DF 1930-39, Box 5105, File 811.503152/10.

Tabla 1
Inversión directa estadounidense en España, 1918-1975 (millones de dólares)

Año	Total	Variación	Entrada de capital (c)	Beneficios reinvertidos (c)	Petróleo	Fabricación	Transporte y servicios públicos	Comercio	Otros
1918	3,30	—	—	—	—	—	—	—	—
1929	72,23	68,93	—	—	11,74	17,22	0,00	5,58	65,46
1930	91,48	19,25	—	—	—	—	—	—	—
1933	67,00	-24,48	—	—	—	—	—	—	—
1936	80,53	13,53	—	—	1,70	20,28	0,00	1,79	76,23
1940	73,40	-7,13	—	—	—	—	—	—	—
1943	124,30	50,90	—	—	1,37	14,08	72,16	4,67	6,92
1949	27,00	-97,30	14,00	—	—	—	—	—	—
1950	30,70	3,70	2,00	—	18,24	49,84	a	7,49	16,29
1955	58,00	27,30	13,00	10,00	31,03	36,21	a	6,90	18,97
1960	59,00	1,00	4,00	16,00	28,81	45,76	5,08	13,56	6,78
1965	275,00	216,00	134,00	36,00	23,27	51,64	2,18	16,36	6,18
1970	969,00	694,00	432,00	54,00	19,00	51,83	0,00	0,00	29,17
1975	1.763,00	794,00	1.069,00	459,00	14,24	56,72	0,62	11,97	a

Nota: (a) incluido en el total; (b) menos de 50.000 dólares; (c) desde la fecha anterior. Estos datos recogen el valor contable de la inversión al final del año correspondiente, valor que normalmente coincide con el precio de adquisición. Sus características y limitaciones se explican en Álvaro (2010), Apéndice 2.4.

Fuente: Álvaro (2010), Apéndice 3.3.

Tabla 2
Empresas estadounidenses en España, 1930-1975

	1930	1943 ^a	1951	1961	1975
Cine	6	7	7	8	6
Comercio	2	4	5	3	13
Consultoría y publicidad	0	0	0	6	40
Industria	45	33	26	50	222
Alimentación	4	3	4	5	28
Industria del motor	9	4	5	3	13
Maquinaria	19	12	8	13	43
Material eléctrico	4	6	4	4	15
Química	10	8	5	17	63
Otros ^b	0	1	1	4	32
Industrias extractivas	11	7	7	4	11
Petróleo	7	7	7	22	26
Seguros y finanzas	8	3	1	7	27
Transporte, comunicaciones y servicios públicos	7	5	7	6	5
Otros	9	1	5	5	21
TOTAL ^c	93	64	63	109	348

Notas:

^a No se han incluido aquellas empresas que conocemos que estaban cerradas o en liquidación (Paramount Films, Coca-Cola, General Motors y McAndrews and Forbes).

^b Metales está incluido en otros (10 empresas en 1975).

^c Algunas empresas estadounidenses operaban en varios sectores. Por esa razón el número total de empresas no coincide con la suma de las correspondientes filas.

Fuentes: Álvaro (2010), Apéndices 3.4 - 3.8.

mayoría del capital, contaran con personalidades influyentes de la época como directores generales y miembros de sus consejos de administración. El caso más ilustrativo de lo último fue ITT. Por

Tabla 3
Modo de entrada de las empresas estadounidenses en España, 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 entrada [*]		
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 (2010), Apéndices 3.5 y 3.6.

su trascendencia temporal, destacan como ejemplos de sociedades conjuntas 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; 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. Pero sin duda uno de los aliados más recurrentes del capital extranjero en general y estadounidense en particular fue el citado Banco Urquijo¹⁷.

2. Nuevos negocios y sonadas retiradas (1936-1950)

La crisis de los años treinta, 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

¹⁷ Los socios de las empresas americanas aparecen recogidos en Álvaro (2010), Apéndices 3.5, 3.6 y 3.8.

y el nacionalismo económico del nuevo régimen¹⁸. Para las estadounidenses en particular, se añadió el acercamiento económico de España hacia la Alemania del Tercer Reich, que pasó a convertirse en el principal socio comercial de la primera (Puig y Castro, 2009, pp. 520–522).

La evolución de la inversión estadounidense en España durante este periodo fue ciertamente errática, con una caída inicial en los años treinta y cierta recuperación posterior para alcanzar máximos en 1943 e inmediatamente después reducirse de forma drástica (tabla 1). Esta caída fue mucho más acusada en el caso de transporte, comunicaciones y servicios públicos. No obstante, si atendemos al número de empresas estadounidenses con operaciones en el país, podemos observar cómo los intereses americanos estaban en claro retroceso ya a principios de los años cuarenta, 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 (tabla 2). Y es muy probable que los cierres no fueran más numerosos porque la falta de divisas y, por tanto, las dificultades para repatriar activos en caso de liquidación, alentaban u obligaban, al menos a las empresas más grandes, a mantener sus instalaciones hasta que corrieran tiempos mejores. Según fuentes diplomáticas, los fondos bloqueados en España, correspondientes a 23 empresas, superaban los cinco millones de dólares, a los que se sumaban más de 200 millones de pesetas (Álvaro, 2010, p. 115). Enfrentadas a este hecho, algunas de ellas decidieron extender sus operaciones en el país, mientras otras compañías buscaban soluciones más imaginativas. Así, las productoras cinematográficas trataron de ceder sus fondos a otros inversores interesados en el mercado español, como la cadena de hoteles Hilton e International Standard Electric (ambas vinculadas a ITT) y la petrolera Socony Vacuum Oil¹⁹; exportar de vino a Estados Unidos; y proponer al gobierno de ese país utilizar las pesetas bloqueadas para financiar la construcción de viviendas para el personal de las bases militares que estaban construyéndose en virtud del acuerdo de cooperación firmado entre ambos países en 1953 (León, 2010, pp. 150–151 y 358–365). A esta última estrategia se unieron, entre otras, Eastman Kodak, General Motors, Ford Motor, Standard Oil, Cal-Tex, Central Public Utilities, Worthington Pump, International Business Machines (IBM), Socony Vacuum, International General Electric, International Telephone and Telegraph y H. J. Heinz.

La falta de divisas no fue el único obstáculo que tuvieron que enfrentar las empresas estadounidenses durante este periodo. También hubo problemas con el abastecimiento de materias primas y con el creciente nacionalismo económico franquista, plasmado en las leyes de finales de 1939 que restringieron a un 25% la participación foránea en el capital social de las empresas españolas y, en proporción al capital suscrito, la contratación de técnicos extranjeros²⁰. Este cambio legislativo 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 Soler²¹. La industria cinematográfica, por su parte, se vio gravemente dañada por la nueva protección a las productoras nacionales, de tal forma que Paramount Pictures y United Artists decidieron, en 1941 y 1945, respectivamente, operar solo a través de distribuidoras españolas. La primera retomó sus

actividades en España en 1952, pero buena parte de las compañías cinematográficas americanas terminaron vendiendo sus filiales a grupos españoles a lo largo de los años cincuenta y sesenta (Álvaro, 2010, Apéndice 3.6). En el caso de otras empresas, la participación estadounidense en su capital social se redujo durante este periodo, como muestran los ejemplos de Coca-Cola, Bombas y Construcciones Mecánicas Worthington, Standard Eléctrica, Compañía de Tintas Boston y Compañía de Investigación y Explotaciones Petrolíferas.

El impacto del nacionalismo económico implantado fue mayor en los casos de International Telephone and Telegraph, Ford y Consolidated Electric and Gas. La nacionalización de la Compañía Telefónica Nacional de España en 1945 explica la fuerte caída entre 1943 y 1949 del valor de la inversión directa estadounidense acumulada en dichas fechas (tabla 1). Ford, tras unas arduas gestiones con el Estado en relación a los requisitos de fabricación nacional que su filial Motor Ibérica debía cumplir, decidió en 1950 ceder su participación al Instituto Nacional de Industria (INI), no sin antes firmar un contrato de asistencia técnica con la empresa sucesora (Estapé, 1998). Finalmente, Consolidated Electric and Gas, con problemas para desarrollar su actividad como suministradora de electricidad en Palma de Mallorca a consecuencia de la congelación de las tarifas eléctricas y la falta de *inputs*, fue objeto de la presión del Estado hasta que vendió su participación en Gas y Electricidad al Instituto, sin que la intercesión de la embajada estadounidense pudiera evitar este desenlace²². A cambio, eso sí, consiguió algunas concesiones para su filial en las Islas Canarias, Unión Eléctrica de Canarias.

Si ignorar los tres ejemplos consignados, la evidencia disponible nos induce a pensar 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 la tabla 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, 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)²³.

¿Se aplicó de manera relajada la nueva legislación o bien las filiales diseñaron estrategias para sortear los impedimentos legales? Solo a través de estudios de caso podemos abordar con seriedad esta cuestión. Pero 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 España²⁴, muestran cómo el uso de testaferros fue una estrategia habitual. Además de viejos conocidos, como el Banco Urquijo, figuran nuevas personalidades, como Gregorio Marañón Moya, el elegido por James Farley, presidente de Coca-Cola, para negociar la vuelta de la multinacional en 1948. Marañón se convirtió después en presidente de la filial española y, unos años más tarde, en secretario de la Asociación Amigos de Estados Unidos²⁵. Otro protagonista en las relaciones empresariales entre ambos países fue Luis Riera Soler. Este abogado barcelonés, asesor de la Cámara de Comercio Americana en

¹⁸ Sobre este periodo véase Barciela et al. (2005).

¹⁹ Correspondencia entre principios de 1953 y principios de 1954 en Archivo Histórico del Banco de España (AHBE), Secretaría, Caja 89, Expediente 51.

²⁰ En particular las leyes de 24/11/39 (Ley de Protección y Fomento de la Industria Nacional) y 24/10/39 (Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional). La ley 11/07/41 autorizó a la banca española a hacerse con los activos de la banca extranjera. Una síntesis sobre la legislación al respecto durante el siglo XX en Álvaro (2010), Apéndice 3.9.

²¹ NARA, RG56, Box 24.

²² NARA, RG59, DF 1940–44, Box 5255, File 852.6463/26A.

²³ Álvaro (2010), Apéndices 3.5 y 3.6.

²⁴ NARA, RG59, DF 1940–44, Box 5255, File 852.657/2.

²⁵ Agradezco a Pablo León Aguinaga esta información.

España en los años veinte, figuraba, de golpe, como consejero en varias de las empresas españolas con participación estadounidense que existían en 1943 (Consolidated Electric and Gas, Hispano American Films, Armstrong, Warner Bros Pictures, Standard Electric y Ford). Las compañías cinematográficas también situaron a consejeros nacionales en su dirección (León, 2010, p. 90).

A pesar de los reveses y problemas mencionados, lo cierto es que la posguerra española también fue escenario de nuevas inversiones. Las más importantes estuvieron ligadas con los proyectos petroquímicos del Régimen, precisamente uno de los sectores menos afectados por la coyuntura internacional de los años treinta y cuarenta (Jones, 2005, pp. 29–30). Así, en 1940 CEPSA y Socony Vacuum Oil constituían, al 50%, la Compañía de Investigación y Explotaciones Petrolíferas S.A. De mayor envergadura aún –nótese la entrada de capital recogida en la tabla 1– fue el proyecto por el que el INI y Caltex acordaban, junto con CEPSA, la construcción en 1949 de la Refinería de Petróleos de Escombreras SA (REPESA). Hay otros ejemplos. En 1941 IBM decidió transformar su sucursal de ventas –Gastonorge, que operaba desde 1926– en una filial incorporada en España. Con menor futuro, pues cerró en 1949, se establecía por las mismas fechas Elizabeth Arden. Finalmente, el proceso de expropiación de los bienes alemanes en España, subastados en un proceso que tendió a garantizar, camuflados, los intereses germanos, sirvió para crear o reforzar alianzas entre socios españoles y grupos americanos interesados en las subastas, como Firestone, International Electric, Westinghouse y General Tire (Puig y Álvaro, 2007). Tampoco faltaron los casos en los que la empresa foránea negoció directamente con el Estado la ampliación de sus actividades en España. Probablemente el caso más conocido sea el de James Farley y Coca-Cola, pero hubo unos cuantos más a partir de los cincuenta, como Mathieson Chemical, Colgate-Palmolive, Food Machinery Company y Radio Corporation of America²⁶. Worthington, por su parte, negoció directamente con Juan Antonio Suanzes la ampliación de sus instalaciones en 1956²⁷.

3. Ayuda exterior e inversión directa (1950–1975)

3.1. La ayuda económica y técnica estadounidense

El desenlace de la Segunda Guerra Mundial situó al régimen franquista en una delicada situación internacional. Los guiños del Régimen a las potencias del eje durante el conflicto no pasaron desapercibidos y España, considerada el último reducto fascista, fue objeto del aislamiento diplomático occidental en 1946 y se quedó fuera del *European Recovery Program* y de los distintos organismos europeos gestados al calor de la ayuda americana (Portero, 1989; Guirao, 1998; Moreno, 1998).

No obstante, el recrudecimiento de la Guerra Fría y la posición geoestratégica de la Península hicieron que tal ostracismo se diluyera en poco tiempo. En agosto de 1950 España recibió un crédito del Export Import Bank (Eximbank) que, si bien modesto, fue el primer gesto de reconocimiento hacia el Régimen. El definitivo llegaría tres años más tarde, con la firma de los Pactos de Madrid²⁸. En virtud de estos acuerdos, la potencia americana se comprometía a conceder durante diez años ayuda económica, técnica y militar a cambio de la construcción de bases militares en suelo español. La historiografía ha señalado que la ayuda americana facilitó la

recuperación del país, suministrando *inputs* básicos (Clavera et al., 1978; Fanjul, 1981; García Delgado, 1986) y alentando la inversión privada al dotar de mayor credibilidad al Régimen (Calvo, 2001). La ayuda técnica, por su parte, contribuyó a la modernización de sectores diversos, a estrechar la cooperación científica y cultural, a la formación de mandos intermedios, a la difusión de la *revolución verde* y a la profesionalización de la gestión empresarial²⁹. Como en Europa, ello vino a coincidir con el movimiento de la productividad propugnado desde distintas esferas de la administración local.

Sin desviar la atención de la empresa española, una mirada más atenta a la gestión de la ayuda americana muestra que, además, proporcionó nuevas oportunidades de negocio para los españoles y amplió las conexiones, o reforzó las existentes, entre diversas multinacionales y sus socios locales. El mejor ejemplo de lo primero nos lo brinda la construcción de las bases militares estadounidenses, que fue punto de arranque de uno de los grupos más destacados de un sector novedoso como la consultoría técnica, el Urquijo (Puig y Torres, 2008, pp. 139–140). Por otro lado, las maniobras de la administración franquista para allegar recursos del exterior permitieron trabar relaciones entre personalidades de ambos países que se prolongarían en el tiempo. Tal fue el caso de Alfred Barth, representante en España del Chase National Bank, y Antonio Garrigues Díaz-Cañabate, futuro embajador en Washington y fundador, junto con su hermano Joaquín, del despacho de abogados Garrigues (Álvaro, 2011). Ambos estuvieron detrás de esa fallida tentativa, antes señalada, de utilizar los saldos bloqueados de diversas compañías americanas para financiar en 1955 la construcción de viviendas para el personal de las bases militares en España. Y tanto Antonio Garrigues como el Chase asesoraron al gobierno franquista en las gestiones que condujeron al crédito del Eximbank de 1950 (Viñas, 2003, p. 89)³⁰. El Chase, de hecho, fue el primero en romper el aislamiento diplomático al que se sometió al Régimen tras la guerra, pues en 1949 le concedió un crédito garantizado en oro; operación al que otras entidades se negaban por el contexto político que rodeaba a su potencial cliente. Incluso un año antes había hecho de interlocutor en las gestiones desarrolladas ante diversos organismos americanos con el fin de conseguir financiación para RENFE y la futura refinería de CEPSA en Cartagena³¹. A esta labor de asesoramiento y financiación le siguió, como hemos visto, el crédito del Eximbank de 1950 y la solicitud de ayuda a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico para acometer el Plan de Estabilización³². Junto con el National City Bank y el Manufacturers Trust, también sería el Chase quien concediera al Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME) el crédito necesario para financiar las cuotas de entrada en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento³³. Los intermediarios legales en España de estos bancos fueron los despachos Garrigues y Melchor de las Heras, ambos muy conocidos, como veremos, entre las multinacionales americanas que por esas fechas ampliaban sus operaciones en España.

3.2. El desafío americano en España

España también fue objeto de la gran expansión de las multinacionales estadounidenses en la Edad de Oro del capitalismo

²⁹ Una síntesis de todo ello en Álvaro (2011).

³⁰ Véanse AS R594, R599, R603, R664, R732, R752, R764, R765, R796, R840, R3044, R3047 y R3100; y AHBE, Secretaría, Caja 35, Expediente 1.

³¹ Memo of Conversation, Department of State, 04/03/48, NARA, RG59, DF 1945-1949, Box 6350, File 852.51/3-448.

³² Carta del director general del IEME a Barth de 03/07/58 y carta de Barth al director adjunto del IEME de 11/08/59, AHBE, Secretaría, Caja 36, Expediente 4.

³³ Cartas del Chase a IEME de julio de 1959 y de febrero de 1960; carta de Garrigues y De las Heras a los tres bancos implicados de agosto de 1959; y carta de IEME de 02/01/61 cancelando los créditos, AHBE, Secretaría, Caja 36, Expediente 4.

²⁶ Archivo Suanzes (AS) R732, R773, R3116 y R6500; y Portero (1989), pp. 351–352.

²⁷ Aunque ya se pretendía haber realizado en 1950 pero, por miedo a terminar perdiendo el control de la empresa, se retrasó a 1956. Archivo General de la Administración (AGA), (13)1.06 71/6699; AGA, (13)1.06 71/6410; AGA (12)1.03 64/18823; (13) 1.06 71/6399; Fondo Histórico del Banco Urquijo (FHBU), Worthington, *Memo-ria Anual* (1936–1973); NARA, RG59, DF 1950–54, Box 4394, File 811.05152/4.

²⁸ Véase Viñas (2003) para un estado de la cuestión y un análisis exhaustivo sobre la evolución de estos acuerdos. Para la etapa democrática, Powell (2011).

occidental. Eso sí, con cierto retraso, pues la masiva entrada de capital extranjero tuvo que esperar al Plan de Estabilización. Fue a partir de entonces cuando se fueron eliminando los obstáculos a la inversión extranjera, autorizándose, por ejemplo, la repatriación de beneficios y el aumento de la participación en el capital social de las empresas españolas hasta el 50% y suprimiéndose en 1963 la necesidad de autorización para porcentajes mayores en aquellos sectores no considerados estratégicos por el Estado. Ahora bien, las empresas extranjeras continuaron en situación desventajosa a la hora de obtener crédito, obstáculo salvable en caso de ser calificada industria de interés nacional³⁴.

Hablar de inversión directa extranjera durante el desarrollismo es hablar de Estados Unidos. De las inversiones mayoritarias autorizadas, Estados Unidos aglutinó el 41% (Muñoz et al., 1978, pp. 128 y 130). La posición estadounidense real era incluso mayor, pues Suiza era la plataforma en Europa de numerosas multinacionales norteamericanas. No es sorprendente, por tanto, la inquietud que entre los contemporáneos despertaba, parafraseando a JeanJacques Servan-Schreiber (1967), *el desafío* en España (Bayo, 1970; Gallego, 1975; Braña et al., 1984); si bien se valoraba al mismo tiempo la contribución de la inversión americana al equilibrio de la balanza de pagos y a la transferencia de nuevas técnicas de producción, organización del trabajo, dirección de empresas y mercadotecnia (Standford Research Institute, 1972; Muñoz et al., 1978, pp. 21-26).

En efecto, el valor de los activos de las empresas americanas había ido recuperándose durante los años cincuenta, para acelerarse tras el Plan de Estabilización y alcanzar máximos con el desembarco de Ford a principios de los setenta (tabla 1). Respecto a la distribución por sectores de tal inversión, durante este periodo los servicios públicos continuaron perdiendo posiciones a favor del petróleo y, sobre todo, la industria. A tenor de los datos de 1966, los únicos desagregados con los que contamos, la inversión directa estadounidense acumulada se concentraba en maquinaria, seguida de química y alimentación (Álvaro, 2010, Apéndices 2.3 y 3.3). Si descontamos la inversión en industrias ligadas a la fabricación de material de transporte durante la primera mitad de los setenta, las conclusiones son similares en relación a los flujos de entrada de capital extranjero entre 1960 y 1975 (Álvaro, 2010, p. 132).

El total de las entradas de inversión directa estadounidense en dicho periodo suponía cerca del 1% del PIB español en la última fecha; probablemente cifra demasiado reducida como para considerar que España estaba siendo *desafiada*³⁵. Ahora bien, si examinamos el peso que habían alcanzado los capitales americanos en el entramado empresarial español durante el desarrollismo la conclusión es 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 (Puig y Álvaro, 2004, p. 399). En química y material eléctrico, Estados Unidos no solo era el primer inversor extranjero, sino también el principal suministrador (Puig y Álvaro, 2004, p. 396). El protagonismo de Estados Unidos en los contratos de transferencia y asistencia técnica firmados fue, en cambio, aparentemente menor. No obstante, los datos sobre la distribución de estos contratos por países y sectores (los disponibles no unen ambas categorías) arrojarían probablemente más luz a este respecto. Por ejemplo, los sectores donde la participación

estadounidense era mayor (automóvil, química y material eléctrico, además de alimentación) coinciden con aquéllos donde se concentraron los contratos firmados entre 1963 y 1972 (Cebrián, 2005, pp. 38-39; y Muñoz et al., 1978, p. 126). Y sería esperable que aquellas empresas con participación estadounidense firmaran estos contratos con sus matrices. 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). 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).

Concentrarnos en las mayores empresas industriales españolas de principios de los setenta, si bien se justifica por su peso en la economía del país y el volumen de la inversión realizada, nos impide en cambio vislumbrar el avance de la inversión extranjera en otras actividades donde la cuantía de recursos a movilizar era menor y en aquéllas relacionadas con el sector servicios. La información de la que disponemos sobre el número y distribución de las empresas estadounidenses con filiales en España (tabla 2) confirma que su mayor expansión tuvo lugar en los años del desarrollismo, aunque todavía el número de las empresas en las que participaban se encontraba por detrás de las cifras de otros países europeos –348 empresas en 1975, frente a las 600 en Francia y más de 1.000 en el Reino Unido (Puig, 1967, p. 54)–. Esta información muestra, además, la creciente importancia de las firmas americanas en el sector servicios y, en particular, en la consultoría de empresas (Kipping y Puig, 2003), las empresas de ingeniería (Álvaro, 2010, capítulo 6) y la publicidad (Muñoz et al., 1978, pp. 164-182), actividades donde Estados Unidos era líder en toda Europa y cuya expansión frecuentemente fue acompañando a la inversión industrial.

Menos importancia tuvo, sin embargo, la inversión estadounidense en comercio y banca, a diferencia de lo que estaba ocurriendo en otros países europeos. En el primer caso, el sector se desarrolló bajo la batuta de los grandes hipermercados franceses (Castro, 2010b). Dada la protección brindada a la banca nacional, donde se mantuvieron las restricciones a la inversión extranjera durante todo el franquismo, la inversión estadounidense se limitó a oficinas de representación y filiales financieras creadas por algunas grandes empresas industriales para proporcionar crédito a sus clientes. A pesar de ello, aquellas sociedades más vinculadas a las élites políticas y financieras españolas y a las gestiones para obtener crédito y ayuda en Estados Unidos formaron parte de algunos de los negocios desarrollados al calor del desarrollismo. El National City Bank, por ejemplo, participó en la creación del Banco de Financiación Industrial (INDUBAN), un pequeño banco suizo reorganizado por el Vizcaya y el Urquijo en 1964³⁶. El Chase, por su parte, fundó con Garrigues Liga Financiera (1968), Euroholding (1968) y Transleasing (1972), conglomerados que contaban con exembajadores y otras personalidades en su consejo y con intereses en sectores como banca y seguros, construcción, consultoría y publicidad³⁷.

Dos encuestas realizadas a las mayores multinacionales americanas en el país a principios de los setenta nos permiten conocer las razones que les llevaron a instalarse en el país: el rápido crecimiento del mercado español; la estabilidad económica, política y financiera del país; y el coste y disponibilidad de la mano de

³⁴ Una síntesis de la legislación del periodo en Álvaro (2010), Apéndice 3.9. En términos de regulación industrial el impulso liberalizador de 1959 comenzó a diluirse, empero, pocos años después (Pires y Buesa, 2002).

³⁵ Los datos del PIB se han tomado de Prados (2003).

³⁶ FHB, Banco de Financiación Industrial, *Memoria Anual* (1964-1975).

³⁷ FHB, Liga Financiera, *Memoria Anual* (1968-1977); FHB, Euroholding, *Memoria Anual* (1973-1976); y FHB, Transleasing, *Memoria Anual* (1972-1978).

Tabla 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 (2010), Apéndice 3.8.

obra³⁸. A juicio de las empresas americanas, el único factor que empañaba los negocios en España era la elevada intervención estatal, materializada en una burocracia que dificultaba la repatriación de beneficios y el comercio exterior. Como insistía en 1961 la propia diplomacia americana, para operar en un mercado protegido e intervenido como el español resultaba útil contar con el asesoramiento de personas e instituciones del país, como los seis *investment advisors* registrados en dicha fecha: Joaquín Garrigues; Ridruejo, Ruiz de Alda & Alonso Castrillo; Comade, Loriana Investment Consultant, Tilghman – Marlow Associates e Instituto Financiero S.A. (INFISA), todos ellos con domicilio social en Madrid³⁹. Por la historiografía sabemos, además, que la planificación indicativa de los sesenta sostuvo cauces de financiación privilegiada y una fuerte regulación en algunas industrias. Todo ello nos lleva a pensar que operar con éxito en este entorno, máxime cuando no se tenía experiencia previa, pasaba por contar con los aliados o asesores adecuados: empresarios, abogados o instituciones al tanto de la legislación vigente.

El análisis del modo de entrada escogido por las empresas estadounidenses durante este periodo corrobora la anterior idea. En efecto, 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). A partir de entonces, y a diferencia del resto de Europa, tal estrategia se combinó con filiales controladas, llegando a representar cada modalidad de entrada alrededor del 40% del total diez años más tarde. 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 frente a las 22 compañías con solo filiales comerciales (Vaupel y Curhan, 1969, pp. 13-15).

En comparación con las etapas anteriores, las subsidiarias cuyo capital era íntegramente aportado por la matriz habían perdido peso. Y tal forma de entrada era minoritaria entre las grandes empresas industriales. En 1971, la primera fecha para la que disponemos de esta información (tabla 4), el principal modo de entrada 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. Aún no disponiéndose de información exhaustiva, en alrededor de un 30% de los casos 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, 2010, Apéndice 3.8). De hecho, el número de filiales donde la estadounidense poseía la totalidad del capital rondaba 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 *status*, a excepción de las compañías cinematográficas, como se ha mencionado anteriormente.

¿Quiénes fueron los socios españoles de las empresas estadounidenses? Los economistas de finales de los setenta ya respondían a esta pregunta señalando a los grandes grupos industriales del momento, organizados alrededor de la banca española (Muñoz, 1969; Tamames, 1977; Muñoz et al., 1978, pp. 295-309). Estos autores, sin embargo, no reconstruyeron la vinculación histórica de estas entidades con los inversores foráneos, tal y como se ha podido ir apreciando a lo largo de este trabajo. Entre estos grupos sobresale el grupo Urquijo, ligado al capital extranjero en general (Puig y Torres, 2008). No es sorprendente que fuera también el interlocutor de la Fundación Ford en España (Puig y Álvaro, 2004, p.409) ni que la embajada estadounidense le pidiera su colaboración en 1962, para que empresas norteamericanas interesadas en el mercado español se entrevistaran con los principales empresarios del país⁴⁰. Otros grupos empresariales, como March y Fierro, e incluso el Instituto Nacional de Industria, estuvieron detrás de las inversiones americanas en los grandes proyectos petroquímicos de la época (Puig y Álvaro, 2004, pp. 415-416).

Junto con la gran banca industrial española, los asesores identificados por la embajada facilitaron la entrada de buena parte de las empresas estadounidenses, especialmente cuando creaban filiales de su íntegra propiedad. Según los expedientes de solicitud de autorización para invertir que hemos manejado en esta investigación, fue habitual que de manera temporal, y para simplificar los trámites burocráticos, un número pequeño de las acciones quedara en manos del asesor español. El ejemplo más conspicuo es Garrigues, también vinculado a la Asociación para el Progreso de la Dirección y a otras iniciativas gestadas al calor de los Pactos de Madrid y del desarrollismo (Puig y Álvaro, 2004, pp. 410 y 415-416). Fabián Estapé, comisario adjunto al Tercer Plan de Desarrollo, relata cómo una «mayoría escandalosa» de los expedientes era tramitada por el bufete Garrigues y cómo los inversores extranjeros llegaron a creer que la *Garrigues fee* era un impuesto español (Estapé, 2000, p. 213). Desde luego, no debió ser el único interlocutor de las empresas extranjeras, pero sí de los principales, como ya se denunciaba a finales de los setenta (Muñoz et al., 1978, pp. 422-427).

Finalmente, entre los socios de los americanos también encontramos a diferentes empresarios de la época que buscaron en los extranjeros el apoyo financiero y tecnológico preciso para impulsar nuevos proyectos. Así ocurrió en el caso de Lluís Carulla y Agrolimen, ligados a American Arbor Acres Farm, Ralston Purina y Borden Foods; Javier de Benjumea y Abengoa, socios, entre otros, de Minnesota Mining; Altos Hornos de Vizcaya y US Steel; Federico

³⁸ Robinson y Barber (1971) y Barquero (1973). El segundo de ellos contempla las 500 empresas más importantes de Estados Unidos y las 200 del resto del mundo –según la revista *Fortune*–. De los 113 cuestionarios contestados, 72 corresponden a empresas americanas, de las que el 50% contaban con inversiones en España, en su mayoría inversión directa.

³⁹ Informe de 15/11/61. NARA, RG59, DF 1960-63, Box 2574.

⁴⁰ “Report on the US Trade Misión to Spain, November 3 to December 4, 1962”, 15/02/63, NARA, RG59, Subject Numeric File (SNF) 1963, Box 3677.

Lipperheide y Dow Chemical; Eduardo Barreiros y Chrysler; la familia Medem y John Deere; y los Sáinz de Vicuña, relacionados con Avon, Colgate-Palmolive y Coca-Cola, entre otros (Álvaro, 2010, p. 342 y Apéndice 3.8). En resumen, un grupo de empresarios y personalidades bastante delimitado y aupado por su conocimiento del entramado institucional español y de la lengua inglesa.

4. Conclusiones

En octubre de 1976 salía de la planta de Almussafes (Valencia) el primer vehículo fabricado por Ford tras su vuelta a España. Los decretos con los que se formalizó su entrada cuatro años antes marcaron un hito en la historia industrial española. También, en la trayectoria de la inversión directa estadounidense en el país, que a partir de entonces comenzó a tener, en términos cuantitativos, un volumen comparable al de otras economías occidentales. Paradójicamente, la posición hegemónica ocupada hasta entonces por los capitales americanos comenzó a virar a favor de Europa.

La llegada a España de capitales y mercancías estadounidenses se hizo visible ya entrado el siglo xx, algo más tarde, por tanto, que en los países europeos más avanzados. Las empresas americanas con operaciones en el país se concentraron, como en el resto del continente, en la industria. Ahora bien, por volumen de inversión acumulada, comunicaciones, servicios públicos y petróleo fueron los destinos preferentes hasta mediados de siglo, al igual que en otras naciones del sur de Europa. A partir de entonces, y como cabría esperar, hubo una mayor diversificación hacia la industria y los servicios.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, el modo de entrada preferente de las multinacionales estadounidenses fue la creación de nuevas empresas íntegramente de su propiedad, seguido de sociedades conjuntas con una participación minoritaria de capital nacional. No obstante, en aquellos negocios donde se realizaba algún tipo de actividad de fabricación o ensamblaje fue habitual la asociación con españoles, una vía de contrarrestar el «inconveniente de ser extranjera» y los costes en términos de información sobre el mercado local que ello implica⁴¹. Nuestra investigación revela, además, que este tipo de filiales –que implican un mayor compromiso con el mercado local que las filiales comerciales, esto es, aquellas solo dedicadas a la comercialización de bienes importados desde la casa matriz– fueron frecuentes en distintas ramas industriales, aunque no conocemos con exactitud el tipo de actividad desarrollada. En cualquier caso, la información disponible matiza el efecto en la práctica del nacionalismo económico de la época. Durante los años más duros de la autarquía, el principal problema para las empresas foráneas fue la escasez de divisas. Por ello ni se podían importar las materias primas necesarias para fabricar ni los bienes a comercializar; como tampoco podían repatriarse beneficios. Pero las restricciones impuestas a la participación de extranjeros en el capital social de las firmas españolas no afectaron, salvo casos muy concretos normalmente relacionados con sectores considerados estratégicos, a las filiales de las multinacionales americanas que ya estaban operando en el país. Incluso para algunas, las compañías petrolíferas en particular (pero no solo), fue una época de nuevas oportunidades de negocio. Ello no fue óbice para que, con el fin de evitar indeseadas injerencias, se situara a españoles como directores generales y se ampliara su número en los consejos de administración; una estrategia para ganar legitimidad social (Hillman et al., 2004) común a otros inversores foráneos en el país (Puig, Álvaro y Castro, 2008). De hecho, tras la Guerra Civil aparecen nuevas personalidades ligadas a la inversión americana española,

que se unen a los principales bancos industriales que habían abandonado la inversión extranjera en el país a principios de siglo.

A partir de los años cincuenta la asociación con empresarios locales fue un tipo de estrategia de entrada cada vez más frecuente entre las compañías estadounidenses, tanto en la forma de sociedad conjunta con capital mayoritariamente americano, como en la de entidades controladas por españoles. Lo primero predominó entre las principales multinacionales de los sesenta, pero lo segundo fue preponderante cuando las filiales españolas formaban parte de las grandes empresas industriales de la época. A lo largo de este periodo, además, el número de filiales comerciales fue progresivamente quedándose muy por detrás de las de fabricación. 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 (Vaupel y Curhan, 1969, pp. 13-15). Y con ello ganaron importancia los socios españoles. Entre los de este periodo nos encontramos a viejos conocidos, como el grupo Urquijo y la gran banca industrial nacional; y recién llegados, como Garrigues y diferentes empresarios ligados, en general, al sector secundario. La notoriedad de Garrigues entre los inversores foráneos no es ninguna novedad, sí, en cambio, el que parece que fue el principal *modus operandi* de éste y de otros despachos de abogados: adquirir una participación minoritaria en el capital de la nueva empresa extranjera para, poco más tarde, vendérsela al accionista principal. La creación de sociedades conjuntas temporales fue, en cualquier caso, un modo de entrada recurrente; estrategia al que la literatura sobre la empresa multinacional ha prestado escasa atención (Caves, 2007 [1982], p. 93) y cuya generalizada corta duración ha tendido a considerarse un reflejo de su fracaso, cuando, como se pone de relieve en este trabajo, puede significar, simplemente, que ya se han alcanzado los objetivos para los que se había formado (facilitar la entrada en un nuevo mercado o el acceso a algún tipo de ayuda pública). Esta investigación corrobora, además, que la política de sustitución de importaciones combinada con cierta permisividad hacia la inversión extranjera que caracterizó el desarrollismo facilitó la conexión entre empresarios locales y multinacionales extranjeras, como parte de la teoría sobre grupos afirma (Guillén, 2001, capítulo 3) y diferentes autores señalaban en los setenta. No obstante, este trabajo muestra que tal conexión fue anterior a dicha época, se configuró bajo contextos político-económicos diversos y los socios locales fueron de una muy variada procedencia.

Los efectos de los Pactos de Madrid sobre la recuperación de los años cincuenta son conocidos, como también el impacto de la ayuda técnica en sectores e iniciativas concretas y el impulso estatal a ésta y otras iniciativas con las que se pretendía aumentar la productividad de la empresa española. Como diferentes estudios de caso han ido poniendo de relieve, este trabajo muestra que los proyectos oficiales se combinaron con el empuje de la empresa privada, la cual se benefició de las oportunidades de negocio que tal ayuda proporcionó y creó nuevas conexiones, o reforzó las existentes, con diversas multinacionales.

Finalmente, el papel de los socios españoles en la entrada de las multinacionales estadounidenses, el hecho de que según avanzaba el siglo cada vez fueran menos las filiales comerciales establecidas –y más, en cambio, aquellas ligadas a la fabricación– y nuestras indagaciones en relación a los Pactos de Madrid muestran que fue creándose un marco proclive a la colaboración entre españoles y foráneos, en parte como respuesta al marco institucional, pero también fruto de la iniciativa privada. Tal colaboración apuntaría a una *americanización* de la empresa española, y europea en general, a la que habrían contribuido otros mecanismos, como la adquisición de conocimiento a través de patentes, licencias y contratos de asistencia técnica, la importación de bienes de equipo y las iniciativas ligadas a la ayuda técnica americana. Esta investigación muestra que tal americanización se habría iniciado con anterioridad a la *Edad de Oro* del capitalismo occidental, periodo

⁴¹ El *liability of foreignness* aumenta con la distancia entre los países de origen y de destino de la inversión y cuenta con cuatro dimensiones, política, geográfica, económica y cultural. Véase Jones (2005), pp. 5-6.

en el que se concentran los trabajos existentes⁴². Futuros estudios de caso podrán arrojar más luz al respecto. De momento, sí sabemos que, parafraseando las palabras de José Escofet de 1919 con las que se iniciaba este trabajo, los yanquis llegaron y contribuyeron al milagro.

Financiación

La investigación se ha beneficiado de los proyectos ECO2009-10977 y HAR2009-07571, dirigidos por Núria Puig y Jordi Catalan, respectivamente.

Bibliografía

- Álvaro Moya, A., 2007. Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965. *Revista de Historia Industrial* 34, 65–96.
- Álvaro Moya, A., 2010. Inversión directa extranjera y formación de capacidades organizativas locales. Un análisis del impacto de Estados Unidos en la empresa española (1918–1975), tesis doctoral, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- Álvaro Moya, A., 2011. Guerra Fría y formación de capital humano durante el franquismo. Un balance sobre el programa estadounidense de ayuda técnica (1953–1963). *Historia del Presente* 17, 13–25.
- Barciela C., López M.I., Melgarejo, J., Miranda J.A., 2005. La España de Franco (1939–1975). *Economía. Síntesis*, Madrid.
- Barquero garcés, C., 1973 (Dir.). *Inversiones extranjeras. La realidad española*. Escuela de Administración de Empresas, Barcelona.
- Bayo, E., 1970. El «desafío» en España. Plaza y Janés, Barcelona.
- Bonin, H., 2009. First American firms coming to France (from the 1900 s to the 1930 s). En: Bonin, H., de Goey, F. (Eds.), *American Firms in Europe (1880–1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*. Droz, Genève, pp. 71–103.
- Braña, F.J., Buesa, M., Molero, J., 1984. El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía: una análisis del caso español. Fondo de Cultura Económica, México DF.
- Broder, A., 1979. The role des interets étrangers dans la croissance économique de l'Espagne: 1815-1913. *Etat, entreprise et histoire*. Université Paris X, Paris.
- Calvo, O., 2001. ¡Bienvenido, Mister Marshall! La Ayuda Económica Americana y la economía española en la década de 1950. *Revista de Historia Económica* 19, 253–275, n.º extraordinario.
- Campillo, M., 1963. Las inversiones extranjeras en España, 1850–1950. Manfer, Madrid.
- Carreras, A., Tafunell, X., 2004. *Historia económica de la España contemporánea*. Crítica, Barcelona.
- Castro Balaguer, R., 2008. Sísifo en España: doscientos años de banca francesa (c. 1800- c. 2000), Documento de trabajo DT-0802 [consultado 25/6/2010]. Asociación Española de Historia Económica, <http://www.aehne.net/2008/09/dt-aehe-0802.pdf>.
- Castro Balaguer, R., 2010a. Génesis y transformación de un modelo de inversión internacional: El capital francés en España, c.1850–2006, tesis doctoral inédita, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- Castro Balaguer, R., 2010b. Máquinas de vender: una historia de la gran distribución francesa en España desde la década de los sesenta. *Revista de Historia Industrial* 44, 97–137.
- Caves, R.E., 2007 [1982]. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Cebrián, M., 2001. Las fuentes del crecimiento económico español, 1964–1973. *Revista de Historia Económica* 19, 277–299, n.º extraordinario.
- Cebrián, M., 2005. La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959–1973). *Investigaciones de Historia Económica* 3, 11–42.
- Chenery, H., Srinivasan, T.N. (Eds.), 1989. *Handbook of development economics*. North-Holland Press, Amsterdam.
- Clavera, J., et al., 1978. *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización, (1939–1959)*. Cuadernos para el Diálogo, Madrid.
- Comín, F., 2002. El periodo de entreguerras. En: Comín, F., Hernández, M., Llopis, E. (Eds.), *Historia económica de España. Siglos X-XX*. Crítica, Barcelona, pp. 285–329.
- De la Sierra, F., 1953. La concentración económica en las industrias básicas españolas. Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- Dunning, J.H., 1977. Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach. En: Ohlin, B.G., Hesselborn, P.-O., Wiskman, P.M. (Eds.), *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan, Londres, pp. 395–418.
- Dunning, J.H., 1979. Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 41, 269–295.
- Dunning, J.H., 1993. *Multinational Enterprises and the global economy*. Addison-Wesley, Workingham.
- Dunning, J., Narula, R. (Eds.), 1996. *Foreign direct investment and governments*. Routledge, London.
- Estapé Triay, S., 1998. Estrategia y organización de una filial: el caso de Ford Motor Company, 1920–1954, Documento de trabajo 9807. Fundación Empresa Pública, Madrid.
- Estapé, F., 2000. Sin acuse de recibo. De bolsillo, Barcelona.
- Fanjul, E., 1981. El papel de la ayuda americana en la economía española, 1951–1957. *Información Comercial Española* 577, 159–165.
- Farré, S., Ruckstuhl, J., 2008. Las inversiones suizas en España durante el franquismo. De la Guerra Civil a la convención de doble imposición (1936–1966). En: Tascón, J. (Ed.), *La inversión extranjera en España*. Minerva, Madrid, pp. 141–166.
- Málaga Gallego, M., 1975. Las inversiones de las multinacionales USA y el desarrollo industrial español. *Economía Industrial* 133, 31–45.
- García Delgado, J.L., 1986. Crecimiento industrial y cambio en la política española en el decenio de 1950. *Guía para un análisis*. Hacienda Pública Española 100, 287–296.
- García Ruiz, J.L., Puig, N., 2009. AmCham Spain and the transformation of Spanish business, 1917–2007. En: Bonin, H., de Goey, F. (Eds.), *American Firms in Europe, 1880–1980. Strategy, Identity, Perception and Performance*. Droz, Geneve, pp. 385–409.
- Guillén, M., 2001. *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton University Press, Princeton.
- Guirao, F., 1998. *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945–57*. Challenge and Response. Oxford, Macmillan.
- Hidalgo, A., Molero, J., Penas, G., 2010. Technology and industrialization at the take-off of the Spanish economy: New evidence based on patents. *World Patent Information* 32, 53–61.
- Hillman, A.J., Keim, G.D., Schuler, D., 2004. Corporate Political Activity: A Review and Research Agenda. *Journal of Management* 30, 837–857.
- Jackson, G.L., 2005. *II República, New Deal y Guerra Civil*. En: Delgado, L., Elizalde, M.D. (Dirs.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*. CSIC, Madrid, pp. 113–123.
- Jones, G., 2005. *Multinationals and global capitalism from the nineteenth to the twenty-first century*. Oxford University Press, Oxford.
- Kipping, M., Puig, N., 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, 45–66.
- León Aguinaga, P., 2010. Sospechosos habituales. El cine norteamericano, Estados Unidos y la España franquista, 1939–1960. CSIC, Madrid.
- Little Douglas, J., 1979. Twenty Years of Turmoil: ITT, The State Department, and Spain, 1924–1944. *Business History Review* LIII, 449–472.
- Molero, J., 2007 [1993]. Innovación y cambio tecnológico. En: García D., José L., Myro, R. (Dirs.), *Lecciones de economía española*, Civitas, Madrid.
- Montero Jiménez, J.A., 2011. El despertar de la gran potencia: las relaciones entre España y los Estados Unidos, 1898–1930. Biblioteca Nueva, Madrid.
- Moreno Juste, A., 1998. *Franquismo y construcción europea, 1951–1962*. Tecnos, Madrid.
- Müller, M., 2009. The case of US companies in Switzerland. En: Bonin, H.t, de Goey, F. (Eds.), *American Firms in Europe (1880–1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*. Droz, Genève, pp. 105–128.
- Muñoz, J., 1969. El poder de la banca en España. Zero, Algorta.
- Muñoz, J., Roldán, S., Serrano, Á., 1978. *La internacionalización del capital en España, 1959–1977*. Edicusa, Madrid.
- Nadal, J., 1975. *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814–1913*. Ariel, Barcelona.
- Narula, R., 1996. *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*. Routledge, London.
- Núñez, C.E., 2005. Educación. En: Carreras, A., Tafunell, X. (Coords.), *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Fundación BBVA, Bilbao, pp. 155–243.
- PIRES, L.E., Buesa, M., 2002. Intervención estatal durante el franquismo tardío: la regulación de la inversión industrial en España (1963–1980). *Revista de Historia Industrial* 21, 159–198.
- Portero, F., 1989. Franco aislado la cuestión española (1945–1950). Aguilar, Madrid.
- Powell, C., 2011. El amigo americano. España y Estados Unidos: de la dictadura a la democracia. Galaxia Gutenberg, Madrid.
- Prados de la Escosura, L., 2003. *El progreso económico de España (1850–2000)*. Fundación BBVA, Bilbao.
- Puig, N., 2003. Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Shering y La Seda. Constructores de la química española. Lid, Madrid.
- Puig, N., Álvaro Moya, A., 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, 387–424.
- Puig, N., Castro, R., 2009. Patterns of International Investment in Spain, 1850–2005. *Business History Review* 83, 505–537.
- Puig, N., Álvaro, A., Castro, R., 2008. Introducción histórica. Las empresas multinacionales en España. En: Raichs Ribera, F. (Ed.), *Los número uno en España*. Dobleerre, Barcelona, pp. 19–45.
- Puig, N., Torres, E., 2008. *Banco Urquijo. Un Banco con Historia (1918–2008)*. Turner, Madrid.
- Puig Rojas, E., 1967. Las inversiones americanas en España: análisis global. *Información Comercial Española* 409, 53–60.
- Robinson, H.J., 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, S., García Delgado, J.L., 1974. *La consolidación del capitalismo en España 1914–1920*. Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.

⁴² Un estado de la cuestión en Álvaro (2010), capítulo 2.

- Sáiz, P., 2005. Investigación y desarrollo. En: Carreras, A., Tafunell, X. (Coords.), *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*. Fundación BBVA, Bilbao, pp. 835–71.
- Sáinz Moreno, F., 1965. Historia de las inversiones extranjeras en España (1814–1959). *Boletín de Estudios Económicos* 65, 375–408.
- Sardà Dexeus, J., 1948. Política monetaria y monetaria y las fluctuaciones de la Economía española en el siglo XIX. Instituto de Economía Sancho de Moncada, Madrid.
- Standford Research Institute, 1972. American investments in Spain (comprising a report by Standford Research Institute on The role of American Investments in Spain's Development and an opinion survey by Data S.A.). Cámara de Comercio Americana en España, Barcelona.
- Strandskov, J., Peder, K., 2008. Foreign direct investment into Denmark before 1939: Patterns and Scandinavian contrasts. *Business History* 50, 619–644.
- Tamames, R., 1977. La oligarquía financiera en España. Planeta, Barcelona.
- Tascón, J., 2003. Capital internacional antes de la «internacionalización del capital» en España, 1936–1959. En: Sánchez, G., Tascón, J. (Eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936–1957*. Crítica, Barcelona, pp. 281–306.
- Tascón, J., 2005. La red yanqui desde los años treinta hasta los años del milagro. En: Tascón, J. (Ed.), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*. Lid, Madrid, pp. 137–154.
- Tascón, J., Carreras, A., 2001. Investissements étrangers et intérêts suisses en Espagne (1936–1946). En: Cerrutti, M., Guex, S., Huber, P. (Eds.), *La Suisse et l'Espagne. De la République à Franco (1936–1946)*. Antipodes, Lausanne, pp. 463–481.
- Tedde de Iorca, P., 1974. La banca privada española durante la Restauración (1874–1914). En: Schwartz, P. (Dir.), *La banca española en la Restauración*. Servicios de Estudios del Banco de España, Madrid.
- Tedde de Iorca, P., 1978. Las compañías ferroviarias en España (1855–1935). En: Artola, M. (Dir.), *Los ferrocarriles en España. 1844–1943*. Banco de España, Madrid, pp. 9–354.
- Tena, A., 2005. Sector exterior. En: Carreras, A., Tafunell, X. (Coords.), *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*. Fundación BBVA, Bilbao, pp. 573–643.
- Tortella, T., 2000. Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780–1914). Banco de España, Madrid.
- Tortella, T., 2008. La inversión extranjera a través del Archivo del Banco de España (1916–1966). En: Tascón, J. (Ed.), *La inversión extranjera en España*. Minerva, Madrid, pp. 49–84.
- Tortella, G., 1973. Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles, 1829–1874. Tecnos, Madrid.
- Valdaliso, J.M., López, S., 2007 [2000]. *Historia Económica de la Empresa. Síntesis*, Madrid.
- Vaupel, J., Curhan, J.P., 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, J., 1975. Las inversiones privadas extranjeras en España en el periodo 1960–1970. *Boletín de Estudios Económicos* 30, 911–930.
- Viñas, A., 2003. En las garras del águila. Los pactos con Estados Unidos, de Francisco Franco a Felipe González (1945–1995). Crítica, Barcelona.
- Wilkins, 1970. *The Emergence of Multinational Enterprise*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Young, A.N., 1920. Spanish Finance and Trade, Department of Commerce, Special Agents Series No. 202, Washington DC, Department of Commerce.