

L. GÁLVEZ MUÑOZ *
F. COMÍN COMÍN **

Multinacionales, Atraso Tecnológico y Marco Institucional. Las nacionalizaciones de empresas extranjeras durante la autarquía franquista¹

SUMARIO: 1. Introducción. 2. La evolución de la IDE en España. 3. España en Guerra y España en Autarquía. 3.1. La IDE en España y la financiación de la Guerra Civil. 3.2. La política económica de la autarquía y la creación y consolidación del INI. 4. La expropiación de activos de las empresas extranjeras y la entrada de capital extranjero durante la autarquía franquista: algunos estudios de caso. 4.1. Río Tinto y la CNTE, la paradoja de apoyar a Franco y ser posteriormente expropiadas. 4.2. Las industrias químicas y farmacéuticas alemanas: un viaje de ida y vuelta. 4.3. La desigual suerte del sector eléctrico: La Sevillana y La Canadiense. 4.4. Tecnología nacional y extranjera: el sector del automóvil y el de vehículos industriales. 5. A modo de conclusión: la continuidad de los condicionantes de la dependencia extranjera de la economía española. Referencias bibliográficas

RESUMEN: En este artículo se analiza la continuidad de la IDE en España durante el primer franquismo cuando se probó un modelo económico autárquico que aumentó el riesgo-país para las empresas extranjeras algunas de las cuales fueron nacionalizadas o españolizadas. No obstante, estas nacionalizaciones se enmarcan dentro del contexto del auge de la empresa pública en Europa tras la Segunda Guerra Mundial, por lo que no son consideradas como el principal rasgo distintivo de la evolución de la empresa durante el franquismo. Más bien, se hace hincapié, en las reglas de juego y en el contexto político autoritario que potenciaron la cartelización de muchos sectores económicos y, por tanto, disminuyeron la competencia,

* Universidad Carlos III.

** Universidad de Alcalá.

¹ Quisiéramos agradecer los comentarios de los evaluadores, y los que a versiones previas de este artículo se hicieron en la conferencia celebrada en Odense por *The Society for European Business History* sobre *Multinationals and Dictatorships*, y por parte de Joaquim Cuevas y de Elena Martínez. Todos los errores son de nuestra exclusiva responsabilidad.

L. Gálvez Muñoz y F. Comín Comín

potenciando la arbitrariedad. El análisis histórico permite explicar de forma más compleja el grado de internacionalización de la economía española y su modelo de crecimiento exógeno. En este trabajo se demuestra que hubo continuidad entre la inversión extranjera anterior a la guerra civil y la que comienza en la década de los sesenta, ya que la IDE no desapareció sino que evolucionó hacia formas distintas que la propiedad total de las filiales, sobre todo, a través de la dependencia tecnológica que tenían las empresas españolas de las extranjeras. Por tanto, siguiendo el modelo de la IDP, España habría protagonizado uno de los fenómenos de convergencia más largos en lo relativo a la actividad multinacional, pero también, más satisfactorios pasando de ser un país netamente receptor a crear sus propias multinacionales.

Palabras clave: Nacionalizaciones, Multinacionales, Riesgo-País, Tecnología, Autarquía, Franquismo.

ABSTRACT: This article deals with FDI continuity in Spain during the Early Franco's regime, when an autarkic economic model was proved, increasing the risk-country for foreign firms. Some of them were even nationalized or passed on to private Spanish ownership. These nationalizations are analyzed within the rise of State-owned companies in Europe after WWII. As a matter of fact, they cannot be understood as the main specific figure of the evolution of business during Franco's regime. Other aspects, such as the development cartels within some economic sectors or the increasing arbitrary measures in economic policy decision making which resulted in a decrease in competence as a typical effect of the non-competitive rules of the game within an authoritarian political regime. A historical analysis is needed in order to understand the slow but satisfactory evolution of the IDP in Spain, passing from a net host economy to be a home economy of several multinational enterprises.

Keywords: Nationalisations, Multinationals, Risk-Country, Technology Autarkic regime, Franquism.

1. Introducción

Desde mediados del siglo XIX hasta la actualidad, España ha sido un país receptor de inversión directa extranjera (IDE), aunque no siempre ha atraído inversión con la misma intensidad, y sus ventajas de localización han cambiado con el tiempo. Por una parte, porque han evolucionado la naturaleza y los objetivos de la IDE en el ámbito internacional, centrándose en distintos sectores y transfiriendo una distinta serie de recursos. Y por otra, porque se han transformado las condiciones y necesidades de la economía española, tanto su dotación de recursos naturales y creados, como las características de su mercado y las reglas del juego que lo han regido. No obstante, cabe preguntarse si persistieron a largo plazo los condicionantes de la IDE en España, y qué relación tuvieron con carencias estructurales de la economía española, y el grado de intervención del Estado en la economía.

Este artículo pretende dar respuesta a estas preguntas a través de la inserción del caso español dentro de la evolución histórica de la IDE en el ámbito internacional, y analizando concretamente el período de la historia de España en el que el país fue más reactivo a la inversión extranjera y el Estado más intervencionista: la autarquía franquista (1939-1959). La mayor parte de los estudios se han concentrado en los períodos en los que la IDE ha sido notable como los decenios anteriores a 1914, los años del desarrollismo, y a partir de los años ochenta, sobre todo, a raíz de la entrada de España en la Unión Europea². La

² Para el período previo a 1914, véase T. Tortella (2000), y López-Morell (2002). Para los años del desarrollismo véase Gallego (1975), Muñoz et al. (1978), Valera y Rodríguez de Pablo (1974)

autarquía franquista fue la etapa de mayor hostilidad a la empresa extranjera, cuando se nacionalizaron y/o españolizaron filiales de multinacionales. Además, esta época coincidió, con el esplendor de la empresa pública en Europa tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial³. Cabría preguntarse, qué fue distinto en España, hasta qué punto la dictadura condicionó el proceso de nacionalizaciones de los años cuarenta y cincuenta. El estudio de la distinta suerte que corrieron las multinacionales presentes en España durante la autarquía franquista es importante para determinar si hubo continuidad en los condicionantes de la IDE en España, y hasta qué punto el riesgo político y económico existente en el país fue común a todas las inversiones o algunas aprovecharon un marco institucional con reglas del juego poco claras y supieron sobrevivir mejor, adaptándose a las nuevas condiciones. De hecho, el análisis de casos concretos que se realiza en este artículo, muestra que la inversión extranjera tiene que entenderse no sólo atendiendo al comportamiento de las condiciones macroeconómicas de un país determinado, sino siguiendo, en gran medida, explicaciones sectoriales e intra empresariales y por lo tanto, microeconómicas. Como se demuestra en este trabajo, la realidad española para la IDE durante la autarquía de los años cuarenta y cincuenta era distinta de lo que la legalidad sugería dado el alto grado de arbitrariedad existente en un régimen dictatorial que había sido fruto de una guerra civil donde los vencedores tenían que pagar favores a quienes les habían apoyado, al tiempo que afianzaron un régimen político que no se derivaba de la soberanía popular. Durante la España autárquica, pese al lenguaje y el aislacionismo económico, las empresas extranjeras no dejaron de estar presentes en el país debido a la dependencia tecnológica que tenía la economía española, que ya había optado y siguió optando por el *qué inventen ellos*⁴. Esta continuidad junto con el peso de las empre-

y Donges (1976) y para los años ochenta en adelante, véase Requeijo (1989), Torres (1989), Bajo y Sosvilla (1991), Barrios et al. (2002). Una excepción en cuanto a la cronología es el estudio de Tascón (2001) sobre los intereses norteamericanos en España durante la Guerra Civil y la posguerra, y los análisis sectoriales de Puig (2000, 2003) y Álvaro (2002). Y sobre la influencia americana en la España de Franco véase Barciela (2000) y Calvo (2001).

³ El término nacionalización aparece con las revoluciones liberal-burguesas para denominar la expropiación de tierras, edificios u otros bienes expropiados a los antirrevolucionarios. Esos bienes pasaban a ser propiedad de la nación de ahí el término nacionalización. Y nacionalización también fue el término usado tras la Segunda Guerra Mundial para denominar la transferencia de acciones de propiedad privada a propiedad estatal, posiblemente para eludir el término estatización que tenía connotaciones soviéticas. En el caso español, la palabra nacionalización también ha tenido otro significado. Por ejemplo, durante la Primera Guerra Mundial, la adquisición por españoles de acciones en manos extranjeras también se denominaba nacionalización. Y después de la Guerra Civil, una vez más, la transferencia de la propiedad de las empresas de manos extranjeras a manos de nacionales se llamó nacionalización, pero a no ser que esas empresas no pasaran a manos públicas no vamos a utilizar la palabra nacionalización porque nunca fueron oficialmente empresas nacionales, simplemente compañías de capital español, por tanto, la palabra nacionalización o españolización serán usadas en ese caso.

⁴ Sobre la dependencia tecnológica de las empresas españolas véase el libro que precisamente con el título de *Qué inventen ellos*, editaron López y Valdaliso (1997). Igualmente, véase los estudios más recientes de Cebrián (2002). Kipping y Puig argumentan en su artículo publicado en este volumen que la dependencia tecnológica exterior de las empresas españolas ha hecho

sas e instituciones norteamericanas, así como los círculos empresariales proamericanos y el propio gobierno franquista, van a explicar en gran medida el desembarco del capital extranjero a partir de los años sesenta. La autarquía sirvió para resaltar, las carencias de la economía española y la elección de un modelo de desarrollo económico exógeno basado en la internacionalización del capital.

El modelo desarrollado por John Dunning sobre los condicionantes de la IDE, explica que una empresa realizará una inversión directa extranjera cuando tenga ventajas competitivas derivadas de la propiedad (*O-ownership*)⁵, si existen ventajas de localización en la economía de acogida (*L-localisation*), y, finalmente, si le conviene, siguiendo la teoría de los costes de transacción, internalizar sus operaciones en un país extranjero en vez de acudir al mercado (*I-internationalisation*); es decir, si tiene ventajas en su OLI⁶. Antes de realizar una inversión en un país extranjero las empresas evalúan el riesgo que la operación conlleva. El riesgo-país puede definirse como el efecto que en la actividad de las empresas multinacionales en una economía receptora pueden tener la situación política, social, legal o cultural. Esta definición está, por otra parte, ligada al valor de los activos tangibles e intangibles de una determinada empresa, y es necesario en todo caso, distinguir entre macro-riesgo y micro-riesgo. El primero sería el que afectaría a todas las inversiones en general, y el segundo, el que afectaría a cada inversión en particular (Durán, 2001:429). Riesgo, derivado de la incertidumbre, es una palabra que denota futuros eventos a los cuales, los que toman las decisiones, pueden unir la posibilidad de que suceda, como por ejemplo, el considerar que puede estallar una guerra civil. Si no se prevén las situaciones pueden bien evitarlas o bien adaptarse a ellas antes y mejor que otros. Este proceso de adaptación puede ser tan importante como la capacidad de previsión. Antes se identificaba riesgo político con eventos poco deseados, pero ahora se considera como algo más amplio y no tiene una connotación negativa automática ya que muchas veces

y sigue haciendo de España un país especialmente poroso a las ideas y a las técnicas de sus principales socios comerciales, que son los países más creativos.

⁵ Las ventajas competitivas de las compañías extranjeras frente a sus rivales locales pueden ser acceso a superior tecnología, conocimiento o saber hacer, en parte derivada por mayores grados de inversión en I+D o en los productos a través de una mayor diferenciación entre productos y el desarrollo de marcas internacionales, de la superioridad organizativa, de marketing o de contabilidad, o acceso a capital más barato. El tamaño de la empresa también puede ser una fuente de ventajas competitivas a través de su poder de mercado derivado de la consecución de economías de escala. La experiencia previa de una actividad en el país de origen o el propio carácter multinacional de muchas empresas también puede ser una ventaja en sí misma al dar, por ejemplo, más flexibilidad. Sin embargo, estas ventajas competitivas de las empresas no explican por sí solas la IDE, sólo explican por qué pueden ser capaces de operar en mercados extranjeros.

⁶ Dunning (1993) incorpora en su «paradigma ecléctico», OLI, muchas variables que no son económicas como las influencias políticas, legales o culturales que pueden tener una influencia decisiva sobre la competencia de las empresas o sus ventajas de localización o internalización. La necesidad de ventajas competitivas específicas de cada empresa contenidas en el paradigma ecléctico de Dunning ha tenido muchas críticas por parte de los institucionalistas y de los teóricos de los costes de transacción (Casson, 1987:32-6).

las situaciones de riesgo pueden crear nuevas oportunidades estratégicas para que las empresas desarrollen sus operaciones. La literatura en desinversiones forzadas y riesgo político está cronológicamente concentrada a partir de los años sesenta a raíz de los procesos de descolonización (Kennedy, 1993). Pero el riesgo-país, como la IDE, es anterior a los años sesenta, como muestra el ejemplo español durante la guerra civil y el régimen autoritario de Franco que buscaba la autarquía económica. De hecho, un análisis histórico como el que aquí se desarrolla, puede enriquecer enormemente la literatura sobre riesgo-país.

A esta introducción le siguen otras cuatro partes. En la segunda, se ubica el caso español dentro de la evolución internacional de la IDE, resultando ser un caso bastante representativo de los cambios que ha sufrido la IDE desde finales del siglo XIX hasta la actualidad, y de cómo la IDE afecta al cambio estructural de las economías receptoras y emisoras. En la tercera parte se profundiza en la distinta suerte que corrieron las multinacionales afincadas en España tras el advenimiento del régimen franquista y de un modelo económico autárquico. Se presta especial atención a la financiación de la guerra y la importancia de las alianzas políticas para entender la IDE; a la formación del INI, un holding de empresas públicas, como elemento central de la política de la autarquía franquista; y al impacto que sobre las multinacionales, tuvo una coyuntura económica depresiva y autárquica. En la cuarta parte, se analizan algunos casos particulares de empresas multinacionales que fueron españolizadas y/o nacionalizadas por el régimen de Franco. Y en la quinta parte se demuestra que hubo continuidad en los condicionantes de la IDE, insistiendo especialmente en las carencias estructurales de la economía española, sobre todo, el atraso tecnológico y la falta de redes de comercialización internacionales de las empresas españolas, y un marco institucional donde las reglas del juego potenciaban la falta de competencia y la arbitrariedad.

2. La evolución de la IDE en España

La IDE no es un fenómeno contemporáneo. Apareció en el siglo XIX y tuvo una época de esplendor en el medio siglo previo a la Primera Guerra Mundial, cuando el porcentaje de la IDE sobre el PIB mundial era similar al de la actualidad⁷. Este período, ha sido denominado como la primera globalización de la economía internacional (Williamson y O'Rourke, 1998) o un

⁷ En 1914, la IDE suponía un 9% sobre el PIB mundial (Jones, 1996: 46). Esta cifra descendió tras la Primera Guerra Mundial, y comenzó una tímida recuperación tras la Segunda Guerra Mundial. Así en los años sesenta, el porcentaje era del 4,5% (United Nations, 1994:130). Para encontrar porcentajes similares a los de 1914 habrá que esperar a los años ochenta, con las medidas liberalizadoras que siguieron a las crisis económicas de los años setenta. En el último informe sobre compañías multinacionales y competitividad en la exportación de la UNCTAD, publicado en 2002, la IDE supondría en la actualidad el 10% del PIB mundial, además de un tercio de las exportaciones mundiales (UNCTAD, 2002:1).

mundo sin fronteras (Jones, 1996). El marco legal, el imperialismo, la existencia de un sistema monetario internacional —el patrón oro—, y las condiciones económicas minimizaron los riesgos relativos a invertir en un país extranjero. En principio, la IDE se concentró en el sector primario y geográficamente en los países del tercer mundo, como consecuencia del incremento de la demanda de materias primas que la industrialización europea y norteamericana había provocado. Habría que esperar a los años cincuenta para que se invirtiera esta tendencia, y el sector manufacturero y los países desarrollados comenzasen a ser los destinatarios de la IDE. Aunque España no era una colonia del tercer mundo, el atraso relativo español con sus vecinos europeos, hizo que el capital internacional invirtiera fuertemente en España, a pesar de que este país abandonó el patrón oro en 1883, aumentando el riesgo de las inversiones. La falta de capital y de tecnología para llevar a cabo algunos proyectos como la construcción del ferrocarril, y el déficit crónico de los gobiernos españoles, provocó que en la segunda mitad del siglo XIX se desarrollase en España, una legislación favorable a la llegada de capital extranjero⁸.

El capitalismo español anterior a la Primera Guerra Mundial era un negocio privado y en algunos sectores un negocio extranjero. La IDE que llegó a España fue fundamental para la modernización económica del país, aunque no produjo todas las externalidades positivas que se podrían haber dado si la legislación hubiera sido distinta, la inversión en capital humano y en tecnología hubiera sido mayor, y el Estado hubiera buscado otra solución para disminuir sus déficits fiscales. Aunque no hay consenso sobre su impacto, lo que parece claro, es que la inversión extranjera fue fundamental en el desarrollo de ciertos sectores como los transportes, la minería, la banca, o los servicios públicos⁹. De hecho, si observamos la Tabla 1, veremos que fue exactamente en esos sectores en los que se concentró la inversión en España con anterioridad a 1914. Sin embargo, la situación cambió a partir de la Primera Guerra Mundial, donde España permaneció neutral, lo que le valió para acumular capital. Esta acumulación de capital sirvió por ejemplo, para que españoles comprasen acciones de las compañías ferroviarias antes en manos extranjeras¹⁰. Esto explica quizá porqué existe bastante consenso a la hora de deter-

⁸ La Ley del Ferrocarril es de 1855, la bancaria de 1856, y la de minas, que iniciaba el *boom* minero en España, de 1868. Los extranjeros controlaron las explotaciones mineras a través de varias formas contractuales. Almadén, por ejemplo, continuó siendo una mina de propiedad pública, pero el monopolio del comercio de mercurio fue concedido a los Rothschild. El gobierno español pidió prestado dinero a los Rothschild, quienes recibieron a cambio altos intereses por el préstamo y el monopolio de la venta del mercurio que se extraía de las minas de Almadén en el mercado londinense del mercurio. Mientras que Río Tinto pasó en 1873 a manos de una compañía británica del mismo nombre. El déficit de los gobiernos, la financiación de una hacienda en quiebra, estuvo detrás de estas medidas.

⁹ Sobre la polémica del impacto de la inversión extranjera véase T. Tortella (2000) y López Morell (2002).

¹⁰ Sobre las compañías ferroviarias véase Vidal (1995), Comín, Martín-Aceña, Muñoz y Vidal (1998), y Ortuñez y Vidal (1999).

minar que la inversión extranjera decreció a partir de la Primera Guerra Mundial, sobre todo como consecuencia de la vía nacionalista adoptada por la economía española¹¹. No obstante, ni desapareció la inversión extranjera, ni España fue una excepción a lo que estaba ocurriendo con la IDE internacionalmente.

TABLA 1.—Distribución por sectores de inversiones extranjeras en España entre 1780 y 1914

Sector	Número de inversiones	% sobre el total	Capital (millones Pts)	% sobre el total
Banca y finanzas	101	18.26	523.72	29.8
Minería y proyectos	85	15.37	293.65	16.8
Comercio general	71	12.84	5.04	0.9
Transportes	50	9.04	596.70	34.0
Servicios Públicos	44	7.96	158.71	9.1
Sector inmobiliario	23	4.16	0.36	0
Alimentación, bebidas y tabaco	21	3.80	26.16	1.5
Química, farmacia y fertilizantes	21	3.80	44.37	2.5
Obras públicas, construcción y material de construcción	18	3.25	27.66	1.6
Textil	15	2.71	9.62	0.5
Seguros	13	2.35	-	0
Maquinaria	12	2.17	4.38	0.2
Corcho, madera, papel y cuero	11	2.00	9.98	0.5
Automoción y accesorios	9	1.63	1.47	0.1
Cristal y cerámica	7	1.27	5.42	0.3
Hierro, acero y productos derivados	6	1.08	6.60	0.4
Comunicaciones, telégrafo y teléfono	6	1.08	8.60	0.5
Petróleo	4	0.72	3.20	0.2
Fabricación de jabones	3	0.54	0.01	0
Construcción de buques	2	0.36	11.00	0.6
Otros	17	3.07	9.77	0.5
Sin sector	14	2.53	-	0
Total	553	100	1746.43	100

Fuente: Guía de las Inversiones Extranjeras en España 1780-1914 (T. Tortella, 2000)

¹¹ La vía castiza del modelo de crecimiento económico español es un término acuñado por Fuentes Quintana. Los rasgos principales de este modelo castizo serían la protección del mercado interno; la falta de una política económica garante de la estabilidad de los precios y del tipo de cambio; la regulación discrecional de la actividad económica, con dominio del intervencionismo en los mercados y en las decisiones de los agentes económicos, alejándolos de la liberalización y la competencia, lo que limitó la asunción de riesgos y la presencia de un espíritu de innovación y cambio entre los empresarios; y un sector público atrasado (Fuentes Quintana 1995: 51-53). Otras posibles interpretaciones serían las que recoge Valdaliso (2002:23-4) como el «capitalismo de amiguetes» que han utilizado Krugman (2000) y otros autores para los países asiáticos y que ahora se está empleando para Estados Unidos, o la de «capitalismo político» que ha usado Amatori (1997) para el caso italiano.

En el panorama internacional, el nacionalismo económico fue en aumento tras la guerra, se subieron los aranceles y las inversiones comenzaron a verse de forma más peligrosa tras las expropiaciones que sufrieron por ejemplo las empresas alemanas durante la guerra (Jones, 1996). Pero, el *international business*, siguió desarrollándose, sólo que bajo otras formas como los cárteles internacionales, que suponían opciones más seguras que la inversión directa. No sólo se transformaron las formas de la IDE, sino que también lo hicieron los sectores en los que ésta se concentró. Históricamente, la IDE ha estado expuesta a cambios sectoriales, la pérdida de competitividad de un sector puede implicar la ganancia en otro que precise de una dotación distinta de recursos creados. El aprendizaje organizativo y tecnológico y el consecuente incremento del coste de los factores productivos subyacen en el proceso de sustitución sectorial, dado que la inversión directa constituye un agente determinante de la difusión de conocimiento, si bien, no el único. Los cambios sectoriales serían consecuentes con el modelo de la senda de inversión extranjera (Investment Development Path —IDP—) desarrollado por Dunning (1993), Narula (1996) y Dunning y Narula (1996)¹². Los procesos de transformación estructural pueden ser percibidos como una secuencia de etapas, cada una de las cuales lleva implícito un tipo de sector que lidera el proceso de acumulación y transformación, lo cual dota al desarrollo económico de una dimensión mesoeconómica (Durán, 2001: 147)¹³. En España, se optó por las multinacionales en sectores típicos de la segunda revolución industrial en los que no había tecnología autóctona, ni tampoco era fácilmente transferible como fue el caso de la telefonía o el sector químico. La importancia de conocer en que sectores se concentra la IDE radica en que la transmisión de conocimientos no es la misma en todos los sectores y por tanto, tampoco el ritmo de IDP, ni el cambio estructural.

En España, además, este viraje nacionalista coincidió con la llegada al poder del dictador Primo de Rivera en 1923, tras un golpe de estado. Este nuevo gobierno fue apoyado por muchos empresarios que vieron en la nueva situación una esperanza para alcanzar la paz social en el sector industrial tan castigado por el movimiento obrero. De hecho, el nuevo régimen levantó expectativas de control sobre la lucha obrera que tanto afectaba al desempeño de industrias nacionales y extranjeras y que llegó en gran medida a condicionar sus métodos de gestión y estrategias de producción¹⁴. Además de favorecer

¹² Siguiendo el ciclo de desarrollo de la IDE, los países experimentan cambios estructurales ante el crecimiento; la estructura y el nivel de desarrollo de un país están relacionados con el tipo de IDE que emiten y reciben, y por tanto, existe una interacción dinámica entre la estructura económica de un país y la IDE recibida y emitida. La aplicación más satisfactoria del IDP al caso español es la de Úbeda (1999).

¹³ El desarrollo económico puede ser abordado como un proceso de acumulación y de generación de activos creados (Narula, 1996; Dunning y Narula, 1996). Desde esta perspectiva el ciclo de desarrollo de la inversión (IDP) describe esencialmente la posición neta de los flujos de conocimiento de una economía, es decir, debe ser interpretado como una curva de aprendizaje por la cual las economías discurren en su proceso de desarrollo.

¹⁴ Véase Gálvez (2001) sobre el papel jugado por el factor trabajo en de los métodos de ges-

a las empresas nacionales y extranjeras en la gestión de su fuerza de trabajo, el nuevo gobierno, no supuso ningún peligro para la propiedad extranjera en el tejido empresarial español, si exceptuamos la expropiación de las acciones de las compañías petroleras extranjeras (Shell, Standard Oil y Petróleos Porto Pi) y la creación de CAMPSA, un monopolio estatal en el sector¹⁵. Por su importancia fiscal, como también era el caso del tabaco, el capital fue principalmente privado pero nacional¹⁶. De hecho, en esos años se creó otro monopolio estatal, el de la telefonía, cuya gestión recayó en 1924 en una compañía extranjera, la ITT, a través de la Compañía Telefónica Nacional de España —CTNE—¹⁷. La palabra «nacional» en el nombre de la compañía fue una paradoja que más tarde sería recordada por el gobierno de la República (1931-1936). La compañía era internacional con respecto a su propiedad y control, pero nacional en el nombre como fruto de una política nacionalista propagandística dentro de un régimen dictatorial.

De hecho, fue al final de la dictadura cuando se puede datar el primer intento de expropiación importante de las filiales de las empresas extranjeras que operaban en España. Durante el gobierno de la república y en el marco de un régimen parlamentario, se cuestionó —como se cuestionaron la mayor parte de las medidas adoptadas en el régimen anterior—, la concesión del monopolio de teléfonos a la CTNE por el gobierno de Primo de Rivera, por tanto, durante un gobierno sin control parlamentario. En 1931, la CTNE fue acusada de no ser más que un monopolio extranjero y en octubre de 1931 el Parlamento incluyó un artículo en el borrador de la Constitución española permi-

tión y las estrategias de producción de las empresas en España. Para un análisis comparativo con otros países, Guillén (1994).

¹⁵ Sobre CAMPSA, véase Tortella et al. (2003). Otra excepción pero de mucha menor significación fue la acusación que recayó sobre Río Tinto en 1928 cuando fue acusada por una comisión especial del gobierno de evadir el pago de aranceles, determinándose una deuda de 456.000 libras esterlinas. Tras diversas reuniones entre los responsables de la empresa y los representantes de gobierno, la deuda se redujo a 33.000 libras (Harvey 1981, p.257).

¹⁶ Cuando el monopolio de petróleo español finalizó en 1992, Shell intentó recuperar sus antiguas acciones, aludiendo que las razones por las que se le habían expropiado, la formación de un monopolio estatal, habían desaparecido. El resultado de esa demanda fue un acuerdo entre Shell y la compañía española Repsol, por el que la Shell recibió el 10% de la Corporación Logística de Hidrocarburos (CLH) antiguo monopolio de CAMPSA y algunas estaciones de servicio, y Repsol recibió el compromiso de Shell sobre la venta de estaciones de servicio en los países de la Unión Europea, especialmente en Holanda (Durán, 2001:460).

¹⁷ A finales de 1923, la norteamericana ITT, la sueca Ericsson y la alemana Siemens & Halske habían expresado al gobierno español su interés por obtener la concesión del monopolio de la telefonía en España. En mayo de 1924 el gobierno español creó una comisión encargada de estudiar todos los proyectos presentados para la modernización de la red telefónica española que concluyó con la creación del monopolio. La imposición de la opción de ITT tuvo que ver con la mayor confianza demostrada por esta empresa con relación a su tecnología y en su saber negociar las compensaciones que les dieron a los funcionarios españoles a cambio de una decisión favorable a ITT. Además, en el verano de 1924, ITT contó con el inestimable apoyo del gobierno de los Estados Unidos (Little, 1979:451). No obstante, sería interesante añadir que en el Decreto y las bases de concesión del monopolio de teléfonos, la creación de la CTNE se justificaba entre otras cosas en los siguientes términos: «siendo además este proyecto presentado por una Sociedad española y dirigida por nacionales». (Decreto y Bases de concesión del monopolio de teléfonos. Archivo Telefónica).

tiendo la expropiación de ciertos servicios públicos sin compensación. El siguiente paso fue la creación de una comisión para estudiar el caso del teléfono cuyos resultados fueron publicados en diciembre de ese mismo año: la oferta de la ITT se había realizado con la complicidad del Gobierno; el contrato con la CTNE violaba los estatutos que requerían la propiedad pública de todas las líneas de teléfono interurbanas; la expansión de la empresa había significado un incremento de los costes para los consumidores españoles, y además se oponían en principio al control extranjero del sector de la telefonía en España. Fue la llamada de la ITT al gobierno americano y la intervención del mismo, amenazando al gobierno español de que la cancelación de la concesión de la telefonía a la ITT sería interpretada como un símbolo de inseguridad para las inversiones norteamericanas en España, lo que salvó la concesión (Little, 1979:455-6). Es un rasgo común en países que presentan un algo grado de riesgo-país que el nuevo gobierno no respete los acuerdos hechos por el anterior gobierno (Miller, 1992). Este capítulo coincide con dos aspectos que han sido señalados en la reciente literatura de los análisis de riesgo-país. Por un lado, que es la dependencia extranjera la variable principal que subyace a los intentos de expropiación, más que la legitimidad del gobierno local. Por otro lado, la diplomacia norteamericana, la «diplomacia del dólar», ha sido esencial en modelar la IDE norteamericana en el mundo. Leyes como la *Helms-Burton*, son ejemplos recientes de la intervención norteamericana en terceros países por encima del derecho internacional (Durán, 2001). Este episodio da cuenta de hasta que punto España todavía seguía formando parte de la periferia en el mapa de la IDE.

Durante los años del gobierno de la República, los empresarios ya fueran nacionales o extranjeros vivieron y provocaron una inestabilidad laboral y fuertes conflictos sindicales, que afectaron especialmente a grandes empresas con muchos empleados, y por tanto, también muchas multinacionales como eran los casos de Río Tinto o la CTNE. De hecho, el papel de las multinacionales con intereses económicos en España en relación con el reconocimiento internacional del régimen de Franco no debe ser desdeñado. Esto explica por qué muchos ejecutivos de estas empresas se pusieron del lado de Franco desde el comienzo de la guerra y algunos de la ITT, incluso, propusieron que se reconociera al gobierno de Franco antes de que lo hiciera el gobierno norteamericano (Little, 1979: 470). Irónicamente, las simpatías que mostraron los ejecutivos de la ITT con respecto a Franco, no evitaron la expropiación de su compañía por parte del régimen franquista. En este caso, el micro-riesgo relativo al sector en el que la ITT operaba, es la clave. La consideración de la telefonía como un servicio público respaldaba su nacionalización y, a la postre, también su naturalización al encontrarse en manos extranjeras. Río Tinto, por su parte, fue una pieza esencial para entender el establecimiento de una representación británica en el gobierno de Franco ya en 1937, y en el reconocimiento de Franco como el jefe legítimo del gobierno de España el 27 de febrero de 1939, antes, por tanto, del final de guerra. Como se desprende de la Tabla 2, la IDE británica en España antes de la guerra suponía entre el 40 y el 50% de toda la IDE en el país, y que un 60% de la misma se concentraba en el sector de la minería y la metalurgia. Los recursos naturales, las infraestructuras y las

telecomunicaciones han sido considerados sectores estratégicos, sufriendo las consecuentes expropiaciones en numerosos países.

Se puede concluir este apartado diciendo que el tejido empresarial español previo a la guerra civil estaba altamente internacionalizado, y que las principales multinacionales ya operaban en España con anterioridad a 1936. Las cantidades y los porcentajes de las inversiones de las multinacionales en España en 1936 se recogen en la Tabla 2 siguiendo los datos de Tascón (2001), quién ha calculado que la inversión total extranjera ascendía a 4.117 millones de pts (nominales). Esta cantidad debe considerarse como un mínimo ya que la cantidad total debió ser superior, aunque este autor no haga diferencia alguna entre IDE e inversión en cartera. Esto explica por qué la inversión que predominaba era la francesa —ya que los franceses poseían muchas acciones en las compañías ferroviarias—, porque en IDE eran los británicos los que ocupaban el primer lugar. Esto sería consistente con lo que estaba pasando internacionalmente, cuando Gran Bretaña, mantuvo su liderazgo como primer inversor directo extranjero hasta que fue sustituido por Estados Unidos una vez finalizó la Segunda Guerra Mundial. Según Tascón (2001), en España, desde el momento que la victoria de Franco se vio clara, la inversión norteamericana aumentó doblándose entre 1936 y 1938, mientras que las inversiones de la mayor parte de los países europeos decrecieron, y los británicos se mantuvieron estables.

Tabla 2.—Estimación de la inversión extranjera en España, 1936

Nacionalidad	Millones Pts	% sobre el total de los 7 inversores	Ranking
Francia	2.220,00	54	1
Gran Bretaña	664,29	16	2
EE.UU.	515,00	12	3
Bélgica	440,00	11	4
Suiza	166,00	4	5
Alemania	125,00	3	6
Italia	7,00	0,2	7

Fuente: Tascón (2001:15)

3. España en Guerra y España en Autarquía

El nacionalismo económico continuó durante todo el período de entreguerras y por supuesto, durante la propia Segunda Guerra Mundial. El escenario de la economía mundial cambió una vez finalizado el conflicto, comenzando un período de cooperación internacional, aunque fue, a su vez, acompañado de la nacionalización de las empresas de muchos sectores económicos en la mayor parte de los países europeos. Sectores como el de la telefonía o el eléctrico, pasaron a explotarse a través de empresas públicas, apareciendo lo que

se ha conocido como los *national champions* que estaban respaldados por rentas monopolistas en sus respectivos mercados interiores. De hecho, el auge de la empresa pública en Europa es uno de los tres aspectos a tener en cuenta a la hora de explicar los cambios en la naturaleza de la IDE tras la Segunda Guerra Mundial. Los otros dos son, los procesos de descolonización y el cambio de liderazgo en la IDE de Gran Bretaña a Estados Unidos. La descolonización tuvo como resultado un vuelco en la dirección tanto sectorial como geográfica de la IDE, que pasó a concentrarse en los países desarrollados y en el sector secundario, por tanto, una inversión más encaminada a la búsqueda de mercados que a la búsqueda de recursos. El traspaso del liderazgo de Gran Bretaña a Estados Unidos, está muy relacionado con el cambio sectorial expuesto anteriormente, ya que las compañías norteamericanas del sector manufacturero tenían unas ventajas competitivas muy importantes con respecto a sus competidoras que hacía rentable la opción de la IDE, sobre todo en los mercados emergentes como eran los europeos del Plan Marshall y del milagro económico. De hecho, no puede entenderse la IDE en los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial sin hacer mención a la política económica internacional estadounidense de adoctrinamiento económico y de alianzas político-militares. Instituciones norteamericanas como la Fundación Ford, las instituciones de los gobiernos occidentales puestas en marcha bajo auspicios estadounidenses como las comisiones de productividad que más tarde serían el embrión de la OCDE, los grupos empresariales y de educación y formación proamericanos, las consultoras y las multinacionales fueron los vehículos principales de la Americanización de Europa¹⁸.

En la España de los años cuarenta confluyeron un ambiente internacional que aceptaba como económicamente racional, la nacionalización de muchos sectores —dentro de la implementación de las políticas keynesianas y la aceptación de que se trataba de corregir fallos en el mercado—, con el triunfo de un régimen político autoritario, que imitaba la política autárquica de la Italia Musoliniana, y en menor medida, de la Alemania Nazi. De hecho, España como otros países de la Europa occidental vivió un traspaso importante de propiedad de manos privadas a manos públicas en importantes sectores económicos. La regulación y la propiedad estatal aumentaron. El hecho de que la IDE fuera relativamente alta en el caso español con anterioridad a la guerra civil no tenía por qué implicar que los cambios en la propiedad empresarial afectaran directamente a las empresas extranjeras, siempre que no estuvieran concentradas en aquellos sectores que estaban nacionalizándose bajo la lógica del servicio público, o que se relacionasen con la soberanía nacional.

No obstante, hay importantes divergencias en el caso español frente al europeo, con relación tanto a los sectores que fueron expropiados, como a los que no lo fueron. En el primer caso, dada la importante participación de las

¹⁸ Sobre la Americanización hay una reciente y creciente literatura. Véase entre otros Kipping y Bjarvar (1998) y Barjot (2002).

empresas extranjeras en el sector de los recursos naturales —una excepción en Europa—, el comportamiento de Franco fue similar al de los países subdesarrollados, donde se concentraba la mayor parte de la IDE en el sector primario, a través del derecho de la soberanía nacional sobre los recursos naturales de un determinado país¹⁹. El gobierno español nacionalizó —y rápidamente privatizó, con capital español— la mayor empresa minera del país, Río Tinto, en 1954 que era de propiedad británica²⁰. Contrariamente, importantes sectores económicos como el eléctrico, no se nacionalizaron en España como sí ocurrió en otros países. ¿Hasta qué punto esto tuvo que ver con la estructura de propiedad y los propietarios de las empresas? ¿Habría que considerar la españolización de las compañías extranjeras exclusivamente como una consecuencia del régimen autoritario y autárquico que impuso Franco en España tras su victoria en la guerra civil?

Hubo diferencias importantes que fueron independientes de la titularidad de las empresas. En Europa occidental, la mayor intervención del Estado en la economía y el mundo empresarial que se produjo a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial fue acompañada de un crecimiento económico y un aumento de productividad industrial. Mientras que en estos países que se regían por un sistema democrático se perseguía una racionalidad económica, en España, bajo un sistema dictatorial, se perseguía una industrialización autárquica (Catalán 1995). Y además, frente al modelo norteamericano de uso intensivo en tecnología y aumento de la productividad del trabajo para que los trabajadores pudieran consumir más y aumentar la demanda, el crecimiento español se basó en el uso de mano de obra barata. Por su parte, Comín (1996) ha señalado que las diferencias de la política económica de Franco frente a Europa fueron: 1) el cierre exterior frente a la apertura europea y la colaboración internacional, 2) la intervención del mercado interior frente a la liberalización europea y, 3) la no adopción de una política fiscal keynesiana en España. Esto obviamente afectó a las posibilidades individuales de las empresas para desarrollar su actividad en otros países europeos y en España.

¹⁹ El punto de partida de la proclamación de la soberanía nacional —sin contar con las expropiaciones que siguieron al triunfo de la revolución bolchevique en Rusia— sobre los recursos naturales lo puso México en 1938 con la nacionalización de sus yacimientos de petróleo. Esta tendencia se incrementó y aceleró principalmente tras la Segunda Guerra Mundial y el inicio de los procesos de descolonización. Véase Kobrin (1984) y Kennedy (1992) para un análisis de la expropiación de la propiedad extranjera a partir de los años sesenta.

²⁰ En 1936, año de la eclosión de la guerra civil, España era desde hacía muchos años el mayor productor de piritas del mundo y Alemania, el principal consumidor, mientras que el comercio estaba dominado por la compañía británica Río Tinto y otras de la misma nacionalidad, lo que convertía a esta mina en un objetivo estratégico dentro del ambiente prebélico de finales de los años treinta. De hecho, la mayor disrupción causada por la guerra civil española en el comercio de piritas fue la creación por parte del gobierno alemán aliado de Franco, de unas compañías comerciales —HISMA-ROWAK— cuyo fin era el de asegurar como pago a la ayuda militar que los alemanes daban a Franco, el suministro de piritas para Alemania. Esto explica por qué el gobierno británico intentó muy activamente defender los intereses de la compañía británica en España, al tiempo que intensificó los lazos de unión con la España franquista en cuyo suelo se encontraban las minas. Para Harvey (1981: 271) Río Tinto promocionó y alentó este encuentro.

El hecho de que España tuviera algunos de los sectores que se nacionalizaron en toda Europa, como el caso de la telefonía, en manos extranjeras, hizo que aumentara el macro-riesgo para las empresas multinacionales que operaban en España²¹. Aunque, en realidad, en este país, el macro-riesgo aumentó principalmente por la inestabilidad y la depresión económica de un país gobernado por una dictadura que subordinó la racionalidad económica a la supervivencia política y a la arbitrariedad de las decisiones de política económica del régimen. Sin embargo, un análisis detallado de los procesos de nacionalización de empresas extranjeras y de su adjudicación a nuevos dueños ya fuera el estado o empresarios locales, muestra la gran responsabilidad que tuvo el micro-riesgo en la suerte que corrieron las filiales españolas de las compañías multinacionales, bien porque actuaban en sectores especialmente sensibles o estratégicos, o bien, porque algunas multinacionales no tuvieron suficiente poder de negociación o desarrollaron una estrategia errónea. También hay que tener en cuenta los aspectos relacionados con la nacionalidad de la empresa matriz, las relaciones políticas con el gobierno español, o las políticas de búsqueda de rentas de los empresarios y grupos de poder nacionales, sobre todo los grandes bancos que se convirtieron en intermediarios privilegiados entre las multinacionales y el gobierno. El caso español de la autarquía muestra cómo la evaluación del riesgo-país debe ser un proceso continuo y la necesidad de establecer una aproximación flexible con respecto a su posición en los mercados extranjeros.

El estudio de la IDE en España tras la guerra civil Española (1936-39) no ha concentrado hasta muy recientemente la atención de los historiadores económicos y de la empresa. Lo que quizá se explique porque el contexto legal y político autárquico del primer franquismo no era en absoluto favorable al mantenimiento de empresas extranjeras. No obstante, estudios recientes están demostrando que la actividad de las multinacionales no cesó en España durante estos años (Tascón, 2001; Álvaro, 2002; Puig 2003), y que tampoco se anuló la empresa privada frente al patrocinio de la empresa pública (Comín, 2001; Martínez, 2002). Esto nos obliga a preguntarnos si el marco legal autárquico revela una situación de riesgo-país mayor de la que realmente hubo, y a distinguir entre dos Españas en relación con la IDE, una oficial y otra real. Esta diferencia se basa en una doble constatación. Por una parte, la actividad económica en manos de compañías extranjeras tenía que estar en parte camuflada para poder convivir con la política económica y el discurso oficial de entonces, basado en la autarquía y el nacionalismo a ultranza. Y por otra parte, a Franco no le quedó más remedio que abrir la puerta a las empresas extranjeras porque era la única forma de mantener la producción en determinados sectores, sobre

²¹ No obstante, hay que tener en cuenta que la presencia de la ITT era importante en toda Europa —con la excepción de Francia, y que disminuyó enormemente tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial, cuando la multinacional fue expulsada, además de España, de otros países como Alemania y los del Este de Europa, quedando Gran Bretaña como la excepción (Álvaro, 2002).

todo teniendo en cuenta el retraso tecnológico que acumulaba España. Al mismo tiempo, Franco se garantizaba o se acercaba al reconocimiento internacional de su régimen. En este sentido, el papel de los Estados Unidos y la IDE norteamericana fueron fundamentales. No obstante, el retraso tecnológico debe entenderse como la llave que explica la diferencia entre la España oficial y la real, en cuanto a la aceptación de la inversión extranjera. Puesto que aquél no afectaba igualmente a todos los sectores económicos, la variable sector es una clave explicativa muy importante para entender el modelo del nacionalismo económico español y el grado de riesgo-país existente durante un período de autarquía y dictadura. Igualmente, conviene distinguir las dos acepciones del término nacionalización: como la transferencia de la propiedad de unos activos de manos privadas a manos públicas, y como españolización o naturalización, es decir, el paso de manos extranjeras a manos españolas. En la España de Franco, se dieron los dos tipos de acepción. Esta distinción permite deducir que parte de la política económica franquista hacia las empresas extranjeras fue similar a la corriente nacionalizadora que triunfaba en Europa, y por tanto, estuvo motivada por la noción de servicio público común en la Europa occidental de los años cuarenta y cincuenta, mientras que otra parte estuvo inspirada por los intereses nacionalistas y autoritarios relativos a una régimen político determinado: la autarquía, la búsqueda de una imagen de nación, y políticas inspiradas por las llevadas a cabo por la Alemania Nazi y el régimen fascista de Musolini en los años treinta.

El régimen de Franco aumentó el macro-riesgo del país a través de la imposición de una política autárquica y nacionalista, principalmente a través de los contingentes y el control de cambios. Pero también, aumentó el micro-riesgo a través del intervencionismo en sustitución del mercado que dio pie a la discrecionalidad a la que tuvieron que hacer frente algunas compañías que operaban en determinados sectores económicos especialmente sensibles a los objetivos soberanistas del gobierno, y sobre todo, a la que se enfrentaron aquellas compañías que no tuvieron suficiente poder de negociación con el gobierno español, principalmente en relación con las necesidades tecnológicas de este último, y cuya nacionalidad no correspondía con la de los gobiernos aliados de Franco o que habían apoyado a éste último bien durante la guerra civil o posteriormente en la búsqueda de aprobación internacional de su régimen. En este sentido, el estudio del caso español corroboraría lo señalado por Alon y Martín (1998) de que hay que trascender del marco legal y analizar las decisiones gubernamentales relativas a un inversor particular y a sus ventajas de localización en una economía de acogida. Además, tal y como se expone a continuación, las decisiones de Franco en la autarquía estuvieron determinadas por lo que sucedió en la guerra civil. De hecho, antes de analizar, la distinta suerte que corrieron las filiales de las multinacionales en los años cuarenta y cincuenta en España, es necesario tener en cuenta dos aspectos: por una parte, la financiación de la guerra; y por otra, y sobre todo, la política económica autárquica y la fundación del Instituto Nacional de Industria (INI), un holding público industrial, que fue tanto el instrumento clave de las nacionalizaciones como de la cooperación del régimen autárquico con las compañías extranjeras. Por tanto, se trata de un buen ejemplo para entender el

grado de intervencionismo estatal y el papel jugado por los grupos de presión nacionales.

3.1. LA IDE EN ESPAÑA Y LA FINANCIACIÓN DE LA GUERRA CIVIL

Mientras que el bando republicano se financió principalmente vendiendo las reservas de oro del Banco de España, que se agotaron completamente a excepción del stock del Mont de Marsan, el bando franquista, lo hizo a través de préstamos y la exportación de materias primas a los alemanes e italianos. La financiación de la guerra civil ha sido un episodio ampliamente debatido sobre todo en relación con la cuantía de las deudas a las que tuvo Franco que hacer frente, pero parece haber consenso en el papel representado por muchas multinacionales²². Franco recibió préstamos, además de varios bancos extranjeros, de las multinacionales Texaco, Standard Oil, General Motors, y Río Tinto. Franco no solo pagó con intereses esos préstamos sino que además dio concesiones y honores a estas compañías, como la Gran Cruz de Isabel la Católica que Franco concedió en 1954 al presidente de Texaco en reconocimiento por los 1886 billones de toneladas de petróleo suministradas a modo de préstamo al gobierno de Franco durante la guerra. La deuda contraída por el ejército de Franco con Alemania ascendió a 148 millones de dólares, y a 246 con Italia²³. Uno de los componentes más importantes para medir la inestabilidad macroeconómica de un país y por tanto el macro-riesgo es el nivel de deuda externa, el saldo de la balanza de pagos, los stocks de divisas y el grado de estabilidad y convertibilidad de la moneda nacional. Todos estos aspectos empeoraron profundamente durante la guerra civil y estuvieron en el origen del abandono del país por muchas compañías multinacionales. Las ventajas de localización del país decrecieron tras la guerra civil a no ser para las empresas que vieran unas ventajas competitivas claras que explotaran relacionadas con el retraso tecnológico español, o que las autoridades españolas le reservasen, por motivos estratégicos desde el punto de vista industrial o desde el punto de vista político, un tratamiento especial.

²² Sobre la financiación de la Guerra civil véase Viñas (1984), Catalán (1995), Martín-Aceña (2001) y Comín y López (2002).

²³ Hay que añadir los préstamos reconocidos por la Ley de abril de 1939 de: General Society of Trade, Industry and Transport of Lisbon (13,5 millones de pts.); la Compañía de Tabacos de Filipinas (1,2 millones de pts); Kleinwort and Sons of England en 1937 (2,8 millones de libras esterlinas) bajo mediación de Juan March; tres préstamos de la Banque Suisse, en 1938 y 1939 (2 millones de libras esterlinas); Caixa de Depósitos, Crédito e Providence de Portugal en 1939 (1,5 millones de escudos). Tascón (2001) añade (basándose en la información contenida en el Archive Fédéral de Berne) otros dos préstamos suizos: uno de la Swiss Bank Union, en 1938 (12 millones de francos y 400.000 libras esterlinas) —Catalán (1995) también hace referencia a un préstamo pero sin precisar la cuantía basándose en otra fuente: las del Tesoro Público—. Y el segundo préstamo al que hace referencia Tascón (2001), se llevó a cabo en 1941 por parte del gobierno suizo, cuya cuantía alcanzó los 10.000 francos, a cambio de levantar el bloqueo de los productos suizos en la frontera española.

El apoyo de los gobiernos de las democracias occidentales a Franco, está íntimamente relacionado con los intereses de las empresas de esos países en España, que en muchos casos además sirvieron de fuente de información para sus gobiernos, como el caso de Río Tinto que daba cuenta al gobierno británico del suministro de piratas que la compañía hacía al gobierno alemán, casi en régimen de monopolio. El suministro de piratas era esencial para la exigente industria de guerra alemana, lo que explica por qué la Alemania Nazi tardó sólo dos semanas en asistir al ejército franquista tras el golpe del 18 de julio de 1936, y continuó haciéndolo hasta que los republicanos fueron derrotados en 1939. A cambio de esa ayuda los alemanes se cobraron los pagos en la exportación de materias primas a través de una compañía comercial alemana HISMA (compañía Hispano-Marroquí de Transportes), creada y domiciliada en Sevilla, en agosto de 1936, por Johannes Bernhardt, un oficial del partido nazi que fue el que llevó el reclamo de asistencia de Franco hasta Berlín cuando éste se levantó contra el gobierno republicano en el Norte de África. Esta compañía luego fue sustituida por SOFINDUS. Estas materias primas eran distribuidas entre los fabricantes alemanes por otra compañía gemela, ROWAK (Rohstoffe-und-Waren-Einkaufsgesellschaft) que se registró en Berlín. Ambas controlaron el comercio entre España y Alemania, y a pesar de que eran compañías privadas, estuvieron financiadas por agencias gubernamentales en ambos países²⁴.

Harvey (1981) explica satisfactoriamente, a través del análisis de Río Tinto, la coincidencia de los intereses diplomáticos y financieros de Franco con la política de no intervención apoyada por Gran Bretaña y el posterior reconocimiento internacional de su régimen. La compañía consiguió demostrar al Ministerio de Exteriores británico que todos las potencias que participaron activamente en la guerra civil tenían como principal objetivo el control del suministro de materias primas, especialmente de piratas. Además Gran Bretaña no estaba obteniendo el volumen deseado de piratas para su política de rearme frente al posible advenimiento de una guerra, mientras que alemanes e italianos acumulaban grandes reservas. La compañía se acercó a Franco concediéndole un préstamo de un millón de libras esterlinas, con la condición de que tras la victoria restauraría la monarquía y respetaría a la compañía que al terminar el conflicto lo hizo con su propiedad intacta y habiendo entablado relación con el círculo más cercano de Franco. Pero luego Franco, no cumplió muchas de sus promesas, y Río Tinto acabó en manos españolas. No obstante, también quedaba claro a la altura de 1939, que las condiciones de los años 20 no iban a ser restauradas por el nuevo régimen. En todas las cosas,

²⁴ La política económica alemana se basaba en el principio de que Alemania estuviera bien surtida de alimentos y materias primas frente al posible advenimiento de una guerra. Este principio se desarrollaba dentro de un régimen autárquico que buscaba ser autosuficiente, algo que no tenía ni con el hierro, ni el wolframio, ni el cobre ni el sulfuro, por eso la coincidencia de la riqueza del subsuelo español con estos minerales la convirtió en un buen socio comercial (Harvey, 1981: 272).

Franco fue un nacionalista por excelencia, y normalmente se refería a las minas como el Gibraltar económico y no tenía intención de devolverle a Río Tinto una total autonomía sobre sus negocios en suelo español (Gómez Mendoza, 1994). La compañía estaba libre para seguir operando en España mientras que no chocara con los intereses nacionalistas del nuevo régimen (Harvey, 1981: 285-6). Río Tinto es un ejemplo de cómo la evaluación del riesgo de un país para los intereses de las multinacionales es de naturaleza dinámica y de que la habilidad de adaptación de la compañía extranjera a los cambiantes condiciones del país es algo esencial para su mantenimiento. En este sentido, hay que decir que las inversiones mineras son en sí mismas más enclavadas que otras y la localización está determinada por la distribución geográfica de los recursos naturales, mineros en este caso.

3.2. LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LA AUTARQUÍA Y LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DEL INI

Un análisis de la política económica es fundamental para entender los límites y las posibilidades de la inversión directa extranjera en un país. La política económica tuvo tres grandes componentes fundamentales: nacionalismo, autarquía e intervencionismo en el mercado a través de la regulación y el establecimiento de empresas públicas. Franco con esta política económica autárquica quería, por una parte, dar respuesta a la crisis interna que sufría el país tras la guerra y al aislamiento internacional, al que estuvo sujeto su régimen durante la Segunda Guerra Mundial y sobre todo, al término de ésta. Por otra, se trataba de una ordenación de la economía coherente con el nacionalismo impuesto por el nuevo régimen en el terreno económico y político. De hecho, la autarquía era un proyecto económico coherente con el nuevo régimen que si bien se intensificó por el aislacionismo exterior, no estuvo provocado por éste (Guirao, 1998). Es necesario recordar, que la política económica de los gobiernos de acogida es fundamental a la hora de analizar el impacto positivo o negativo de la IDE, sobre todo con el grado de desarrollo de un país.

La política franquista era nacionalista e impuso una política de sustitución de importaciones y limitó la inversión extranjera. Esto explica la promulgación de varias leyes encaminadas a conseguir este objetivo, como el Decreto de 20 de Agosto de 1938 y su ley complementaria que se aprobó ese mismo año; leyes de Fomento e Industrias de Interés Nacional en Octubre de 1939 y la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional de 24 de noviembre de 1939. Ésta se vio reforzada por los problemas derivados de la balanza de pagos que limitaron mucho las posibilidades de las empresas sobre todo a raíz de la creación del IEME (Instituto Español de Moneda Extranjera) el 25 de agosto de 1939²⁵. Bajo estas circunstancias, las ventajas de localización de las

²⁵ Sobre el IEME véase Martínez (2000).

empresas extranjeras en España se deterioraron, pero algunas lograron negociar sus condiciones y se mantuvieron en el país. Porque una cosa fue la ley, y otra muy distinta, la práctica. Este poder de negociación dependía directamente del sector en el que la compañía operase, la nacionalidad de ésta y el papel representado por su gobierno en la financiación de la guerra civil, y de los activos específicos que trajeran las empresas extranjeras a España, especialmente los relacionados o encaminados a salvar el retraso tecnológico del país. La falta de desarrollo tecnológico es un factor clave para explicar las diferencias que se dieron entre el macro-riesgo y el micro-riesgo que sufrieron más unas compañías que otras.

Hubo medidas importantes que se tomaron durante la autarquía y que, si bien no estaban diseñadas para afectar a las multinacionales, afectaron a éstas enormemente al estar más internacionalizadas, al depender para su funcionamiento más de las transacciones internacionales, sobre todo con las otras filiales y la matriz²⁶. Entre ellas destaca el IEME, creado para controlar las divisas que eran muy escasas. En un reciente trabajo, Martínez (2002) analiza la lucha por las divisas entre las empresas, sobre todo para dilucidar hasta que punto el capital público, especialmente, las empresas del INI tuvieron un acceso preferente al reparto de divisas para poder importar materiales o maquinaria, frente a las empresas privadas. Esta autora concluye que si bien durante los años cuarenta las empresas del INI no se vieron claramente favorecidas, las cuotas de importación durante los años cincuenta, sí que fueron favorables al holding público. Esta circunstancia pudo suponer ventajas estratégicas determinantes a la hora de fijar las posiciones de las empresas del INI frente a las empresas privadas en ciertos mercados, tal y como recoge Valdalis (2000) con el caso de las compañías navieras. Ventajas como ser preguntado acerca de sus necesidades concretas de importación con relación a los países con los que España comenzó a firmar acuerdos bilaterales, o la adjudicación automática de la maquinaria importada temporalmente para su exposición en las diversas ferias de muestras a partir de 1948, fueron algunas de las ventajas con las que contó el INI con respecto al acceso a la tecnología extranjera. Habría que añadir, como apunta Martínez (2002:26) la ventaja de peso para las empresas del INI a la hora de establecerse e importar, así como su capacidad, vetada a otros agentes, de colaborar con empresas extranjeras. De hecho, burócratas y responsables del INI se convirtieron en muchos casos en intermediarios entre las multinacionales y el gobierno y el mercado españoles. De esa manera, las empresas del INI no sólo podían contar con la asistencia técnica de empresas extranjeras sino que también se les dio la oportunidad de importar maquinaria y equipos a cambio de participaciones en el capital social de las empresas tal y como veremos en los casos de estudio que se examinan en las siguientes páginas. Esto corrobora nuestra hipótesis de que el capital extranjero no dejó de estar presente en la España autárquica debido

²⁶ En este sentido hay que recordar que un tercio del comercio internacional hoy día es intraempresarial (UNCTAD, 2002).

principalmente a la dependencia tecnológica que tenía España, y que convirtió el proyecto autárquico en una realidad muy pragmática, o en un fracaso que desembocó en la apertura del régimen en los años cincuenta, y sobre todo a raíz de la puesta en marcha del Plan de Estabilización en 1959. En este orden de cosas, también habría que hacer referencia a la búsqueda de reconocimiento político internacional que tenía el régimen, y que quedó claramente reflejada en la ayuda norteamericana y el aumento de la inversión estadounidense tras la guerra civil (Tascón, 2001; Álvaro, 2002).

No obstante, el trato preferente hacia la empresa pública no fue una singularidad de España. La actitud nacionalista opuesta al control extranjero de algunos sectores básicos de la economía fue común a la Europa de posguerra como lo demuestra el auge de la empresa pública²⁷. ¿El hecho de que la transferencia de activos de manos privadas extranjeras a manos españolas ya fueran privadas o públicas se hiciera dentro de un régimen autoritario supuso una diferencia con respecto al resto de los países europeos en relación con el proceso? Comín (1996) establece que fue en el capítulo de la expansión de la empresa pública en el que España se pareció más a la política económica de los países europeos durante la dictadura franquista. Pero los objetivos y la naturaleza de las empresas públicas fueron distintos. Las diferencias estuvieron marcadas por la dictadura y la autarquía, permitiendo ambas una mayor arbitrariedad en el proceso y por tanto, un mayor margen para la corrupción, y la búsqueda de rentas, y una mayor aversión al capital extranjero. La diferencia fue que en la Europa democrática las decisiones sobre la empresa pública las tomaba el Parlamento y en España, estas decisiones eran discrecionales y arbitrarias y dependían en último término de Franco. Por ejemplo, en el caso británico, parece claro que entre aquellos que diseñaron las nacionalizaciones estaban las ideas de conseguir financiación para el Estado y la promoción de la eficiencia como elementos centrales en la nacionalización (Millward, 2000). Contrariamente, las nacionalizaciones en España en vez de buscar la eficiencia, buscaron la industrialización autárquica y bélica y estuvieron muy influidas por la iniciativa privada. Durante la España de Franco se desarrollaron grandes grupos empresariales y financieros autóctonos que junto con el gobierno, con quienes tenían excelentes relaciones, controlaron toda la vida económica del país²⁸. No obstante, es importante recordar, que las circunstancias adversas para la IDE creadas por el modelo autárquico, pusieron de relieve, más que nunca, las carencias estructurales de la economía española, y de ahí, el que podamos hablar de que hubo continuidad en los determinantes de la IDE.

²⁷ Para una visión general y de cada país europeo véase la recopilación de Toninelli (2000).

²⁸ Este fenómeno aparece claramente marcado desde el comienzo de la apertura del régimen franquista en 1959 y los años del Desarrollismo cuando la influencia de los empresarios sobre el poder político aumentó notablemente. Fuentes Quintana califica este período de economía «recomendada», ya que esta época marca el apogeo de los llamados empresarios franquistas cuyas actividades se explican enteramente gracias a sus conexiones con el régimen. Para Valdalis (2002:23) una economía de estas características no sólo incentivó las funciones empresariales improductivas sobre las productivas sino que repercutieron negativamente sobre las posibilidades de desarrollo económico del país.

4. La expropiación de activos de las empresas extranjeras y la entrada de capital extranjero durante la autarquía franquista: algunos estudios de caso

La nacionalidad de la compañía extranjera y el apoyo de ésta a Franco durante la guerra civil, no fue el único factor que explica la expropiación, tal y como demuestran los casos de la ITT y de Río Tinto. Hubo otros criterios, como el ya mencionado del sector económico o la capacidad de las empresas españolas de generar una determinada tecnología o no. En todo caso, la dictadura fue generosa en las compensaciones, a lo que se añade que las expropiaciones fueron un *second best* para las multinacionales de ciertos sectores que no contaban con un trato preferente del gobierno en cuanto a la ubicación de divisas, dado que las condiciones económicas en España eran muy desfavorables en la posguerra y les resultaba muy difícil obtener beneficios en medio de una crisis económica y un sistema autárquico donde se controlaban los precios, el intercambio de divisas, o las importaciones y exportaciones, algo que afectaba a todas las empresas pero especialmente a aquellas con mayor grado de internacionalización. No obstante, estos procesos llevaron a cambios importantes en la titularidad de las mayores empresas del país en aquellos años.

TABLA 3.—Subsidiarias de compañías extranjeras o compañías españolas controladas por el capital extranjero entre las 20 mayores empresas en España en 1917, 1930 y 1948

R.	1917	1930	1948
1	Caminos de Hierro del Norte (transporte)	Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y Alicante (MZA) (transporte)	Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles (RENFE) (transporte)
2	Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y Alicante (MZA) (transporte)	Caminos de Hierro del Norte (transporte)	Compañía Telefónica Nacional de España (comunicaciones)*
3	Banco de España (banca)	Hispano-Americana de Electricidad (CHADE)** (servicios públicos)	Hispano-Americana de Electricidad (CHADE) (servicios públicos)
4	Río Tinto Co. Ltd. (minería)	Barcelona Traction Light & Power Co. Ltd. (s. públicos)	Ebro Irrigation & Power Co. Ltd. (servicios públicos)
5	Ferrocarriles Andaluces (transporte)	Banco de España (banca)	Hidroeléctrica Ibérica (IBERDUERO) (s. públicos)
6	General azucarera de España (productos de consumo)	Ebro Irrigation & Power Co. Ltd. (servicios públicos)	Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPESA) (petróleo)
7	Catalana de gas y electricidad (servicios públicos)	Royale Asturienne des Mines (minería)	Banco Hispano Americano (banca)
8	Ferrocarriles de Madrid a Cáceres y Portugal (transporte)	Minera y Metalúrgica Peñarroya (minería)	Española de Construcción Naval (construcción naval)

TABLA 3. (Continuación).—Subsidiarias de compañías extranjeras o compañías españolas controladas por el capital extranjero entre las 20 mayores empresas en España en 1917, 1930 y 1948

9	Ebro Irrigation & Power Co. Ltd. (servicios públicos)	Compañía Telefónica Nacional de España (comunicaciones)	Banco Español de Crédito (banca)
10	Ferrocarriles de Zafra a Huelva (transporte)	Franco-Española de ferrocarril de Tanger a Fez (transporte)	Banco de Bilbao (banca)
11	Energía Eléctrica de Cataluña (servicios públicos)	Ferrocarriles Andaluces (transporte)	Banco de Vizcaya (banca)
12	Minera y Metalúrgica Peñarroya (minería)	Española de Construcción Naval (construcción naval)	Unión Eléctrica Madrileña (servicios públicos)
13	Ferrocarriles de Medina del Campo a Zamora y de Orense a Vigo (transporte)	Catalana de Gas y Electricidad (servicios públicos)	Sevillana de Electricidad (servicios públicos)
14	Tharsis Sulphur & Copper Co. Ltd. (minería)	Río Tinto Co. Ltd. (minería)	Banco de España (banca)
15	Barcelonesa de Electricidad (servicios públicos)	Compañía Arrendataria de Tabacos (p. de consumo)	Altos Hornos de Vizcaya (siderurgia)
16	Metalúrgica Duró-Felguera (siderurgia)	Trasatlántica (transporte)	Empresa Nacional Bazán
17	Compañía Arrendataria de Tabacos (p. de consumo)	Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPESA) (petróleo)	Unión Española de Explosivos (explosivos)
18	Española de Construcción Naval (construcción naval)	Ferrocarriles del Oeste de España (transporte)	Empresa Nacional Calvo Sotelo (ENCASO) (petróleo)
19	Transmediterránea (transporte)	General Azucarera de España (p. de consumo)	Tabacalera S.A. (p. de consumo)
20	Banco Hispanoamericano (banca)	Banco de Bilbao (banca)	Hidroeléctrica Española (servicios públicos)

Fuentes: Carreras, Tafunell (1993), López-Morell (1999), y T. Tortella (2000). (Control más que propiedad debe ser considerada la principal variable para establecer si una empresa es filial de una empresa extranjera o no. Como consecuencia hay algunas diferencias con las opiniones de los autores de los que se han obtenido los datos al respecto.

* CTNE se considera extranjera hasta 1948 aunque la compañía fue oficialmente nacionalizada ya en 1944.

** CHADE está considerada en 1930 como una compañía española cuando, era todavía una inversión extranjera).

4.1. RÍO TINTO Y LA CNTE, LA PARADOJA DE APOYAR A FRANCO Y SER POSTERIORMENTE EXPROPIADAS

La compañía minera Río Tinto y las minas españolas del mismo nombre fueron a finales del siglo XIX y principios de XX líderes mundiales en la producción de pirita y cobre, pero tras la Segunda Guerra Mundial la compañía tuvo que hacer frente a cambios en la economía internacional que mermaron

mucho su importancia. Río Tinto sobrevivió a la guerra civil pero sufrió una crisis grave en los años cuarenta como consecuencia del estallido de la Segunda Guerra Mundial y de la intervención del gobierno de Franco en la compañía. El control sobre las divisas y la repatriación de beneficios afectaron directamente a su actividad económica. Entre 1939 y 1954, la compañía Río Tinto estuvo obligada a depositar todas las divisas en el IEME para su conversión en pesetas, tal y como estaba estipulado por el tipo de cambio oficial. Esto impuso un fuerte descuento en los beneficios de la compañía al tiempo que se le impedía repatriar sus beneficios a Gran Bretaña, como también ocurrió con otras empresas extranjeras. El gobierno español fue capaz de regular los beneficios de la compañía manipulando los precios y los salarios. Otras medidas también afectaron especialmente a Río Tinto, como las contadas licencias de importación concedidas a compañías mineras, con la consecuente obsolescencia de los equipos. Además, la falta de combustible hizo que hubiera que parar la producción en varias ocasiones en los años cuarenta. El combustible, además, estuvo racionado por parte del gobierno con arbitrariedad, beneficiándose de ello principalmente las empresas españolas, sobre todo las pertenecientes al INI. Al mismo tiempo estaban funcionando los rendimientos decrecientes en la mina, que hacían la extracción cada vez más costosa y más necesitada de nuevas tecnologías, de inversión en capital fijo que la política autárquica bloqueaba a través del control de divisas y de importaciones. La llegada de capital americano a la economía española cambió la situación y en 1951, la compañía recibió 1,22 millones de dólares procedentes del segundo préstamo del gobierno americano al español, con el fin de modernizar las minas (Harvey, 1981: 294-7). Aunque la mayor parte de estos préstamos fueron ubicados a empresas del INI (Comín y Martín-Aceña, 2001). Puede argumentarse que posiblemente, Franco ya estaba preparando la expropiación y por eso que desvió a Río Tinto ese préstamo, pero la información con la que se cuenta apunta a que la administración norteamericana dio preferencia a empresas relacionadas con el sector primario a la hora de ubicar sus préstamos. No en vano, el sector primario suponía la partida principal de los bienes españoles exportados a los Estados Unidos.

El papel que desempeñaron en este proceso de expropiación los bancos españoles no debe ser menospreciado, sobre todo teniendo en cuenta que formaban parte del círculo más cercano del dictador²⁹. Según Harvey (1981:300), la intención de las autoridades españolas no era otra que reforzar la comunidad empresarial autóctona creando las condiciones óptimas para que las compañías extranjeras estuvieran de acuerdo en vender sus intereses españoles a

²⁹ La expropiación es un acto contemplado por el derecho internacional, incluyendo la obligación de establecer una compensación económica por la misma. Hasta 1947 la tesis Hull era la aceptada y establecía que la compensación debía estar decidida por los acuerdos de Derecho Internacional. Pero en 1947 el Capítulo sobre Derechos y Deberes de las Naciones Unidas decía que la compensación debía establecerse bajo la legislación del país de acogida. Esto se conoce como la doctrina Calvo.

un precio bajo. El primer banco en acercarse a esta compañía británica, fue el Banco Urquijo el más activo en inversiones industriales, y lo hizo, ya en 1943, junto con el Banco Hispano Americano. Ambos bancos tuvieron un papel destacado en la expropiación de varios intereses extranjeros. Fue en 1954 cuando se llevó a cabo la transacción, al vender Río Tinto todas sus acciones a cambio de un tercio del capital de la nueva empresa, la Compañía Española de Minas de Río Tinto S. A., cuyos dueños eran varias entidades bancarias, formada para explotar las minas, además de 7.667.000 libras esterlinas en siete anualidades. Para los españoles fue un triunfo ya que estas minas eran consideradas un símbolo de la debilidad del capitalismo español, y para la compañía británica supuso hacer líquido sus activos dejándole capacidad financiera para realizar nuevas exploraciones y oportunidades para explorar todas las nuevas oportunidades tecnológicas que estaban a su disposición. De hecho, la falta de resistencia por parte de la compañía no solamente debe entenderse por las condiciones reinantes en la España autárquica sino por el proceso de diversificación geográfica que había comenzado la compañía ya en los años veinte³⁰. De hecho, en los años cincuenta, las inversiones españolas, ya no eran la mayor fuente de ingresos de Río Tinto. Además, el papel jugado por el cobre dentro de la economía internacional había disminuido. Esto explica por qué las negociaciones entre la compañía y el gobierno de Franco no fueron tan dramáticas como se podría pensar.

Si bien el caso de Río Tinto tuvo justificaciones políticas relacionadas con la soberanía sobre los propios recursos, el caso de Telefónica se justificó por tratarse de un servicio público, y por motivos estratégicos. Esta nacionalización se llevó a cabo, al igual que con el caso de Río Tinto, a pesar de que la CTNE apoyó a Franco cuando éste entró en Madrid en abril de 1939. Aún así, el dictador bloqueó los beneficios de la CTNE en Madrid y sus operaciones fueron estrechamente supervisadas por las autoridades militares. Fue en 1944, cuando el régimen del General Franco prohibió que los extranjeros controlasen la compañía y requirió que la mayoría del capital estuviera en manos españolas, por lo que se canceló la concesión que en 1924 se le otorgó a la ITT (Little 1979: 471). La transferencia de las acciones no fue presentada como una expropiación sino como un acuerdo de venta, y además, la dependencia tecnológica continuó. La Standard Electric y la subsidiaria ITT continuaron a proveer de material y tecnología a la Telefónica (Álvaro, 2002). Fue Franco mismo el que firmó la ley que el 31 de diciembre de 1945 autorizaba al gobierno español a celebrar un contrato con la CTNE, que era prácticamente idéntico al de 1924³¹. Probablemente, la principal modificación fue la exención de la compañía de pagar impuestos (Gutiérrez Alonso, 1997: 178).

³⁰ La diversificación, y el asegurarse ingresos fuera de las fronteras españolas, comenzó en los años veinte cuando la compañía invirtió en las recién descubiertas minas de cobre en el norte de Rodesia. Este proceso se agudizó tras la Segunda Guerra Mundial convirtiéndose esta compañía en una empresa multinacional diversificada (Harvey, 1981: 162).

³¹ El 8 de mayo de 1946, 318.641 acciones pertenecientes a la ITT pasaron a manos del Estado español que pagó 56.798.762 millones de dólares (1,22 pts por 1\$). Archivo Telefónica.

4.2. LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS Y FARMACÉUTICAS ALEMANAS: UN VIAJE DE IDA Y VUELTA

Sólo durante la autarquía empresas farmacéuticas españolas dominaron en mercado nacional, como consecuencia de la expropiación que habían sufrido las empresas alemanas que eran las que habían controlado el mercado hasta la fecha (Puig, 2003). En esto España siguió lo que hicieron los países vencedores de la Segunda Guerra Mundial que en Bretton Woods acordaron la expropiación de las filiales de empresas alemanas por parte de los aliados. De hecho, en España, se liquidaron entonces todas las empresas estatales y paraestatales alemanas, que fueron, en su mayor parte, transferidas a los aliados³². Que Franco se comportase en este sentido como un «aliado» no dejó de sorprender a las empresas alemanas.

Las principales compañías que operaban en ese sector en España antes de la guerra eran Bayer, Schering, Merck y Boehringer, que controlaban completamente el mercado español, ya que el desarrollo de la industria nacional era tremendamente lento, sobre todo en el capítulo de los analgésicos, sulfamidas y hormonas. Estas compañías operaban a través de empresas españolas registradas desde 1924 para protegerse de las políticas económicas nacionalizadoras³³. Esta estrategia de las empresas alemanas creaba una ficción nacionalista para los españoles, ya que nombres españoles comenzaron a aparecer desde entonces como accionistas de esas compañías. Sin embargo, el control del capital y sobre todo de la tecnología continuó siendo alemán. De hecho, con anterioridad a la guerra, esas compañías registradas como españolas, se dedicaban principalmente a empaquetar los productos fabricados en Alemania. Era una medida de protección y también de eludir las barreras arancelarias lo que llevó a las compañías alemanas a internalizar sus actividades en el mercado español. Sólo en los años treinta, estas filiales de las empresas alemanas comenzaron a producir en el mercado español, aunque todo el control continuó estando en Alemania,

³² Estas empresas eran de dos tipos, las que constituían el holding SOFINDUS, y las de menor importancia sin ninguna vinculación entre ellas. Aunque la propiedad del estado alemán de las empresas de SOFINDUS estaba clara, éstas figuraban a nombre de ciudadanos españoles, con el fin de burlar las normas restrictivas sobre participación de capital extranjero en sociedades españolas, especialmente, las mencionadas leyes de defensa de la industria nacional de los años 1938 y 1939. El estado español optó por no considerarlas nacionales porque de esa forma sería el encargado de liquidarla, mientras que los aliados no demostrasen lo contrario, lo que fue cuestión de tiempo. Sobre todo una vez que en junio de 1945, España les entregó los locales de las dependencias estatales alemanas donde se encontraron acciones de 18 de las 25 empresas del holding: Sofindus, Scholz Hermanos, Nova, Sociedad Exportadora de Pieles, Compañía General de Lanas, Agro, Minerales de España, Corchos de Andalucía, Herman Gaertner, Transportes Marion, Explotaciones Mineras Aralar, Compañía Minera Mauretania, Montaña, Santa Tecla, Sierra de Gredos, Montes de Galicia, Montañas del Sur y Nertóbriga. Hasta el mes de abril de 1946, los aliados no controlaron en resto del holding (Martín-Aceña et al., 2002: 180-6).

³³ Hay que recordar que las empresas alemanas de este sector sufrieron importantes expropiaciones tras la derrota alemana en la primera guerra mundial, cuando los activos de la mayor parte de las empresas alemanas quedaron secuestradas (Jones, 1996: 36).

donde se fijaban los precios sobre todo para limitar los beneficios de las filiales y de esa manera el pago de impuestos al gobierno español.

Todo esto cambió tras finalizar la guerra cuando se aprobaron en 1939 todo un paquete de leyes industriales que forzaban la promoción de españoles a los puestos de gestión de estas empresas. El hecho de que Alemania apoyara al ejército rebelde desde el principio de la guerra, llevando además la sede social de estas empresas de Madrid a Sevilla, no les aseguró inmunidad una vez que Franco venció. No obstante, su proximidad al bando nacional les permitió crecer dentro del mercado español e incluso abrir dos nuevas compañías: Instituto Behring de Terapéutica Experimental (por IG Farben) y Química Española (por Schering). Además, la Segunda Guerra Mundial forzó la fabricación de algunos productos en España como la aspirina. Puesto que el conflicto internacional coincidió con la autarquía, los beneficios fueron reinvertidos en España y las compañías pasaron a producir y no sólo a empaquetar, por lo que cierta transferencia de tecnología y de conocimiento hubo en España en este sector a través de las empresas alemanas. El cambio para estas empresas se produjo cuando Franco se sumó a los acuerdos de Bretton Woods.

Para Puig (2003) la transferencia de los activos en manos de las compañías extranjeras a propiedad española fue un proceso largo que se extendió de 1945 a 1949. Las filiales de Bayer y Schering pasaron un nuevo grupo empresarial formado por el Banco Urquijo, el Banco Hispano-Americano y el Banco Herrero, conjuntamente con las principales empresas químicas españolas como Explosivos, Aragonesas y Cros³⁴. El precio de las dos filiales de IG Farben (QCF y IBTE) fue de 27 millones de pesetas, y por las cuatro de Schering (PQS, QESA, CUSA y Tarsia) se pagaron 18 millones de pesetas. Además, los nuevos propietarios tuvieron que pagar la deuda que las filiales tenían contraída con las empresas matrices. Pero en general se puede decir que los precios pagados en total no fueron muy altos. Sin embargo, contrariamente a lo que ocurrió en otros países, las filiales de las empresas alemanas no fueron lo que se dice totalmente expropiadas, a excepción de Merck, aunque la compañía reapareciese rápidamente en el mercado español bajo el nombre de Igoda, con el 100% capital extranjero, de hecho capital de Merck³⁵. Puig (2000) mantiene además, que este proceso no fue realmente traumático para las compañías alemanas porque las nuevas empresas españolas firmaron con los antiguos dueños acuerdos de licencias y transferencia de tecnología, tal y como hemos visto entre la CTNE y la ITT. Esta era la única forma de que estas nuevas compañías españolas, sin conocimientos técnicos suficientes, pudieran sobrevivir. Además, el acuerdo gubernamental hispano-alemán de 1958 tuvo en cuenta «algu-

³⁴ Estos grupos empresariales crearon dos compañías para poder pujar por la compra de las filiales alemanas. Las dos compañías eran Productos Químicos Sintéticos (Proquisa) y el Consorcio Químico Español. Tras 1949, la segunda fue integrada en la primera, lo que trajo como resultado que las filiales de IG Farben y Schering pasaran a ser controladas por la misma compañía española, Proquisa.

³⁵ Que representaba el 58,3% en QCF, 25% en IBTE —ambas filiales de IG Farben—, 78,6% en todas las empresas de Schering, pero sólo un 5% en Boehringer.

nos efectos de la Segunda Guerra Mundial» que facilitarón la devolución de las antiguas filiales de compañías alemanas a sus antiguos dueños. Las empresas alemanas fueron recomprando el capital por partes hasta que se completó la transferencia total de la propiedad. La vuelta de las empresas alemanas supuso un incremento en la diferenciación de productos que se reflejó en un aumento de las ventas, a pesar de que empresas suizas, norteamericanas y empresas familiares catalanas compitieran con las alemanas en el mercado español. Este caso vuelve a corroborar la idea de que la evaluación del riesgo-país tiene que ser un proceso continuo, y como la capacidad de negociación de las empresas extranjeras con los gobiernos de los países de acogida va a estar en gran medida determinada por los activos tangibles e intangibles que aporten estas compañías extranjeras y que no estén presentes en los mercados del país receptor.

4.3. LA DESIGUAL SUERTE DEL SECTOR ELÉCTRICO: LA SEVILLANA Y LA CANADIENSE

Como puede observarse en la Tabla 3, con anterioridad a la Guerra Civil, el capital extranjero estaba muy presente en el sector eléctrico y en el de los tranvías eléctricos, pero la política nacionalizadora y autárquica de Franco no afectó a todas las empresas por igual. Qué es lo que explica la diferencia de tratamiento. Las que fueron capaces de adaptarse a las nuevas circunstancias sobrevivieron, y aquellas que se opusieron al nuevo régimen o sufrieron especialmente la escasez de divisas pasaron a manos españolas. Los mejores ejemplos son los de la Sevillana de Electricidad y la Barcelona Traction (La Canadiense). Los gestores de la Sevillana pronto se acercaron a Franco desde el comienzo de la guerra y llevaron a cabo importantes inversiones durante el conflicto, de hecho, en 1946, su potencial de producción era un 25% superior que en 1936. Esta compañía estaba controlada por capital suizo, principalmente a través de Electrobank. A pesar de ello, la situación comenzó a cambiar a mediados de los años cuarenta. Inicialmente Sevillana conservó a todos sus gestores y directores extranjeros, pero comenzaron a ser lentamente sustituidos, aunque para Nuñez (1998) esto no pueda considerarse un ataque a los intereses del capital suizo en España. Este comportamiento tiene que ser explicado en relación con el papel desempeñado por la banca suiza en la financiación del bando rebelde durante la guerra civil, y posteriormente, su papel de intermediarios del capital estadounidense en Europa. Además, los suizos siempre tuvieron una actitud conciliadora en sus negociaciones con el gobierno de Franco, actitud que tampoco faltaba por parte española, puesto que Franco no sólo perseguía una industrialización autárquica que implicase una limitación del capital foráneo, sino el reconocimiento internacional de su régimen. Y quizá, fuera este reconocimiento internacional un fin más importante que la expropiación de las compañías extranjeras³⁶. En el caso de

³⁶ Véase Guirao (1998) sobre el papel que jugó el reconocimiento del régimen en la política económica española.

la Barcelona Traction (La Canadiense), la compañía no llegó a ningún acuerdo y la confrontación con el gobierno fue la norma en sus relaciones hasta 1948. Un tribunal declaró en bancarrota a la compañía para cubrir los préstamos que debía la misma. Es necesario recordar que ni el capital canadiense ni el belga, que eran los propietarios de esta compañía, jugaron un papel importante en la financiación del ejército de Franco. Es un ejemplo muy claro de cómo las conexiones políticas entre Estados son fundamentales para entender los distintos resultados a los que se enfrentan las filiales de las multinacionales. Sevillana tenía capital suizo, y capital suizo fue utilizado para financiar a Franco durante la guerra. Además esta compañía supo a través de la negociación adaptarse a las nuevas circunstancias.

4.4. TECNOLOGÍA NACIONAL Y EXTRANJERA: EL SECTOR DEL AUTOMÓVIL Y EL DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES

Con anterioridad a la guerra civil, siete empresas de coches operaban en España, siendo la más importante, la Hispano-Suiza. En un principio, las multinacionales del automóvil estaban presentes en España a través de agencias de comercialización, fue sólo cuando en los años veinte aumentó el proteccionismo arancelario que algunas de estas empresas abrieron las primeras plantas de ensamblaje en España, como fueron las de Fiat en Guadalajara o General Motors en Barcelona. Sin embargo, al finalizar la guerra no quedaba en España ninguna gran empresa de construcción de automóviles, puesto que la más importante, la Hispano-Suiza se convirtió en la Hispano-Aviación especializándose en la producción de motores de aviones (Lage, 2003). Los dos ejemplos que vamos a analizar a continuación ilustran a la perfección como la política autárquica no siempre se cumplió en la práctica y como el INI y el régimen de Franco necesitaron y facilitaron la instalación del capital extranjero en los años de la autarquía cuando no existía capacidad tecnológica local, si bien es cierto, que fomentaron la tecnología nacional cuando ésta fue factible.

La creación de SEAT es la historia de una empresa nacional con tecnología extranjera, aunque en origen fuera una alianza estratégica entre un banco español, el Banco Urquijo, y una compañía italiana, la FIAT. Según San Román (1995), en 1940 se creó SIAT con el objetivo de abrir una factoría de coches en España. Otros bancos y empresas españolas se unieron a la empresa como fueron el Banco Hispano Americano y el Español de Crédito, la compañía Hispano-Suiza y la Fundación Bolueta y Echevarría S.A., y el proyecto fue presentado al Ministerio de Industria con el fin de que éste declarara al sector del automóvil como una industria de interés nacional. De esa forma, la compañía podría tener acceso a todas las ventajas fiscales y sobre todo, a las ventajas relacionadas con licencias y reparto de divisas tan necesarias para poner en funcionamiento una empresa en un sector que carecía de tecnología autóctona. Pero el proyecto se retrasó, principalmente por desacuerdos entre el INI y el Ministerio de Industria, situación que terminó cuando el presidente del INI, Suanzes, fue nombrado Ministro de Industria en 1945. Hasta

entonces, el Banco Urquijo y la FIAT firmaron un nuevo contrato para abrir una fábrica pero el proyecto fue rechazado por el Ministerio de Industria quién recomendó que se dirigieran al INI. Fue entonces cuando el Banco Urquijo, para que el proyecto avanzara, vendió al INI gran parte de sus acciones³⁷. El INI que pasó a ser el principal accionista de la compañía, controlaba de esa forma un importante sector estratégico y se mostraba favorable a la colaboración con la empresa privada. No obstante, habría que esperar hasta 1948 para que se firmase un acuerdo, entre el INI y FIAT para que el proyecto se pusiese finalmente en funcionamiento. Para San Román (1995: 82-97) este cambio es una muestra del poder de negociación del INI, en relación con objetivos macroeconómicos. El INI poseía el 51%, FIAT el 7%, y el 42% restante se dividió a partes iguales entre los seis mayores bancos españoles: Hispano Americano, Central, Español de Crédito, Urquijo, Bilbao y Vizcaya. Este combinado de bancos españoles participando en empresas industriales fue común en la España de la posguerra y está en gran medida en el origen de los grupos que dominaron el mundo empresarial franquista hasta la muerte del dictador. La participación de los bancos ya se ha señalado anteriormente para el caso de Río Tinto. En 1953, se fabricó el primer Seat 1400, y en 1955, la fábrica de Barcelona se abrió oficialmente con una producción anual de 7,000 coches.

Puesto que SEAT pertenecía al INI, disfrutó de ciertos privilegios, pero que en ningún caso supusieron que tuviera un monopolio sobre el mercado, ya que el gobierno pronto autorizó la localización de filiales de empresas multinacionales en suelo español como FASA-Renault en 1951 y Citroen Hispania en 1956. Entre 1953-1963, SEAT dominó alrededor de dos tercios de todo el mercado español (San Román, 1995: 98-103). La intervención del INI en SEAT fue consecuencia de la política autárquica y la solución para dar paso al capital extranjero sin que la contradicción supusiera imposibilidad, y de esa manera poder contar con la tecnología extranjera. FIAT fue elegida porque estuvo dispuesta a adaptarse a los acuerdos vigentes en la política económica española. De hecho, no fue la única en presentar un proyecto, ya que también lo hicieron la General Motors (1939) y la Ford (1943), aunque ambas compañías norteamericanas estaban interesadas en una planta de ensamblaje, mientras que el gobierno español, lo estaba en una de producción que implicase una mayor transferencia de tecnología. No obstante, tal y como se ha comentado con anterioridad, la creación de SEAT no supuso parar la entrada de otras multinacionales del automóvil en España. De hecho, exceptuando algunos casos, el INI no actuó contra la empresa privada como defienden San Román (1995) o Gómez Mendoza (2001), como sí que hicieron algunos holding públicos en otros países en los que el tamaño del sector público era mucho

³⁷ El contrato entre el INI y la FIAT fue firmado en 1943, aunque rechazado por el ministerio de industria. El INI se convirtió en el principal accionista (60%), mientras FIAT mantuvo un 25%, estando encargada de construir la fábrica, suministrar la maquinaria y toda la asistencia técnica y administrativa. Además de recibir una cuota fija y los derechos de patente de cada coche producido en la fábrica española. Véase San Román (1995).

mayor que en España. Hay incluso autores que afirman que dado el contexto político y económico se puede afirmar incluso que el INI promoviese la iniciativa privada (Comín y Martín-Aceña, 1991).

En el sector de los vehículos industriales, la política del gobierno español también fue la de crear una industria nacional, aunque contrariamente a la historia de SEAT, la creación de ENASA se hizo con tecnología nacional, aunque fue consecuencia de la nacionalización del la Hispano Suiza en 1946. El Ministerio de Industria promulgó un decreto para desarrollar una industria nacional de vehículos industriales en 1940. Y desde el principio la cooperación era contemplada y cuatro compañías presentaron los proyectos al gobierno: Ford Motor Ibérica, Daimler Benz, FIAT e Hispano Suiza. Aunque no se consiguió ningún acuerdo en principio, en 1946 el INI creó CETA (Centro de Estudios Técnicos de Automoción) y ENASA (Empresa Nacional de Autocamiones) con la idea de construir una fábrica en Madrid para producir los vehículos diseñados por CETA. El INI quería construir una nueva fábrica por la urgencia que de ello tenía el ejército y fue entonces cuando el INI contempló la posibilidad de cooperar con la Hispano Suiza, pero esta compañía tenía importantes carencias técnicas y financieras que el INI quería evitar, pero fue obligado a comprarla por el gobierno, presionado por el ejército. Esta compra supuso un fuerte compromiso financiero para ENASA que se vio obligada a ampliar capital, lo que repercutió negativamente en la construcción de su fábrica que se retrasó ocho años. De hecho, en relación con la nacionalización de la Hispano-Suiza, se podría decir que la empresa matriz estaba más interesada en la nacionalización de su filial de lo que lo estaba el INI. El INI fue obligado a comprar la compañía porque así se lo impusieron las autoridades militares que consideraban ese sector de interés estratégico. El ejército español era el primer consumidor nacional de estos vehículos. A pesar de ser una compañía española, ENASA tuvo que buscar acuerdos internacionales con multinacionales como Bosch para adquirir las licencias sobre bombas y los motores diesel. De hecho, la falta de conocimientos sobre la tecnología del diesel por parte de la Hispano-Suiza es la razón por la cual el INI renunció a cooperar con esta compañía a principios de los años cuarenta. Además esta compañía lo único que buscaba en el INI era ayuda financiera e institucional, y no estaba dispuesta a pasar ningún control de la gestión al INI. No obstante, algunos autores han resaltado la importancia que tuvo en la toma de decisiones, la falta de confianza en la empresa privada que dominaba a las autoridades del Ministerio de Industria y del INI (López Carillo, 1996:73-6). Para 1960, la tecnología de ENASA estaba obsoleta y tuvo que firmar un contrato de transferencia de tecnología con Leyland. También fue dentro de este subsector donde hay que contemplar la nacionalización de Ford Ibérica que fue posteriormente vendida a la iniciativa privada, creando Motor Ibérica. Aquí se demuestra como el INI no tuvo el monopolio del objetivo nacionalista³⁸.

³⁸ La cooperación entre Ford y el gobierno español se frustró en 1946 porque Ford no aceptaba que la mayoría del capital y por tanto el control, fuera español. La compañía no fue nacio-

5. A modo de conclusión: la continuidad de los condicionantes de la dependencia extranjera de la economía española

La continuidad de los condicionantes de la IDE y de la dependencia extranjera de la economía española dentro de un régimen económico autárquico está relacionada como hemos visto a lo largo de este artículo con la inversión extranjera previa a la Guerra Civil, el retraso tecnológico que tenían sus empresas y la carencia de inversión en centros de formación y en I+D, y la *Path-dependence* institucional. Las reglas del juego, el marco institucional condicionaron enormemente la realidad de la IDE en España y las consecuencias que ésta tuvo en el crecimiento económico y el cambio estructural del país. La política económica española entre 1939 y 1959 estuvo inspirada por la italiana y alemana de los años treinta, y fue básicamente nacionalista al perseguir un fin autárquico, por lo que siempre que fue posible se llevó a cabo una política de sustitución de importaciones sin concurso de las multinacionales, pero sin prescindir totalmente de ellas. Hubo proteccionismo, intervención de los mercados tanto de bienes como de factores, y se crearon empresas públicas principalmente dentro del INI. El sector público español creció entre las décadas de 1940 y 1950 a través de la creación de nuevas firmas y la nacionalización de empresas privadas, la mayoría de ellas de capital español, algo que fue común a lo que estaba sucediendo en el resto de Europa. Sin embargo, aunque en la práctica podamos hablar de similitudes, hubo diferencias importantes relativas a las motivaciones que teóricamente respaldaron esas nacionalizaciones. Tenemos que tener en cuenta las siguientes consideraciones: el tamaño del sector público era menor en España que en otros países europeos y sectores como el eléctrico, el minero o la banca no se nacionalizaron. Esto, además, está relacionado con la política de nacionalizaciones en los países europeos fue unida a una política económica orientada a liberalizar los mercados internos y de apertura al comercio exterior y a las transacciones financieras internacionales. Igualmente, aquélla, se desarrolló en el seno de políticas keynesianas de pleno empleo junto con la creación de los estados de bienestar; y dentro de un marco democrático, mientras que en España, lo hacía en una dictadura. Esto explica, en gran medida, por qué las motivaciones que justificaban la nacionalización tanto de las compañías privadas españolas como extranjeras fueran diferentes en España. De hecho, algunas de las compañías extranjeras no fueron nacionalizadas sino españolizadas, es decir, nacionalizadas para pasar inmediatamente a manos privadas de capitalistas españoles, principalmente consorcios de los grandes bancos. Las motivaciones de algunas expropiaciones no respondían a un interés del Estado de suplantar a la iniciativa privada, sino para servir a una política «nacionalista» y poner los activos en manos de empresarios españoles.

nalizada entonces, sino en 1954, y además fue privatizada acto seguido. Aunque hubo transferencia de tecnología en estos sectores las ventajas de localización de España no desaparecieron y la inversión extranjera no cesó (Catalán, 2001).

No obstante, aunque durante la autarquía la legalidad y el discurso fueron puramente nacionalistas, el pragmatismo fue la regla. El gobierno de Franco fue pronto consciente de que una autarquía era inalcanzable y desde el principio tuvo que importar combustible, tecnología, maquinaria y alimentos. Estas necesidades fueron satisfechas hasta 1943 por parte de Alemania, Argentina e Italia. De hecho, mientras duró la Segunda Guerra Mundial, Franco no estuvo aislado, pero esta situación cambió cuando terminó la guerra. Además la falta de divisas restringió fuertemente las importaciones. Los aliados comercializaron con España normalmente a través de acuerdos bilaterales, y en la mayor parte de los casos, no eran públicos. En 1947 España intentó entrar en el Plan Marshall pero fracasó, lo que no impidió que recibiera algunos préstamos por parte de los Estados Unidos. Estos se hicieron más frecuentes desde 1951 cuando el régimen de Franco se reconoció oficialmente por los Estados Unidos. El acuerdo entre este país y España firmado en 1953 aceleró este proceso de acercamiento. Con el cambio de las relaciones diplomáticas también cambió el tratamiento recibido en España por las multinacionales, sobre todo las americanas, que junto con las instituciones norteamericanas y las consultoras fueron las encargadas de educar económicamente a España a través de la Americanización de su economía, tal y como estaba sucediendo en toda Europa. Si bien el ideario nacionalista se mantuvo en el gobierno, el trato con las multinacionales fue muy pragmático. Algunas de las transferencias de empresas y acciones de manos extranjeras a manos españolas estuvo, en parte, motivada por las presiones del grupo de banqueros cercanos a Franco, los mismos que a partir de los años cincuenta comenzarían a presionar a favor de una apertura económica y que se colocarían como los intermediarios de las multinacionales en España³⁹. El régimen franquista nunca fue totalmente impermeable a la entrada de nuevas inversiones extranjeras. El régimen se había abierto a través de alianzas estratégicas en las que el Ministerio de Industria siempre imponía al INI como socio. Estas alianzas estratégicas estuvieron motivadas en la mayor parte de los casos por la necesidad de las empresas españolas de buscar socios tecnológicos, y en los que el acuerdo supusiera una transferencia de tecnología como hemos visto en los casos de ENASA y de SEAT. Estas alianzas fueron necesarias sobre todo con posterioridad a 1943 ya que hasta ese momento todos los proyectos del INI se hacían con asistencia técnica italiana y alemana. En general, cuando el INI nacionalizaba una empresa, respetaba los intereses españoles o extranjeros, siempre que éstos no fueran mayoritarios.

Es necesario tener en cuenta que en determinados casos esta transferencia de propiedad de manos privadas a manos públicas era deseable por las propias compañías privadas. Cuando las acciones de las compañías ferroviarias fueron expropiadas para crear la RENFE en 1941, la infraestructura y todos los activos estaban muy deteriorados tras la guerra. Para ese momento los extran-

³⁹ Véase Muñoz, Roldán y Serrano (1978) sobre los intereses de los grupos financieros españoles en la apertura que supuso el Plan de Estabilización de 1959.

jeros con acciones en las compañías ferroviarias, principalmente franceses, habían disminuido, pero el precio pagado por ellas fue generoso. De hecho, a pesar de las malas condiciones de la guerra y la posguerra muchas multinacionales intentaron resistir y mantenerse en el país a pesar de que sus beneficios habían sido bloqueados en pesetas, las condiciones de las fábricas y los edificios eran muy malas, y las condiciones que el país sufría en términos generales eran muy difíciles. La mayoría de ellas trataron de colaborar con el gobierno de Franco, y por ejemplo cuando el régimen de Franco se estrenó con las leyes de interés nacional que limitaban la presencia extranjera de las empresas que operaban en España, muchas multinacionales, principalmente alemanas, convirtieron sus filiales en compañías españolas, aunque el control continuó realizándose desde las empresas matrices.

Aunque una cierta transferencia de propiedad extranjera a propiedad española se llevó a cabo en 1941, la mayor parte lo fue a partir de 1945, al finalizar la guerra mundial, cuando el aislamiento del régimen de Franco fue una realidad, aunque nunca abandonó el objetivo de ser reconocido internacionalmente. Esas transferencias generaron tanto empresas públicas como privadas, y en la mayoría de los casos los procesos no fueron muy traumáticos llegando el gobierno español a acuerdos con las empresas matrices. Franco buscaba el reconocimiento internacional de su régimen y formar parte de los organismos internacionales que se habían creado en los años cuarenta, y por tanto, el buen trato a las multinacionales eran una pieza importante para sus esfuerzos diplomáticos. Esto, además de la dependencia tecnológica, explica él por qué las «nuevas compañías españolas» mantuvieron la relación con sus antiguos propietarios. El caso de las alemanas es ilustrativo. Estas compañías fueron bloqueadas en 1945 y dos o tres años después expropiadas, pero sólo una parte del capital fue realmente expropiado, por lo que las compañías matrices alemanas continuaron siendo importantes accionistas y proveedores de tecnología, por lo que continuaron el control que ejercían sobre las compañías españolizadas. Esto explica por qué unos años después, las compañías alemanas recobraron totalmente la propiedad de sus antiguas filiales. En otros casos aunque la propiedad no volviera a sus antiguos dueños, la relación de dependencia continuó como fue el caso de la CTNE.

Las expropiaciones o los acuerdos de venta de las compañías extranjeras durante la España de Franco respondieron más a objetivos pragmáticos que a políticas económicas claramente decididas a terminar la conexión extranjera en España. Los factores que explican la diferente suerte que tuvieron las multinacionales durante los primeros años del régimen franquista son tres: primero, el interés de los mayores bancos españoles, el INI o el gobierno en adquirir una empresa de acuerdo con el sector en el que operaban; segundo, la nacionalidad de la empresa matriz; y tercero, los activos que trajese la multinacional al mercado español y que no estuviesen presentes o no se pudieran generar de forma autóctona en éste. Además, independientemente de la política económica oficial, autárquica y contraria la presencia del capital extranjero, la «vuelta» de las multinacionales no tuvo que esperar a la política liberalizadora que suponía el Plan de Estabilización de 1959. Desde 1951 la puerta a la inversión extranjera estuvo claramente abierta, a través del inicio

de reforma legal y sobre todo a través de la práctica y la dependencia tecnológica. El nuevo gobierno de 1951 sabía de la necesidad del capital extranjero para conseguir el crecimiento económico, y permitió que las multinacionales volvieran a invertir a partir de los años cincuenta. Compañías como Renault, Citroen, DKV y Perkins llegaron en esa década, siendo las modestas precursoras del fenómeno que ocurrió en los años sesenta con la llegada masiva de compañías multinacionales a España. Por tanto, el riesgo país sólo fue alto temporalmente, y sin olvidar que cronológicamente este período coincidió con la Guerra Fría y la Americanización de Europa occidental.

La IDE ha sido un factor fundamental dentro del modelo de desarrollo económico seguido por España de fuerte dependencia tecnológica, que explica en gran medida la continua presencia de multinacionales en la economía española, también durante el período autárquico, cuando además se demostró claramente la incapacidad de las empresas españolas de generar tecnología autóctona eficiente en términos económicos. A esto habría que añadir, la falta de capacidad de organización, capital humano y de redes de comercialización. Todo ello dentro de un marco institucional contrario a la competencia y, por tanto, a las ventajas derivadas de ésta. En este sentido, la transferencia de tecnología y de capacidades organizativas que ha supuesto la IDE en España se ha hecho en un plazo de tiempo muy largo. En este sentido, parece que la autarquía aunque no significó la desaparición de la IDE, fue una desaceleración de ésta y sobre todo de la economía española. No obstante, el radicalismo de la autarquía sirvió para que afloraran todas las carencias de la economía española, y por tanto, sus necesidades de capital, tecnología, y organización extranjera. Esta evidencia está en la base del modelo de desarrollo económico español de los sesenta que fue exógeno, basado en el capital extranjero, con la connivencia del capital financiero español y de una legislación poco transparente y suficientemente generosa como para permitir unas nuevas ventajas comparativas de la economía española como las múltiples posibilidades de evasión fiscal o transferencia de beneficios difícilmente superables⁴⁰. De hecho, cuando se abandona definitivamente el modelo autárquico no existieron en España estímulos fiscales especiales referidos a las inversiones extranjeras, en contra de lo que se había hecho en otros países demandantes de capital. Tal y como ha señalado Donges (1976: 106-7), la baja presión fiscal existente y la propia legislación liberal en materia de inversión extranjera hizo innecesario la concesión de estímulos fiscales a la inversión extranjera. Las empresas extranjeras entraron igualmente en el juego de búsqueda de rentas en asociación en la mayoría de los casos con los intereses financieros nacionales, muchos de los cuales se especializaron en ser intermediarios entre el capital extranjero y el gobierno de Franco y el mercado español⁴¹.

⁴⁰ Muñoz, Roldán y Serrano (1978: 22-25), recogen testimonios de altos financieros españoles en los años cincuenta y sesenta ante la inversión española, defendiendo la necesidad y la bonanza que para la economía española significaba o significaría la inversión extranjera.

⁴¹ Véase el artículo de Kipping y Puig en este volumen.

Para entender las particularidades de los procesos de nacionalización y españolización de empresas extranjeras durante la autarquía franquista, es necesario destacar cinco aspectos. El primero, la importancia de España como economía receptora de multinacionales, especialmente en el sector primario y en infraestructuras, por tanto, en sectores especialmente sensibles y estratégicos donde el riesgo empresarial siempre ha sido mayor internacionalmente que en otros sectores. Segundo, la Guerra Civil y la financiación de la misma por parte de Franco, es esencial para explicar la importancia que tuvo el país de origen de la multinacional a la hora de explicar la suerte de sus filiales en España. Tercero, la política económica del régimen de Franco basada en el aislacionismo político y económico a través de la autarquía, donde se inserta la creación del INI en 1941, y su consolidación en las siguientes décadas. Cuarto, el retraso tecnológico español, que imposibilitó, en ciertos casos, expulsar a las compañías extranjeras e industrializar el país, especialmente en algunos sectores económicos como el de la automoción o el químico. Y quinto, la *path-dependence* institucional, relacionada con la debilidad de las instituciones autóctonas que han hecho al país especialmente permeable a la influencia extranjera como fue el caso de la influencia estadounidense —y de las empresas estadounidenses— tras la Segunda Guerra Mundial. La experiencia española muestra que la gestión del riesgo es un proceso de negociación continuo entre la empresa extranjera y el gobierno del país receptor. El poder de negociación de las multinacionales se basó por una parte, en las diferentes capacidades traídas por la filial de la multinacional que no existían en España, especialmente las relativas a la innovación tecnológica, de producto o de su capacidad de financiarse. Y por la otra, en las ventajas de localización ofrecidas por España (tales como recursos naturales, las características del mercado de trabajo local y la calidad y el coste de los recursos humanos y de capital) que explican el compromiso de una multinacional y el esfuerzo que ésta está dispuesta a hacer para mantener su inversión.

Para concluir, las aportaciones que realiza este artículo son las siguientes:

Primero, que el estudio de la IDE en España, tal y como se ha hecho en otros países, debe abordarse desde un punto de vista histórico (Jones, 1996; Wilkins, 1974). En este sentido, se aporta información sobre un período poco estudiado, la autarquía, que pretende ayudar a cubrir un hueco en la historiografía española, como es la realización de una serie histórica sobre la IDE. Aunque haya importantes estudios históricos, éstos son principalmente visiones parciales del tema y, sobre todo, no distinguen entre inversión directa y en cartera. Esta distinción es fundamental cuando se considera que la IDE no es simplemente un movimiento internacional de capitales, sino también de otros recursos que englobaremos en el término «conocimiento», que incluye tecnología, organización, redes de comercialización y aspectos culturales. Son estos recursos, en muchos casos intangibles, además del capital, los que hacen de la IDE un motor de crecimiento para las economías de acogida.

Segundo, este artículo propone la necesidad de tener en cuenta la IDE para explicar el grado de internacionalización de la economía española y su modelo de crecimiento exógeno. Generalmente, la IDE no está integrada en los análisis históricos generales sobre el grado de apertura de la economía española

y su repercusión en el crecimiento económico, más allá que una simple transferencia de capital. Estos análisis se han basado en el modelo Heckscher-Ohlin que explica cómo la ventaja comparativa de un país determina su comercio, pero que supone competencia perfecta, y que la tecnología es un bien público, por lo que la propiedad de la tecnología no cuenta⁴². Como consecuencia, el fenómeno de las compañías extranjeras que transfieren y controlan tecnología y otros activos en otros países no es considerado relevante, a pesar de que la teoría de las multinacionales haya venido resaltándolo desde los años sesenta (Jones, 1996: 7).

Tercero, las políticas de nacionalización de empresas durante la España autárquica deben enmarcarse dentro del contexto del auge de la empresa pública en Europa, y no juzgarse aisladamente dentro del modelo autárquico franquista. Una revisión de este período nos muestra un país menos proclive a las nacionalizaciones que otros países europeos, corroborando la tesis ya expuesta por algunos autores de que el Franquismo respetó la iniciativa privada (Comín, 2001: 224)⁴³. Si hay algo en lo que se pareció la España de los años cuarenta a la política económica de otros países en los que se afianzaba el Estado de Bienestar, mientras que en España lo hacía la autarquía, fue en la empresa pública. Las expropiaciones y nacionales de empresas privadas fueron comunes en la Europa de la posguerra y no un fenómeno particular de la España de Franco⁴⁴. Por tanto, no puede considerarse a las nacionalizaciones de empresas privadas, principalmente extranjeras, como el rasgo distintivo de la economía franquista. Más bien, habría que hacer hincapié en las reglas del juego y en el contexto político autoritario que potenciaron la cartelización de muchos sectores económicos y, por tanto, disminuyeron la competencia, potenciando la arbitrariedad, como rasgos distintivos del desarrollo de la empresa en los años del franquismo⁴⁵. La importancia de la nacionalidad de las empresas extranjeras que querían operar en España en relación al éxito o

⁴² Según esta teoría, la ventaja comparativa se origina en las diferentes dotaciones de factores relativos de producción de los países que comercian. Véase Bajo (1991: 31-61).

⁴³ Este debate tiene dos posturas enfrentadas. Por un lado, la representada por Gómez Mendoza (2000) que defiende que los empresarios privados fueron víctimas del primer franquismo en tanto en cuanto, el gobierno primó los intereses de la empresa pública, sobre todo el INI, pero sin contextualizarlo dentro de lo que estaba ocurriendo en el resto de Europa. Y por otro lado, la representada por Comín (2001) que contextualiza la actuación del INI y del gobierno franquista dentro de la tendencia europea de auge de la empresa pública, y que considera que fue en este capítulo en el que menos divergencia hubo entre la política económica franquista y la de otros países europeos.

⁴⁴ Un análisis comparativo del auge y declive de la empresa pública en Europa, en Toninelli (2000).

⁴⁵ Una reflexión sobre la competitividad de las empresas españolas en relación con las reglas del juego en Valdaliso (2002). La agresividad del régimen franquista para con la empresa privada y especialmente si esta era extranjera, les sirve a Carreras, Tafunell y Torres (1997) para defender su tesis de la evolución inversa de la empresa pública y la presencia de multinacionales en España. Valdaliso (2002: 22) argumenta igualmente que durante la presidencia de Suanzes el comportamiento del INI ante la empresa privada en una amplia variedad de sectores no vino marcado por la subsidiariedad, sino por la competencia, el enfrentamiento y la hostilidad, mayor aún si se trataba de multinacionales extranjeras.

fracaso de su entrada en el país es una buena prueba de la arbitrariedad que se desprende de unas reglas del juego poco claras dentro de un régimen político no democrático. En este orden de cosas, el caso español no puede estudiarse aisladamente y no hay que olvidar que los años de la autarquía coincidieron con los del Plan Marshall y la Americanización de Europa.

Cuarto, que el caso español en los años cuarenta y cincuenta es consistente con la literatura de riesgo-país, aunque ésta se haya concentrado en lo ocurrido a partir de los años sesenta, en tanto que lo determinante, era el micro-riesgo de cada inversión, dependiendo principalmente del sector y de la capacidad de negociación de la compañía (Kennedy, 1992). Esas son las características que se consideran esenciales para que estas empresas puedan adaptarse a las nuevas circunstancias que el micro-riesgo implica, independientemente del macro-riesgo. Además del sector y de la capacidad de negociación, el caso español muestra cómo la nacionalidad de la empresa matriz y, sobre todo, las ventajas tecnológicas, de organización, o de relaciones con las redes de comercialización internacionales que traiga la multinacional y escaseen en el mercado local, son los aspectos que van a explicar en gran medida la diferente suerte que corrieron las empresas que estuvieron afectadas por un macroriesgo común. El atraso económico e institucional y principalmente el atraso tecnológico español muestra cómo a pesar del alto macro-riesgo que había en el país tras sufrir una guerra civil y verse envuelto en un régimen político autoritario y uno económico autárquico, algunas filiales de empresas multinacionales sobrevivieron a esas circunstancias y otras sólo se fueron temporalmente y reaparecieron pocos años después.

Y quinto, que hasta muy recientemente, no se suponía continuidad entre la inversión extranjera anterior a la guerra civil y la que comienza en los sesenta, por lo que la primera fase o período sólo de recepción de capital internacional habría sido muy corto en el caso español en tanto en cuanto hubiera agotado las etapas expuestas por el modelo de la IDP, y en sólo 20 años habría pasado de la primera a la tercera/cuarta fase de la IDP donde genera ya sus propias multinacionales. No obstante, un análisis de las nacionalizaciones de empresas extranjeras durante el primer franquismo muestra como la inversión directa extranjera no desapareció sino que evolucionó hacia formas distintas que la propiedad total de las filiales. Asumiendo que lo que determina la naturaleza de la matriz no es tanto la propiedad como el control, podemos decir que la inversión directa en España continuó durante el período autárquico principalmente a través de la dependencia tecnológica que tenían las empresas españolas de las extranjeras. La transferencia de conocimientos que es lo que explica que los países pasen de una fase a la siguiente continuó durante estos años. Por tanto, los veinte años que se supone que ha tardado España en quemar las fases se convierten en un casi un siglo. Por tanto, España habría protagonizado uno de los fenómenos de convergencia más largos en lo relativo a la actividad multinacional, pero también, más satisfactorios. La *Path-dependence* de la economía española puede apreciarse en este análisis a pesar de la ruptura y el atraso económico, social y político que trajo el advenimiento de un régimen autoritario y autárquico como el franquista.

Referencias bibliográficas

- ÁLVARO, A. (2002): «Changing Patterns of Ownership and Labor Management under Changing Institutional Regimes: The Case of Telefónica in Spain, 1924-1970», 6th European Business History Association Annual Congress, Helsinki.
- AMATORI, F. (1997): «Growth via Politics: Business Groups Italian Style», en Shiba, T. y Shimotani, M. (eds.), *Beyond the Firm. Business Groups in International and Historical Perspective*, Oxford University Press, Oxford: 109-134.
- ARROYO, J. V. (1999): *Actividad de la banca extranjera en España entre 1920 y 1935*, BBV, Bilbao.
- BAJO, O. (1991): *Teorías de comercio internacional*, Antoni Bosch, Barcelona
- BAJO, O. y SOSVILLA, S. (1994): «An econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-89», *Southern Economic Journal*, 61:104-120.
- BARCIELA, C. (2000): *La ayuda americana a España*, Universidad de Alicante, Alicante.
- BARCIELA, C. et al. (2001): *La España de Franco (1939-1975)*, Economía, Síntesis, Madrid.
- BARJOT, D.(dir.) (2002): *Catching up with America. Productivity missions and the diffusion of American economic and technological influence after the Second World War*, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, Paris.
- BARRIOS, S., DIMELIS, S., LOURI, H., y STROBL, E. (2002) : «Efficiency Spillovers from Foreign Direct Investment in the EU Periphery: A Comparative study of Greece, Ireland and Spain», WP FEDEA, 2002-02.
- BRICALL, J. M. (1985): «La economía española, 1926-1939», en *La Guerra Civil española. 50 años después*, Labor, Barcelona:359-418.
- CABRERA, M. y DEL REY, F. (2000): *El poder de los empresarios. Política y Economía en la España Contemporánea (1875-2000)*, Taurus, Madrid.
- CALVO, A. (1998): «El teléfono en España antes de Telefónica (1877-1924)», *Revista de Historia Industrial*, 13: 59-81.
- CALVO, O. (2001): «¡Bienvenido, Mister Marshall! La Ayuda Económica americana y la economía española en la década de 1950», *Revista de Historia Económica*, XIX, núm. extraordinario: 253-275.
- CARBALLO CORTIÑA, R. (1979): «El capital extranjero y la dictadura. La ITT en España», *Cuadernos Económicos de I.C.E.*, 10: 579-600.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1993): «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, 3: 127-175.
- CASANOVA, M. (1996), *La diplomacia española durante la guerra civil*, Ministerio de Asuntos Exteriores, Madrid.
- CASSON, M. (1987): *The Firm and the Market*, Basil Blackwell, Oxford.
- CATALÁN, J. (1995): *La economía española y segunda guerra mundial*, Ariel, Barcelona.
- (2000): «La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española. 1898-1996», *Revista de Historia Industrial*, 18:113-155.
- CEBRIÁN, M. (2002): *The strategy of Technology Import and the Spanish Economic Growth: 1959-1973*, June Paper, Mimeo, Instituto Universitario Europeo, Florencia.
- CERVIÑO, J. (1996): «La marca en la estrategia internacional de la empresa española», *Economía Industrial*, 307:75-90.
- COMÍN, F. (1996): «Sector público y crecimiento en la Dictadura de Franco» en Tedde, P. (ed.), *El Estado y la modernización económica*, Revista Ayer, 21: 163-186.

- COMÍN, F. (2000): «Los mitos y los milagros de Suanzes: la empresa privada y el INI durante la autarquía», *Revista de Historia Industrial*, 18: 221-245.
- (2002): «La Hacienda Pública entre 1940-1959», *Hacienda Pública Española*, Monografía 2002: 169-90.
- COMÍN, F. y LÓPEZ, S. (2002): «Las dos Haciendas Públicas y la financiación de la Guerra Civil (1936-1939)», *Hacienda Pública Española*, Monografía 2002: 127-168.
- COMÍN, F., MARTÍN ACEÑA, P., MUÑOZ, M. y VIDAL, J. (1998), *150 años de Historia de los Ferrocarriles Españoles*, Anaya, Madrid.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1976), *Las inversiones extranjeras en España: una reconsideración*, Málaga.
- DONGES, J. (1976): *La industrialización en España*, Oikos-Tau, Barcelona.
- DUNNING, J. (1993): *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company.
- DUNNING, J. y NARULA, R. (1996): *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, Londres.
- DURÁN, J. J. (2001): *Estrategia y Economía de la empresa multinacional*, Pirámide, Madrid.
- ESTAPÉ TRIAY, S. (1998): *Estrategia y organización de una filial: el caso de Ford Motor Company en España, 1920-1954*, Documento de Trabajo 9807, Fundación Empresa Pública.
- FONTANA, J. (1986): *España bajo el Franquismo*, Crítica, Barcelona.
- FUENTES QUINTANA, E. (1995): *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- GÁLVEZ, L. (2001), «Contamos trabajadores o contamos con los trabajadores. Trabajo y Empresa en la España contemporánea», *Revista de Historia Económica*, número extraordinario: 201-227.
- GALLEGO, M. (1975), «Las inversiones de multinacionales USA en España», *Economía Industrial* 133: 31-45.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (2001): «La banca extranjera en España tras la Restauración, 1974-1936», en Sudrià y tirado (eds.): *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Universitat de Barcelona, Barcelona.
- GARCÍA RUIZ, J. L. y SANTOS, M. (2001): *¡Es un motor español!: historia empresarial de Barreiros*, Síntesis, Madrid.
- GARCÍA PÉREZ, R. (1994): *Franquismo y Tercer Reich*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- GARCÍA PRIETO, C. (1981): *La Crisis del Estado. Guerra Civil, Dictadura, República y Guerra (1923-1939)*, Labor, Barcelona.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1994): *El «Gibraltar Económico»: Franco y Río Tinto, 1936-1954*, Cívitas, Madrid.
- (2000) (ed.): *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de la Autarquía*, Barcelona, Edicions de la Universitat de Barcelona — Fundación Duques de Soria.
- GONZÁLEZ, M. J. (1979): *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Tecnos, Madrid.
- GUILLÉN, M. (1994): *Models of Management. Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*, Chicago, Chicago University Press.
- GUIRAO, Fernando (1998): *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-1957. Challenge and Response*, Macmillan, Oxford.
- GUTIÉRREZ ALONSO, J. (1997): *El proceso de integración de las redes telefónicas en la CTNE, 1945-46*, Madrid.

- HARVEY, C. (1981): *The Río Tinto Company. An economic history of a leading international mining concern, 1873-1954*, Penzance.
- JONES, G. (1996): *The Evolution of International Business. An Introduction*, Routledge, Londres.
- KENNEDY, C.R. (1992): «Relations between transnational corporations and governments in host countries: a look to the future», *Transnational Corporations*, I. UN.
- KIPPING, M. y BJARVAR, O. (eds.) (1998): *The Americanisation of European Business: The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models*, Routledge, Londres.
- KOBRIN, S. (1984): «Expropriation as an attempt to control foreign firms in LDCs: trends from 1969 to 1979», *International Studies Quarterly*, 18: 329-48.
- KRUGMAN, P. (2000): *El retorno de la economía de la depresión*, Ariel, Barcelona.
- LEITZ, Ch. (1999), «La intervención de la Alemania nazi en la guerra civil española y la fundación de Hisma-Rowak», en Paul Preston (ed.), *La República asediada*, Península, Barcelona.
- LITTLE, D. (1979), «Twenty Years of Turmoil: ITT, the State Department, and Spain, 1924-1944», *Business History Review*, vol. LIII, No. 4: 449-472.
- LÓPEZ, S. y VALDALISO, S. M. (eds.) (1997): *¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Alianza, Madrid.
- LÓPEZ CARRILLO, J. M. (1996), *Los orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA*, Documento de Trabajo, Fundación Empresa Pública.
- LÓPEZ MORELL, M. A. (2002): *Capital extranjero y crecimiento económico. Inversiones y actividades financieras de la Casa Rothschild en España, 1835-1941*, Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- (1999): «La incidencia del capital extranjero en el desarrollo económico de la España Contemporánea», Documento de Trabajo, Seminario de Historia Económica «Ramón Carande» 1999-001, Universidad de Sevilla.
- MALUQUER DE MOTES, J. (2002): «Inversión extranjera e innovación tecnológica en el sector eléctrico: el caso de Barcelona Traction Light and Power Co.», Fundación Duques de Soria, Seminario de Historia Económica.
- MARTÍN ACEÑA, P. (dir.) (2001): *Los movimientos de oro en España durante la Segunda Guerra Mundial*, Ministerio de Asuntos Exteriores, Madrid.
- MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1991), *INI, 50 años de Industrialización en España*, Madrid.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2000): *El control de cambios en la España franquista: el Instituto Español de Moneda Extranjera, 1939-1973*, Tesis doctoral, Universidad de Alcalá.
- (2002): «Anatomía de las restricciones cambiarias en la España autárquica: la lucha por las divisas en el sector industrial», *XXII Encontro APHES*, Aveiro.
- MIGUEL, A. de y LINZ, J. (1964): «Características estructurales de las empresas en España: tecnificación y burocracia», *Racionalización* 94: 1-11, 97-104, 193-208, 289-296.
- MILLER, K. D. (1992): «A framework for integrated risk management in international business», *Journal of International Business Studies*, 23: 311-331.
- MILLWARD, R. (2000): «State Enterprise in Britain in the Twentieth Century», en Toninelli, P. A. (ed.) *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, CUP, Cambridge: 157-184.
- MORENO, A. (1998), *Franquismo y construcción europea, 1951-1962*, Tecnos, Madrid.
- MUÑOZ, J., ROLDÁN, S. y SERRANO, Á. (1978), *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Edicusa, Madrid.
- NADAL, J. (2002): «La Hispano-Suiza, mito y realidad de una empresa española», Fundación Duques de Soria, Seminario de Historia Económica.
- NARULA, R. (1996): *Multinational investment and economic structure. Globalization and competitiveness*, Routledge, Londres.

- Multinacionales, Atrazo Tecnológico y Marco Institucional. Las nacionalizaciones...*
- NÚÑEZ, G. (1998), «La Compañía Sevillana de Electricidad en manos Suizas, 1936-1946», comunicación presentada a la conferencia *Relaciones entre Suiza y España, 1936-1946*, Universidad de La Laguna.
- ORTÚÑEZ, P. P. y VIDAL, J. (2000), «State and Private Companies in the Spanish Railway Sector, 1841-1941», *Business and Society, proceedings of the EBHC 1999*, Rotterdam.
- PUIG, N. (2000), *La nacionalización de la industria farmacéutica en España: el caso de las empresas alemanas, 1914-1975*, Documento de Trabajo, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- (2003), *Bayer, Cepsa, Repson, Puig, Schering y La Seda. Constructores de la química española*, Lid, Madrid.
- PUIG, N. y ALVARO, A. (2002), «Estados Unidos y la modernización de los empresarios españoles, 1950-1975: un estudio preliminar», *Historia del Presente* 1: 8-29.
- REQUEJO, J. (1989): *Introducción a la balanza de pagos en España*, 3.^a ed., Tecnos, Madrid.
- SAIZ, P. (1999): *Invencción, patentes e innovación en la España contemporánea*, Oficina de Patentes y Marcas, Madrid.
- SÁNCHEZ RECIO, G. y TASCÓN, J. (eds.) (2003): *Los empresarios de Franco: Política y Economía en España, 1936-1957*, Crítica, Barcelona.
- SAN ROMÁN, E. (1995), *La industria del automóvil en España: el nacimiento de la SEAT*, Documento de trabajo, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- (1999): *Ejército e industria. El nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica.
- TASCÓN, J. (2001): «Inversiones y empresas norteamericanas en España, 1929-1964», Seminario de Historia Económica, Universidad Carlos III de Madrid.
- TONINELLI, P. A. (ed.) (2000): *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, CUP, Cambridge.
- TORRES, A. (1989): «Trade and foreign direct investment in Spain after EEC integration» Center for Economic Policy Research y Comisión de las Comunidades Europeas, Madrid.
- TORTELLA, T. (2000): *A Guide of Sources of Information on Foreign Investment in Spain, 1780-1914*, International Institute of Social History, Amsterdam.
- TORTELLA, G., BALLESTERO, A. y DÍAZ FERNÁNDEZ, J. L. (2003): *Del monopolio al libre mercado*, Lid, Madrid.
- VIÑAS, Á. (1984): *Guerra, dinero y dictadura. Ayuda fascista y autarquía en la España de Franco*, Crítica, Barcelona.
- UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (1994): *World Investment Report: Transnational Corporations, Employment and Workplace*, UNCTC, Nueva York.
- UNCTAD (2002): *World Investment Report 2002*, UN, Nueva York.
- ÚBEDA, F. (1999): *El ciclo de la inversión directa exterior. Una nueva aproximación metodológica*, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- VALDALISO, J. M. (2000): «El E.N. Elcano y el 'coco' de las navieras privadas» en Gómez Mendoza, A.(ed.), *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de la Autarquía*, Edicions de la Universitat de Barcelona — Fundación Duques de Soria.
- (2002): «Algunas notas sobre la competitividad internacional de la empresa española en los siglos XIX y XX y sus factores condicionantes», Mimeo.
- VALERA, F. y RODRÍGUEZ DE PABLO (1974): «Las inversiones extranjeras en España: 1959-1974. Una vía al desarrollo», *Información Comercial Española*, 493.
- WILKINS, M. (1974): *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- WILLIANSON, J. G. y O'ROURKE, K. (1998): *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.