

**LA INVERSIÓN DIRECTA
ESTADOUNIDENSE EN ESPAÑA.
UN ESTUDIO DESDE
LA PERSPECTIVA
EMPRESARIAL (c. 1900-1975)**

2012

Adoración Álvaro Moya

**Estudios de Historia Económica
N.º 60**

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema



LA INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE EN ESPAÑA.
UN ESTUDIO DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL (c. 1900-1975)

El Banco de España, al publicar esta serie, pretende facilitar la difusión de estudios de interés que contribuyan al mejor conocimiento de la economía española.

Los análisis, opiniones y conclusiones de estas investigaciones representan las ideas de los autores, con las que no necesariamente coincide el Banco de España.

El Banco de España difunde todos sus informes y publicaciones periódicas a través de la red Internet en la dirección <http://www.bde.es>

Se permite la reproducción para fines docentes o sin ánimo de lucro, siempre que se cite la fuente.

© Banco de España, Madrid, 2012
ISSN: 1579-8682 (edición electrónica)

**LA INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE EN ESPAÑA.
UN ESTUDIO DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL (c. 1900-1975)**

Adoración Álvaro Moya

ÍNDICE

Agradecimientos	7
Introducción	9
1	La inversión extranjera directa. Estado de la cuestión 13
2	Estados Unidos y la empresa europea a lo largo del siglo XX (c. 1900-1975) 29
2.1	El modelo americano y su difusión en Europa 30
2.1.1	El ideario económico oficial 30
2.1.2	Las ideas de las empresas 31
2.1.2.1	Estandarización y producción y distribución en masa 32
2.1.2.2	La organización científica del trabajo y las relaciones humanas 32
2.1.2.3	Nuevas estructuras corporativas 34
2.1.2.4	Nuevas técnicas de gestión empresarial 35
2.2	La inversión directa estadounidense en Europa 37
2.2.1	El gran desembarco (1918-1929) 39
2.2.2	Tiempos revueltos (1929-1950) 43
2.2.3	El desafío americano (1950-1975) 44
2.3	Los cauces oficiales de difusión del modelo americano en Europa occidental 48
3	La inversión directa y la ayuda de Estados Unidos a España (c. 1900-1975) 53
3.1	La primera oleada (1918-1936) 55
3.2	Nuevos negocios y sonadas retiradas (1936-1950) 61
3.3	Ayuda exterior e inversión directa (1950-1975) 66
3.3.1	La ayuda económica y técnica estadounidense 67
3.3.2	El desafío americano en España 69
4	Conclusiones 81
Apéndices	85
Fuentes y bibliografía	137
Índice de cuadros y gráficos	151
Abreviaturas	153

Agradecimientos

Este libro está basado en parte de mi tesis doctoral «Inversión directa extranjera y formación de capacidades organizativas locales. Un análisis del impacto de Estados Unidos en la empresa española (1918-1975)», defendida el 18 de octubre de 2010 en el Departamento de Historia e Instituciones Económicas II de la Universidad Complutense de Madrid y dirigida por Núria Puig Raposo. Espero haber sabido recoger adecuadamente en este trabajo las sugerencias realizadas por los miembros del tribunal encargados de juzgarla (Albert Carreras, Jordi Catalan, Matthias Kipping, Antonio Niño y Elena San Román) y por los profesores que la evaluaron con el fin de obtener la mención de *Doctor Europeus* (Susanna Fellman, Andrew Godley, Francesca Polese, Luciano Segreto y Harm Schröter). A todos ellos, mis agradecimientos.

La realización de una tesis doctoral es un trabajo, si bien estimulante, también arduo y extenso, a lo largo del cual se contraen múltiples deudas de gratitud. Por razones de espacio, no es posible reproducir aquí los agradecimientos que allí se recogen, pero sí me gustaría hacer mención a las instituciones que de una manera u otra contribuyeron a la realización de los resultados que aquí se presentan: Departamento de Historia e Instituciones Económicas II de la Universidad Complutense de Madrid, Departament d'Història i Institucions Econòmiques de la Universitat de Barcelona, Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF), Ministerio de Educación y Ciencia, Newcomen Society of North America, Banco de España, George Washington University, Hagley Museum and Library (Wilmington), University of Reading, Archivo General de la Administración, Archivo Histórico del Banco de España, Archivo Histórico del Ministerio de Asuntos Exteriores, Archivo Histórico del Ministerio de Economía y Hacienda, National Archives and Records Administration, Biblioteca Nacional, Centro de Estudios Avanzados de la Fundación March y Library of Congress. La reelaboración de estas páginas se ha desarrollado en el marco de los proyectos ECO2009-10977 y HAR2009-07571, dirigidos por Núria Puig y Jordi Catalan, respectivamente. Este trabajo se ha beneficiado, asimismo, de los comentarios de los evaluadores anónimos a dos publicaciones: A. Álvaro (2011), «Hízose el milagro. La inversión directa estadounidense y la empresa española (c. 1900-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 7, n.º 3, pp. 358-368, y A. Álvaro (2011), «Guerra Fría y formación de capital durante el franquismo. Un balance sobre el programa estadounidense de ayuda técnica (1953-1963)», *Historia del Presente*, n.º 17, pp. 13-25.

A Pedro Tedde he de agradecerle la confianza depositada y las facilidades prestadas para la publicación de este libro.

A mis tíos, primos, Eva, Ángela y María Ángeles les debo su soporte logístico y emocional en distintos puntos de España y del mundo. Mi abuelo Antonio estuvo muy presente en la redacción de estas palabras. Esta obra no hubiera visto la luz, empero, sin la paciencia infinita y el apoyo incondicional de Núria Puig; de mis padres, Gonzalo y Marina; de mis hermanas, Noemí y Marina; y de Luis. Seguro que todos entenderán que, junto con su padre, dedique este libro a una recién llegada a la familia, Jimena Adoración.

Madrid, julio de 2012.

Introducción

Hace más de mil años, en un valle recóndito de la India vivían seis hombres ciegos que pasaban las horas compitiendo entre ellos para ver quién era el más sabio. Un día, hartos de una larga discusión sobre la forma real de un elefante, decidieron salir a la búsqueda de un ejemplar para despejar así sus dudas. Ayudados por un guía, pronto dieron con su objetivo. El más atrevido no tardó en acercarse al animal; mas las prisas le hicieron tropezar e ir a parar a su costado:

—¡Hermanos! —exclamó entonces— ¡El elefante es como una pared de barro secada al sol!

No muy convencido, el segundo sabio avanzó sigilosamente, con las manos extendidas, hasta que tocó dos objetos largos, curvos y puntiagudos.

—¡Oh, hermanos míos! —gritó— ¡Ya os digo yo que un elefante tiene forma de lanza!

Los restantes sabios, mientras, se burlaban en voz baja, pues ninguno se creía tales explicaciones. Así que, cada uno por su lado, se fue acercando al animal. A uno de ellos el elefante le envolvió la cintura con su trompa, hecho que le llevó a deducir que el paquidermo tenía forma de serpiente. Otro fue a prender la cola, cuyo tacto le hizo asemejar la forma del animal a la de una vieja cuerda. El quinto, al alzar su mano, se topó con una oreja; para él, el elefante pasó a ser, a partir de entonces, como un gran abanico plano. Finalmente, el sexto sabio, el más viejo de todos y por ello el más encorvado, pasó sin darse cuenta por debajo del elefante y, al buscarlo, agarró una de sus patas. Todos estaban equivocados, afirmó, el elefante tenía, sin duda alguna, forma de palmera.

Ahora que todos habían experimentado por sí mismos cuál era la forma del elefante, retomaron el camino de vuelta a casa; sin ponerse de acuerdo, eso sí, sobre quién estaba en lo cierto¹.

¿Cómo y por qué crecen las naciones? ¿Cómo contribuyen otros países a tal crecimiento? ¿Qué papel desempeña la empresa, como emisora y como receptora de conocimiento, en todo ello? El presente trabajo ha sido motivado por la inquietud intelectual que estos interrogantes suscitan en la autora. Sin duda, no es la primera vez que un investigador se pregunta por estas cuestiones, pues entender el avance de los países y de sus empresas está en los orígenes de diversas disciplinas y ha sido objeto continuo de debate en la sociedad. Mas no por ello contamos con una visión global de este fenómeno ni tenemos respuestas precisas e inequívocas a los interrogantes antes planteados.

En la presente investigación hemos abordado estas cuestiones a través del estudio de la inversión extranjera directa y de la empresa multinacional. Una y otra no son sinónimos, aunque la primera constituye el principal indicador para medir la actividad de la empresa multinacional y esta es, a su vez, el corolario a escala microeconómica de la inversión extranjera directa².

¹ Adaptado de un cuento popular de la India, disponible en <http://www.casaasia.es> (fecha de consulta, 1.6.2010).

² Entre los economistas y estudiosos de la empresa es usual esta identificación, aunque la empresa multinacional puede actuar por otras vías distintas a la inversión extranjera directa, como redes de clientes y proveedores, asistencia técnica o actividades de consultoría, entre otros ejemplos [véase Chenery y Srinivasan (1989), p. 1444].

Tal elección responde a una premisa fundamental: la empresa es un agente clave en el proceso de innovación y, por tanto, en la competitividad de las naciones³. Por ello, la empresa multinacional, entendida como una empresa con activos productivos que posee y controla en al menos dos países, cuenta con un gran potencial como vehículo transmisor entre naciones de todo tipo de conocimiento —tanto tácito como codificable—, sin restar importancia a otros vehículos, como importaciones de bienes de capital, patentes, licencias y contratos de transferencia tecnológica⁴. Esta afirmación se sustenta en la revisión de una variada literatura, desde la economía y la dirección estratégica hasta la sociología económica y de las organizaciones y la politología. La producción académica es extensa y en continuo crecimiento. Por esta razón nos hemos concentrado en las corrientes teóricas y en las líneas de investigación que han creado escuela en los cincuenta años de los que data el análisis académico de la inversión extranjera directa y de la empresa multinacional. No es, por tanto, un estado de la cuestión pormenorizado, pero sí una exploración sistemática de las grandes corrientes, que nos ha permitido identificar aquellos temas, interrogantes y modelos a los que nuestro trabajo, marcadamente empírico y de largo plazo, contribuye a analizar, responder y contrastar.

Tal revisión nos ha permitido comprobar que la empresa multinacional ha sido una suerte de elefante cuya forma, origen y funcionamiento, entre otros factores, han despertado la curiosidad de diversas disciplinas que, a diferencia de los sabios del cuento, rara vez se han sentado a discutir sobre sus diferentes hallazgos⁵. Entre esos sabios todavía ha sido más extraño encontrarse a la historia empresarial, que, guiada por sus propias motivaciones y herramientas, pocas veces ha tratado de proporcionar una visión global de la forma del elefante, aun cuando cuenta para ello con una gran potencialidad [Jones (2003); Jones y Khanna (2006); Buckley (2009)]. Pues bien, esta investigación se ha realizado con el firme propósito de iluminar, con las herramientas de la historia, las teorías emanadas por las distintas disciplinas que se han acercado al estudio del *International Business*. Objetivo ambicioso y que, por ello, hemos delimitado a dos cuestiones poco exploradas por la historiografía y para cuyo estudio las herramientas de la historia económica resultan de gran utilidad: cómo entra la empresa multinacional en el país receptor de su inversión y cómo se relaciona con los empresarios locales. La información recabada y los estudios de caso disponibles nos permitirán, además, apuntar algunas ideas sobre qué impacto ejerce sobre el entramado empresarial del país.

En nuestra revisión de la literatura existente sobre la inversión extranjera directa nos hemos topado con un tema colateral: la ayuda internacional. En efecto, hasta que los créditos bancarios incrementaron su importancia en los años setenta, inversión directa y ayuda económica constituyeron las principales fuentes externas de capital en las economías menos desarrolladas [Chenery y Srinivasan (1989), pp. 1448-1449]. Ciertamente, la acumulación de capital (físico y humano) había constituido la obsesión de los primeros economistas del desarrollo; y la ayuda económica y técnica, el instrumento principal de las agencias de cooperación internacional [Easterly (2001); Lim (2001); Mikesell (2007 [1968])]. No obstante, la inclusión del progreso técnico en los modelos de crecimiento, de la mano

3 Sobre la empresa y los microfundamentos de la competitividad de los países, véanse López y Valdaliso (1997), Valdaliso (2004) y Salas Fumás (2007).

4 La definición de empresa multinacional se ha tomado de Caves (2007 [1982]), p. 1. Las principales obras sobre la empresa multinacional utilizan una definición así de laxa, aunque en algún momento, sin demasiado éxito, se haya tratado de establecer algún criterio más restrictivo, como un número mínimo de países en los que opera, tipo de actividad desarrollada o cierta integración entre las diferentes unidades que conforman la multinacional [Jones (2005), p. 5; Guerras y Navas (2007 [1996]), p. 520]. A la empresa multinacional también se la conoce por otros términos, pero este es el habitual en la literatura académica especializada. Sobre el origen del término multinacional, véase Fieldhouse (1990).

5 Como denuncian Sumantra Ghoshal y Eleanor Westney en relación con la sociología de las organizaciones y la dirección estratégica [Ghoshal y Westney (2005 [1993])]. Un acercamiento entre la segunda y la economía, en Caves (2007 [1982]).

de Robert M. Solow [Solow (1956 y 1957)]; los primeros estudios sobre la empresa como fuente de capacidades poco codificables y, en consecuencia, difícilmente transmisibles [Selznick (1957); Penrose (1959); Chandler (1962); Andrews (1971)]; y los limitados resultados alcanzados por los primeros programas de ayuda a países del Tercer Mundo impulsaron entre los organismos internacionales la visión de la empresa multinacional como agente dinamizador del crecimiento, visión que predomina hoy en día⁶. A pesar de ello, o precisamente por ello, se ha prestado escasa atención a la interacción entre ayuda internacional e inversión extranjera directa —más allá de sus efectos macroeconómicos—, y entre estas y el entramado empresarial local.

Si tenemos en cuenta el liderazgo político, económico y tecnológico de Estados Unidos durante el siglo XX y su protagonismo en los inicios de la ayuda internacional, resulta fácil entender por qué hemos fijado nuestra atención en la inversión directa emitida desde dicho país. Los coprotagonistas de esta investigación son los empresarios españoles. ¿Por qué? En primer lugar, porque España ha sido durante gran parte de su historia reciente un país que podríamos calificar como intermedio o periférico, tanto por sus resultados económicos como por el esfuerzo realizado en educación e innovación. A pesar de ello, hoy forma parte del selecto grupo de países desarrollados. En segundo lugar, los historiadores económicos y de la empresa han recopilado diversa evidencia empírica que delata el carácter dependiente del progreso español respecto a los capitales y la tecnología foráneos —pero del papel de la inversión extranjera directa en tal progreso sabemos, en cambio, todavía muy poco—. Y, finalmente, como en el resto de Europa occidental durante el Plan Marshall, los empresarios fueron el destino preferente de la asistencia técnica englobada en la ayuda económica que, en el marco de la Guerra Fría, Estados Unidos proporcionó a España entre 1953 y 1963.

El período de estudio escogido se inicia con la llegada de las primeras inversiones estadounidenses a España, en los albores del siglo XX, y termina con el fin de la dictadura franquista. Este período coincide con el afianzamiento de la importancia de Estados Unidos para la economía española, tanto en términos de comercio exterior como de inversión extranjera directa. Nuestras pesquisas se interrumpen en 1975, cuando el fin de la dictadura franquista dio paso a un imparable proceso de liberalización política y económica que culminaría con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea once años más tarde. Ciertamente, fue en este período, y no antes, cuando la inversión directa estadounidense en España alcanzó un volumen equiparable al de sus vecinos del norte y centro de Europa. Pero, también, cuando Estados Unidos comenzó a perder posiciones en términos relativos a favor de los europeos. No obstante, podrá comprobarse que este período de estudio se ha tomado de manera laxa en los estudios de caso, donde el criterio general se ha combinado con la realidad específica allí analizada.

Este libro consta de cuatro capítulos, además de esta introducción y de un apartado de apéndices. En el primero de ellos se sintetiza el marco teórico y conceptual sobre la inversión extranjera directa y la empresa multinacional al que, como hemos explicado anteriormente, pretendemos contribuir con nuestra investigación. El capítulo 2 aborda las bases del liderazgo estadounidense en el siglo XX, reconstruyéndose los cambios que habían tenido lugar en sus empresas y cómo estos trataron de trasladarse a Europa de manera informal —con la internacionalización de la empresa americana— y formalmente —a través del programa de asistencia técnica englobado en el Plan Marshall y en iniciativas posteriores—. Por su atraso histórico, España constituía, con el resto del sur de Europa, uno de los países que, *a priori*, más jugo podía sacar de la asistencia exterior norteamericana. Que la inversión extranjera directa, y estadounidense en particular, fue un pilar del crecimiento español

⁶ Véanse, por ejemplo, United Nations (2005) y los *World Investment Reports* publicados anualmente por la United Nations Conference on Trade and Development.

es algo conocido, así como su conexión con grandes grupos financieros del país. Menos se sabe, en cambio, sobre la trayectoria histórica de tal inversión, las raíces de dichas conexiones, cómo operaron los inversores foráneos y cómo inversión extranjera directa y ayuda internacional se combinaron para dar aliento a la modernización del país. Estos puntos se examinan en el capítulo 3. Las conclusiones cierran el trabajo.

1 La inversión extranjera directa. Estado de la cuestión

«We began this study by trying to explain the flow of direct investment. In order to do this, we were led to study the international operations of firms. The most important aspect of international operations may be the capital flows associated with them, but it is by no means the only aspect. Also associated with international operations is the flow of business technique and skilled personnel.»

Stephen H. Hymer, *The International Operations of the Firm*, 1976, pp. 68 y 69.

Cuando una empresa decide expandirse, debe tomar tres decisiones básicas: dónde crecer —en el mercado de origen o en el exterior—, cómo crecer —diversificando o no sus actividades— y qué recursos utilizar —los propios, los de otras empresas a través de operaciones de fusiones y adquisiciones, o compartiendo recursos en empresas conjuntas y otros tipos de alianzas estratégicas—¹. Si la empresa decide internacionalizarse, debe elegir, además, cómo operar en el exterior: a través del mercado —exportando, concediendo licencias o creando franquicias— o trasladando parte de sus operaciones a otros países. Esta última opción implica realizar cierta inversión en el nuevo mercado y gestionar los activos allí radicados. La inversión realizada, denominada «inversión extranjera directa» (IED) en contraposición a la inversión en cartera (donde no se interviene en la dirección de la empresa participada), la convierte en una empresa multinacional, entendida como una sociedad que posee y controla activos productivos en al menos dos países². Para acceder a ellos ha podido seguir distintas estrategias: crear una subsidiaria nueva (inversión *greenfield*), adquirir (total o parcialmente) una empresa local existente (inversión *brown-field*) o establecer algún tipo de alianza estratégica —sociedad conjunta, contratos de cooperación (franquicias, contratos de asistencia técnica y licencias), acuerdos colusivos o acuerdos informales—³. ¿Cuándo internacionalizarse y de qué forma? ¿Con qué efectos para la propia empresa y el entorno, de origen y de destino, que le rodea?

Estas cuestiones han suscitado gran interés entre la comunidad científica en los últimos cincuenta años; en concreto, desde que Stephen H. Hymer cuestionara en su tesis —publicada póstumamente dieciséis años después bajo el título *The International Operations of the Firm* (1976)— el trato concedido hasta entonces por la teoría económica a las operaciones internacionales de las empresas. Consideradas tradicionalmente meros movimientos de capital derivados de la existencia de diferenciales en los tipos de interés, Hymer fue el primero en atribuir a la empresa multinacional la transferencia de recursos adicionales a los financieros, además de señalar su voluntad de operar en diferentes mercados con el fin de explotar unas ventajas que redundaran en rentas monopolísticas. La investigación realizada posteriormente ha abordado estas y otras premisas, dando como resultado una producción prolífica desde la economía, la dirección estratégica, la sociología económica y la teoría de las organizaciones⁴.

1 Sobre dirección estratégica, véanse, por ejemplo, Grant (2008 [1996]), Collis y Montgomery (2007 [2005]) y Guerras y Navas (2007[1996]). En este trabajo utilizamos el término «estrategia» (o «estrategia corporativa») de manera muy genérica, entendido como «la forma en que la compañía crea valor a través de la configuración y coordinación de sus actividades multimercado (geográfico o según productos)» [Collis y Montgomery (2007) [2005], p. 8]. Cuando en la empresa conjunta el capital no se reparte de forma igualitaria, también se habla de alianza estratégica con aportación de capital [véase Hitt, Ireland y Hoskisson (2008), pp. 247-250].

2 Véase la nota 4 respecto a la definición de empresa multinacional. La literatura utiliza indistintamente los términos «inversión directa extranjera» (IDE) e «inversión extranjera directa» (IED). En este trabajo hemos optado por el segundo, al ser el utilizado por el Ministerio de Economía y Competitividad en las estadísticas de inversiones en España (<http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/comercio>).

3 Cuando en la empresa conjunta el capital no se reparte de forma igualitaria, también se habla de alianza estratégica con aportación de capital. Véase Hitt, Ireland y Hoskisson (2008), pp. 247-250.

4 Una muy breve pero útil síntesis, en Guillén (2001a); con mayor detalle, Casson (1986) y Buckley (2009).

A lo largo de esta investigación se han revisado los principales enfoques y modelos teóricos desarrollados por las anteriores disciplinas en torno a dos grandes ejes, el porqué y el cómo de la inversión extranjera directa. Ahora bien, la producción académica es extensa y en continuo crecimiento. Por esta razón, nos hemos concentrado en las corrientes teóricas y las líneas de investigación que han creado escuela en estos cincuenta años de análisis académico de la inversión extranjera directa y del instrumento de su realización, la empresa multinacional. No es, por tanto, un estado de la cuestión pormenorizado, pero sí una exploración sistemática de las grandes corrientes, que nos ha permitido identificar aquellos temas, interrogantes y modelos a los que nuestro trabajo, marcadamente empírico y de largo plazo, contribuye a analizar, responder y contrastar. Obviamente, este no es el primer esfuerzo realizado en dicho sentido desde la historia empresarial. Ahora bien, los trabajos históricos que han analizado la IED y la empresa multinacional en profundidad no son muchos, y menos aún los que han intentado contrastar sus resultados con las teorías generadas desde otras disciplinas⁵. La misma conclusión puede extraerse en el caso de la historiografía española, a la que se dedica el tercer y último apartado del capítulo.

El porqué de la inversión extranjera directa

El estudio de la empresa internacional por parte de la economía ha concentrado su atención en identificar los factores determinantes de la inversión extranjera directa, su localización territorial y sectorial, y su impacto macroeconómico. Las premisas, objetivos y enfoques utilizados son muy variados. Las teorías clásica y neoclásica, basadas en la ventaja comparativa y la competencia perfecta, reducían la noción de inversión extranjera directa a flujos internacionales de capital inducidos por diferenciales de rentabilidad. Quién ejerciera el control sobre estos flujos carecía de interés. Como ya hemos señalado, fue Hymer el primer autor en cuestionar estos supuestos, señalando la existencia de imperfecciones de mercado (como cambios en los tipos de cambio o costes de información) en relación con las operaciones internacionales de las empresas. A su juicio, estas imperfecciones llevaban a internalizar las transacciones que antes se realizaban a través del mercado con la creación de filiales en aquellos países donde se estaba operando. Ahora bien, para que esta estrategia tuviera éxito era preciso, además, que la empresa foránea poseyera algún tipo de ventaja frente a sus competidoras en los mercados de destino (ventaja de propiedad). Solo así podría contrarrestar «el inconveniente de ser extranjera» (*liability of foreignness*), esto es, su menor conocimiento del —para ella— nuevo mercado.

A excepción de los trabajos de Raymond Vernon, autor del que hablaremos más adelante, no fue realmente hasta los años setenta cuando el estudio de la empresa multinacional captó el interés de los investigadores, produciéndose a partir de entonces una eclosión de trabajos que, siguiendo la estela de Hymer, comenzaron a variar los supuestos en los que se asentaba la teoría económica tradicional en relación con los movimientos internacionales de capital⁶. Tres grandes corrientes emergieron: la teoría de la organización industrial (donde se encuadran las obras de Hymer), la teoría del ciclo de vida del producto y la teoría de la internalización. Veremos enseguida en qué consiste cada una de ellas, pero antes es preciso señalar que los tres enfoques asumen la idea, expresada inicialmente por Hymer, de que la empresa multinacional presenta unas ventajas que le permiten operar con éxito en distintos países. Pero, ¿en qué consisten y cómo se forman tales ventajas?

La economía evolutiva y la teoría de la empresa basada en el enfoque de recursos y capacidades han tratado de responder a estas cuestiones a partir de las obras seminales de

⁵ Jones (2003), Jones y Khanna (2006) y Buckley (2009).

⁶ A ellos se sumó, siguiendo los postulados neoclásicos y basándose en el comercio de bienes intermedios, la teoría macroeconómica de Kiyoshi Kojima, según la cual se invierte en el extranjero cuando el capital desplazado puede combinarse con factores de producción en los que el país receptor de la inversión presenta una ventaja comparativa [Kojima (1978)]. También bajo el prisma neoclásico, Seev Hirsch incorporó la noción de ventajas y el coste de internalizar tales ventajas para explicar por qué una empresa decide invertir en el exterior en lugar de operar a través del mercado exportando o concediendo licencias [Hirsch (1976)].

Philip Selznick (1957), Edith Penrose (1959), Alfred Chandler (1962) y Kenneth Andrews (1971). En síntesis, las ventajas competitivas de una empresa — competencias en el marco de la economía evolutiva— se asientan en los recursos (tangibles, intangibles y humanos) de los que disponga y en su capacidad de identificarlos, administrarlos y gestionarlos⁷. La capacidad de detectar y orientar estos recursos al desempeño de una actividad y la consecución de un fin ha recibido distintos términos en la literatura: «capacidad organizativa para la dirección estratégica basada en el enfoque de recursos y capacidades», término también propuesto desde la historia empresarial [Chandler (1977 y 1992)]; y, dentro de la economía evolutiva, «rutina organizativa» [Nelson y Winter (1982)]; y, más recientemente, «capacidad dinámica» [Teece, Pisano y Shuen (1997); Teece (2009)], expresión acuñada con el fin de enfatizar cómo varía, se transforma y extiende en el tiempo en función de los cambios en el entorno de la empresa. Independientemente del término que se aplique, siempre se hace referencia a una capacidad que se genera y asimila a lo largo del tiempo a partir del aprendizaje, la experiencia y la interacción entre los miembros de la organización. Estas ventajas, además, tienen mucho de tácito, por lo que son difíciles de codificar e imitar, y en su constitución influye el entorno del país de origen⁸, razón por la cual se transmiten entre países de manera más lenta que entre empresas de una misma nación [Kogut (2005 [1993])]. No obstante, la propia empresa, con la finalidad de acelerar su expansión —bien a través de licencias, bien a través del establecimiento de filiales—, puede esforzarse en codificar al menos parte del conocimiento acumulado, con mayor o menor alcance o grado de éxito en función de la naturaleza de dicho conocimiento [Kogut y Zander (1993)].

Volvamos de nuevo al porqué de la empresa multinacional. Las empresas invierten en otros países, según la teoría de la organización industrial, para aprovechar las ventajas de propiedad que poseen, las cuales les confieren superioridad sobre las empresas locales de tal forma que así pueden obtener, al menos temporalmente, una renta monopolística [Bain (1956); Hymer (1976); Kindleberger (1969); Caves (1971)]. Tal decisión, según Frederick T. Knickerbocker [Knickerbocker (1973)] y los modelos de rivalidad de empresas, depende en gran medida de la competencia: cuando el mercado de origen se caracteriza por ser oligopólico, a la inversión en el exterior de una empresa le pueden seguir inversiones sucesivas de sus competidoras para evitar que la estrategia de la primera termine erosionando la rentabilidad del resto — como consecuencia, por ejemplo, de un mejor acceso a factores de producción—. Con el mismo fin, las empresas locales pueden reaccionar a la entrada de la multinacional invirtiendo en el país de origen de esta última [Graham (1978 y 1992)]. A juicio de la sociología de las organizaciones, las empresas, no obstante, tienden a imitarse sea cual sea la estructura del sector, siempre que haya incertidumbre y cuenten con directivos de similar formación [Dimaggio y Powell (1983)].

Desde una perspectiva más dinámica, Raymond Vernon y su teoría del ciclo del producto [Vernon (1966)] proponen como factor determinante de por qué y cómo se internacionalizan las empresas el grado de madurez del producto elaborado⁹. Así, a mayor madurez, economías de escala y estandarización, tras una primera fase de exportación se irá trasladando su producción a otros países, primero avanzados y después menos desarrollados, dado

7 Para una síntesis de estas escuelas, véanse Valdaliso y López (2009 [2000]), capítulo 1, y Grant (2008 [1996]), capítulo 5.

8 Entre las vías por las que el país de origen puede influir en la creación de ventajas destaca el modelo del diamante nacional de Michael Porter, según el cual dicha creación viene marcada por la dotación de factores productivos —no solo naturales, sino también «creados», como infraestructuras—; el tamaño y características del mercado nacional y, en general, las características de la demanda; la existencia de economías de aglomeración o externalidades positivas; y la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas dentro y fuera del país [Porter (1990)]. Una síntesis de la literatura reciente, en Rugman y Verbeke (2003). Con mayor aporte histórico, Jones (2005), pp. 237-245.

9 Salvo algún precedente, como Lewis (1938), Raymond Vernon fue el primero en interesarse por la trayectoria histórica de la inversión extranjera directa a través del *Multinational Enterprise Project*, adscrito a la Harvard Business School y cuyo objeto era reconstruir las operaciones en el exterior de las empresas estadounidenses desde principios del siglo XX. Los resultados de la investigación se publicaron en distintas obras [Vaupel y Curhan (1969 y 1973); Stopford y Wells (1972); Curhan, Davidson y Suri (1977)]. Poco después, Mira Wilkins publicaba su primer libro sobre la evolución histórica de las multinacionales estadounidenses [Wilkins (1970)]. Véase Jones (2003) al respecto.

que los requerimientos técnicos del proceso de fabricación (capital y cualificación de la mano de obra) van perdiendo peso. Un razonamiento similar se ha aplicado para la tecnología, según el cual la progresiva estandarización del proceso productivo innovador fomentaría la inversión directa y, posteriormente, la concesión de licencias para su explotación en otros países, al irse reduciendo la complejidad de dicha explotación [Durán (2001), pp. 144-146]. En las etapas iniciales diversos elementos recomiendan internalizar la producción, como contar con la confianza del mercado (a través de marcas y servicios de asesoramiento y post-venta) y la existencia de un mayor riesgo de comportamiento oportunista por parte del posible licenciataria.

Factores tecnológicos y de mercado, por tanto, se combinan en la estandarización de productos y procesos, influyendo sobre las decisiones de localización. Así, el nivel de desarrollo de una nación —entendido como un proceso de acumulación y generación de activos en el que, además, se van produciendo cambios en su estructura productiva y en los sectores que lideran dicho proceso de acumulación— marcaría los tipos de productos y tecnologías allí originados y los importados o aprendidos del exterior. O, como puede derivarse, el volumen de inversión directa emitida y recibida, y las ventajas competitivas ligadas a ambos flujos. Sobre esta base se asienta el modelo del ciclo de desarrollo de la inversión o *Investment Development Path*, el primero en señalar la existencia de una relación, a largo plazo, entre inversión directa recibida y emitida [Dunning y Narula (1996); Narula (1996)].

La teoría de la internalización añade nuevos argumentos para explicar por qué una empresa decide expandirse internacionalmente: aprovechar las diferencias existentes en la productividad y el coste de los factores entre varias localizaciones, en el caso de la integración vertical; o, en el caso de la expansión horizontal, la necesidad de adaptarse a los gustos del mercado local o de sortear obstáculos como protección arancelaria y costes de transporte [Buckley y Casson (1976 y 1998)]. Reducir los costes de transacción ligados a estas operaciones explica la opción IDE: la empresa decidirá explotar ella misma las ventajas que posee en lugar de transferirlas a otra empresa a través de licencias y contratos de asistencia técnica para reducir precisamente los costes de dicha transferencia, agravados por la existencia de racionalidad limitada y posibles comportamientos oportunistas¹⁰. Si entendemos al empresario como agente especializado en recoger y sintetizar toda la información disponible para tomar la decisión que considere más acertada, el establecimiento de filiales en otros países sería el método más eficaz para reducir los costes de adquirir esa información esencial [Casson (1982)]. Finalmente, la variación de los costes de transacción, unida al grado de madurez del producto y de la tecnología y al incremento del número de transacciones, explica, según este enfoque, la existencia de una pauta de internacionalización gradual: primero se exporta, después se invierte y, por último, se conceden licencias [Durán (2001), pp. 164 y 165].

La evidencia empírica ha mostrado un alto poder explicativo de la teoría de los costes de transacción cuando la multinacional se crea o expande como respuesta a procesos de integración horizontal y vertical [Caves (2007 [1982]), pp. 27 y 28]. Pero tras la decisión de crear filiales en otros mercados puede estar, asimismo, el deseo de aprovechar las ventajas competitivas que posea la empresa, sin que necesariamente implique la obtención de una renta monopolística o se corresponda a un cambio en el ciclo de vida del producto fabricado o de la tecnología [Caves (2007 [1982]), pp. 105-113]. Así ocurre, por ejemplo, cuando un producto sale al mercado simultáneamente en diferentes países. La internacionalización vía inversión directa constituye un eficaz vehículo de transmisión de estas ventajas, pues muchas de ellas no pueden ser ni transferidas ni adquiridas en el mercado [Kogut y Zander (1993); Blomström y Kokko (1996)]. Además, al coordinar y gestionar recursos y capacidades a escala mundial,

¹⁰ Tras el trabajo seminal de Coase (1937), y especialmente a raíz de Williamson (1975), distintos autores —Buckley, Casson, Dunning, Rugman, Teece y Hennart, entre otros— han aplicado la teoría de los costes de transacción a las operaciones internacionales de las empresas. Véanse Caves (2007 [1982]), capítulo 1, y Jones (2005), pp. 10 y 11.

es esperable que la empresa multinacional sea capaz de desarrollar un abanico más amplio de rutinas organizativas, entre las cuales se incluye cómo operar en mercados diversos [Kristensen y Zeitlin (2005), p. 9]. Entre sus ventajas se encuentra, en definitiva, la capacidad de orquestrar una organización de unidades más o menos distantes y enfrentadas a contextos diferentes, como se ha señalado desde la sociología de las organizaciones [Prahalad y Doz (1987); Bartlett y Ghoshal (2002 [1989])].

El papel de la experiencia en la creación de ventajas que fomentan la internacionalización empresarial también ha sido señalado por la escuela de Uppsala [Johanson y Wiedersheim-Paul (1975); Johanson y Vahlen (1977)]¹¹. Dicha experiencia y, en un sentido más amplio, el conocimiento que se va adquiriendo sobre un mercado específico, o sobre cómo operar en mercados diversos, retroalimentan el propio proceso de internacionalización, bien al aumentar la implicación de la empresa foránea sobre los mercados exteriores en los que ya está establecida, bien al alentar el acceso a otros mercados. Ello estimula una internacionalización gradual: tras exportarse a través de agentes locales, se firman contratos de licencia, se crea una filial comercial y, finalmente, una filial de producción. Esta última, a su vez, puede pasar por varias etapas, del ensamblaje a la creación de una sociedad junto con socios locales y, posteriormente, una auténtica filial de producción. Este proceso, empero, puede variar en función de las características de cada país de destino, de la estrategia del grupo, de la distancia cultural entre este y el país de origen, y de la aversión al riesgo de la multinacional. No obstante, la experiencia internacional que se va adquiriendo reduce el peso de los dos últimos factores. La historia empresarial muestra que, al menos en el caso de las primeras empresas multinacionales, el proceso de internacionalización fue con frecuencia más incremental que gradual, pues fue una respuesta a los problemas de costes de transacción e información que iban surgiendo en su relación con licenciarios y agentes comerciales¹².

En cualquier caso, la inestabilidad de la economía mundial desde los años setenta, la reciente aparición de las *born-globals* o *international new ventures* —empresas que ya nacen para operar en varios países o que invierten en el exterior sin pasar por el paso de la exportación— y la importancia creciente de las relaciones interempresariales —como las redes de empresas y las alianzas estratégicas, clave en la temprana internacionalización de las empresas anteriores— han ido cuestionando cada vez más la validez general de los enfoques gradualistas, inspirados por la experiencia de las grandes empresas manufactureras durante la Edad de Oro. Lo mismo cabe decir de las *free-standing firms*, empresas sin actividad en sus países de origen, salvo la captación de recursos financieros, y que la historia empresarial ha identificado para fechas tan tempranas como finales del siglo XIX [Wilkins (1988); Wilkins y Schröter (1998)]. El modelo de Uppsala, de hecho, ha sido reformulado recientemente para dar cabida al papel de las redes en la internacionalización empresarial [Johanson y Vahlne (2009)]. Entendiendo el mercado como redes de relaciones entre empresas basadas en la confianza mutua, la multinacional necesita tener acceso a dichas redes para operar con éxito —es decir, superar el *liability of outsidership*, mayor para las empresas foráneas—. Estas relaciones ofrecen a su vez un gran potencial como fuente del aprendizaje, oportunidades y compromiso en el que ir asentando futuras inversiones. La evidencia empírica que sustenta este modelo se concentra, no obstante, en relaciones proveedores-clientes y dice poco sobre cómo se crean dichas redes [Johanson y Vahlne (2009), pp. 1413 y 1414].

Junto con las propuestas de la escuela de Uppsala, el modelo de internacionalización más influyente en las últimas décadas es el *paradigma ecléctico* formulado por John

11 A partir de los numerosos estudios, empíricos en su mayoría, promovidos por Carlson desde mediados de los años sesenta. Una síntesis sobre la evolución de esta escuela, principales aportaciones y contribuciones recientes, en Blomstermo y Sharma (2003).

12 Caves (2007 [1982]), pp. 73 y 74. El caso de Singer es un claro ejemplo de ello [Wilkins (1970), pp. 35-69; Carstensen (1984), pp. 13-26].

Dunning a finales de los años setenta [Dunning (1977 y 1979)]. Según este autor, una empresa se instalará en el exterior si posee tres tipos de ventajas (paradigma OLI): ventajas de propiedad (*Ownership Advantages*), monopolista o no según le permita adelantarse a todos sus competidores o solo a los rivales en el mercado de destino [Casson (1986)]; ventajas de internalización de las anteriores (*Internalization Advantages*); y ventajas de ubicarse en el destino seleccionado (*Location Advantages*). Si se cumplen las tres condiciones, la empresa invertirá en el exterior. Si tiene ventajas de propiedad y las puede internalizar, pero no hay incentivos de localización para establecerse en el exterior, recurrirá a la exportación. Si tiene esas ventajas de propiedad pero es incapaz de internalizarlas, venderá la licencia. El paradigma ecléctico de Dunning, por tanto, aglutina buena parte de las aportaciones realizadas por enfoques anteriores. Este hecho constituye su principal fortaleza, pero también una debilidad por su escaso poder de predicción [Buckley y Casson (1998), p. 539]. En fechas recientes, no obstante, este paradigma se ha ido reformulando para dar cabida a nuevas variables, como el papel de las instituciones, las alianzas estratégicas o las capacidades dinámicas de la empresa [Dunning y Lundan (2008), capítulo 5]. Las ventajas de localización señaladas por Dunning, por su parte, han sido objeto de posteriores estudios, a raíz de la expansión de la nueva geografía económica y el estudio de los determinantes de la concentración geográfica de la actividad económica [Krugman (1991)]; de los trabajos de Porter sobre los *clusters*, o la concentración geográfica de empresas interrelacionadas de alta productividad y gran capacidad innovadora [Porter (1990)]; y, en general, de la mayor atención concedida a la interacción entre las ventajas que posee una empresa y las generadas en un país o ventajas de localización, interacción que varía a lo largo del tiempo y que permite ampliar la competitividad del grupo [Cantwell (1989); UNCTAD (1996)]¹³.

Como señala John Cantwell [Cantwell (1989)], explotar las ventajas específicas del país de destino puede cobrar más importancia que aprovechar las propias ventajas de la multinacional. En el cuadro 1.1 se sintetizan los principales factores de localización identificados en la literatura. Estos factores pueden variar a largo plazo por efecto de la propia IDE [Ozawa (1992)] y hacen referencia tanto a aspectos macroeconómicos relacionados con los mercados internacionales y que afectan a todos los agentes económicos como a aspectos microeconómicos, particulares de la empresa multinacional [Díaz Vázquez (2003), p. 62; Dunning y Lundan (2008), pp. 323-327]. Están englobados en cinco grupos: contexto cultural e histórico, dotación de recursos, características de los mercados, sistema económico y político, y política económica. El primero de ellos comprende, entre otros factores, el idioma del país receptor, la valoración de los directivos sobre su calidad de vida —valoración que influye en su disponibilidad a trasladarse a la filial—, su cultura empresarial —si la legislación, los sistemas de distribución y los métodos de producción son parecidos o no— y las relaciones históricas entre los países emisores y receptores de la inversión —por ejemplo, si han existido conflictos armados entre ambos—. La dotación de recursos incluye las habilidades del empresariado local [Porter (1990)] y el acceso a información vital para la toma de decisiones de filial y matriz [Casson (1985)]. Las características de los mercados hacen referencia a los países tanto de origen como de destino. El riesgo país es el principal factor de localización identificado dentro del sistema económico y político. Este riesgo país no necesariamente tiene por qué ser perjudicial para las inversiones foráneas e incluye macrorriesgo, que afecta a los capitales extranjeros en general, y microrriesgo, particular a cada inversión¹⁴. Finalmente,

¹³ Dunning (2000b), pp. 27 y 28. Para una síntesis de estos enfoques, véanse Clark, Gertler y Feldman (2003), Cantwell (2004) y Dunning (2000a).

¹⁴ El riesgo país, y en concreto el macrorriesgo, incluye el riesgo político, como posibles expropiaciones o cambios de gobierno; el riesgo administrativo, relacionado con la política económica que se desarrolle, la extensión de la corrupción, la calidad de los servicios públicos, etc.; la estabilidad social, como número de huelgas o actuaciones terroristas; la estabilidad macroeconómica y los efectos de la naturaleza [Durán (2001), pp. 429-437].

Contexto cultural e histórico
Idioma
Calidad de vida
Cultura empresarial
Relaciones históricas entre países
Sensibilidad social del país receptor ante la entrada de empresas extranjeras
Dotación de recursos
Disponibilidad de recursos físicos y su distribución
Disponibilidad, coste y cualificación de la mano de obra
Infraestructuras
Dotación tecnológica
Características de los mercados
Tamaño del mercado
Crecimiento del mercado
Acceso al mercado (distancia geográfica o similitud en las preferencias de los consumidores)
Competencia en el país de origen o de destino
Economías externas y de aglomeración
Sistema económico y político
Riesgo país (macroriesgo y microrriesgo)
Política económica
Barreras comerciales
Ayudas y subsidios (directos o indirectos, como mejora de infraestructuras)
Tipos de cambio
Integración en áreas económicas supranacionales
Política fiscal
Mercado de trabajo (costes laborales, cualificación, productividad o condiciones de contratación)

FUENTES: Muñoz Guarasa (1999), pp. 67-92 y 278 ; Díaz Vázquez (2003), pp. 55-72; Jones (2005), pp. 7-10 y 12; y las obras citadas en el texto.

en la política económica se encuentra, entre otros componentes, la integración en áreas económicas supranacionales, pues dicha integración puede alterar, además de los flujos de comercio y de inversión (efectos estáticos), las ventajas específicas de la empresa o el reparto de las ventajas de localización de una multinacional (efectos dinámicos). Así, la entrada en un área supranacional atrae IDE, pero también puede provocar su deslocalización al favorecer la concentración de las tareas que requieren un mayor componente tecnológico en los países innovadores y dejar las tareas de ensamblaje o más intensivas en trabajo en países con costes laborales menores [Cantwell (1989); Ortega (1992), pp. 34-41].

Hasta ahora hemos revisado qué nos dice la teoría sobre el porqué de la inversión extranjera directa, la naturaleza de las ventajas competitivas que se encuentran tras esta y, en relación con lo anterior, la importancia de la empresa multinacional como vehículo de transmisión de recursos y capacidades. Si bien no explícitamente, también se ha hecho referencia a cómo se lleva a cabo tal inversión al examinar los enfoques que explican la internacionalización como un proceso gradual. En el siguiente apartado nos centraremos en este punto. En concreto, prestaremos atención a cómo entra la empresa multinacional en los nuevos mercados y cómo adapta su estructura a esta estrategia de internacionalización.

El cómo y sus consecuencias

Una vez que la empresa ha optado por internacionalizarse vía inversión directa, debe tomar otras dos decisiones: cómo entrar y cómo adaptar su estructura para hacer frente a los desafíos que implica coordinar unidades geográficamente distantes y enfrentadas a entornos diferentes. Ambas decisiones dependen, lógicamente, de las ventajas competitivas de la empresa y de las características del sector o de los sectores en los que opera. Pero están condicionadas, además, por el contexto económico, político, social, institucional y cultural del país receptor de su inversión.

Comencemos por el modo de entrada: en concreto, por la tradicional disyuntiva entre adquisición y fusión, por un lado, y nueva inversión, por otro. Si atendemos a las características de la industria y del país de destino, la multinacional optará preferentemente por lo último si escasean las empresas susceptibles de adquirir o con las que fusionarse; si las barreras de entrada son reducidas; si es líder de un mercado oligopólico; y si existe legislación antitrust. Las adquisiciones y fusiones, por su parte, son más habituales cuando se trata de una industria madura, de alta inversión inicial, de ritmo de crecimiento bien muy lento o bien muy acelerado, de elevado grado de concentración y si existe un exceso de capacidad productiva. Si ahora prestamos atención a las características de la empresa entrante, la nueva inversión predomina cuando no existe diversificación o esta es relacionada y cuando se cuenta con experiencia previa en IDE, presencia anterior en el país de destino y una alta intensidad tecnológica. Finalmente, los incentivos a realizar operaciones de fusión o adquisición son mayores cuanto mayor sea la distancia política (prácticas proteccionistas en los países de destino), geográfica (distancia física y dotación de infraestructuras locales), económica (diferenciales de desarrollo y en el acceso a redes de distribución y aprovisionamiento) y cultural (como diferencias de idioma, religión, costumbres y valores)¹⁵.

Sea cual sea la decisión, esta puede llevarse a cabo a través de una empresa filial en la que la totalidad del capital pertenezca a la multinacional o a través de sociedades donde capital y control estén repartidos¹⁶. Los factores que influyen en tal decisión son muy heterogéneos. En general, a menor tamaño y experiencia internacional, y a mayor distancia cultural, la probabilidad de que se creen sociedades conjuntas es mayor. Optar por la propiedad compartida es también una respuesta habitual a la falta de algún *input* esencial, como el conocimiento adecuado sobre el mercado local, y a la existencia de activos complementarios en la producción o en la comercialización de un producto, de elevado riesgo, de una fuerte inversión inicial, de oportunidades para realizar acuerdos colusivos y de algún tipo de obstáculo a una posible fusión. Por su parte, el control total de la nueva sociedad es deseable cuanto más tácitas y difíciles de enseñar y compartir sean las ventajas competitivas de la multinacional y de los posibles socios [Kogut y Zander (1993)]. Relacionado con esto último, en el caso de las sociedades conjuntas, la empresa con mayores ventajas de propiedad o que proporcione un mayor volumen de capital fijo tenderá a controlar la nueva empresa, con el fin de reducir riesgos contractuales. No obstante, la reticencia a colaborar con otros socios puede verse contrarrestada por un elevado riesgo país: bien directo, cuando es el Gobierno del país receptor de la inversión el que pone cortapisas a la entrada del capital extranjero, bien indirecto, cuando estos obstáculos provienen de grupos locales con capacidad de influir sobre las decisiones del anterior [Henisz y Williamson (1999)]. A la hora de determinar la estrategia de entrada, este azar político interactúa con el azar contractual: cuanto mayor es la probabilidad de que exista el segundo, mayor será también la reticencia a colaborar con empresas locales. Esta reticencia puede desaparecer como efecto de un elevado azar político [Henisz (2000a y 2000b); Delios y Henisz (2000)]. Sea cual fuere la razón por la que una empresa se decide a

¹⁵ Caves (2007 [1982]), pp. 85-91, y Jones (2005), p. 5, a partir de Zaheer (1995) y Ghemawat (2001).

¹⁶ Caves (2007 [1982]), pp. 91-102, y Dunning y Lundan (2008), capítulo 9.

asociarse con otras locales, lo cierto es que frecuentemente uno de los socios termina haciéndose con la totalidad del capital. Este hecho ha llevado a tildar de fracaso a este tipo de iniciativas, cuando, en realidad, la empresa se puede haber disuelto porque ya se han alcanzado los objetivos perseguidos [Caves (2007 [1982]), p. 93].

El análisis de la organización interna de la empresa multinacional ha acaparado una atención menor que la comprensión del porqué de la inversión directa y el modo de entrada escogido [Ghoshal y Westney (2005 [1993]), pp. 1 y 2). Generalmente se parte de la idea de que la empresa ha de adaptar su estructura a la estrategia de internacionalización. De acuerdo con el paradigma desarrollado por Christopher Bartlett y Sumantra Ghoshal [Bartlett y Ghoshal (2002 [1989])], de referencia entre los especialistas, la empresa debe desarrollar una organización que le permita alcanzar tres objetivos estratégicos: eficiencia (*global integration*), es decir, el aprovechamiento de las economías de escala y alcance derivadas de la integración global de sus operaciones; adaptación a las características del mercado de destino (*local responsiveness*), tanto en producto o servicio como en la forma de comercialización; y transferencia intraempresa de los conocimientos y ventajas competitivas de cada filial (*worldwide learning*). Así, a cada estrategia le corresponde un tipo de estructura, como puede observarse en el cuadro 1.2. Con este modelo, Bartlett y Ghoshal mejoraban los trabajos anteriores que ya estaban señalando la creciente complejidad interna de la empresa multinacional y cómo estaban emergiendo nuevas estructuras alejadas de las tradicionales funcional, multidivisional y matricial¹⁷. Y es que la primera de ellas, constituida por departamentos con funciones distintas dirigidos por un directivo a partir de la información recopilada por los ejecutivos a su cargo, solo permitía aprovechar las ventajas derivadas de la especialización y división del trabajo [Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 325-333; Caves (2007 [1982]), pp. 78-82]. Las estructuras multidivisional y matricial, donde dos o más unidades funcionales estaban organizadas por área de producto, área geográfica o proyecto, resultaban insuficientes para impulsar la coordinación dentro de la empresa.

Así, las jerarquías establecidas en la toma de decisiones —por excelencia, la manera más eficaz de evitar el solapamiento de directrices y responsabilidades— quedan infravaloradas a favor de una mayor comunicación horizontal e interacción entre matriz y subsidiarias [Nohria y Ghoshal (1997)]. Cada filial es, además, una organización única, pues responde a un entorno económico, social y cultural diferente, que precisa de cierta autonomía aunque sea interdependiente del resto [Ghoshal y Nohria (1989)]. De ahí que algunos autores hablen de la multinacional como una «red interorganizacional» (*inter-organizational network*), una organización internamente diferenciada para responder a entornos diferentes, o una «red interna inserta en una red externa», guiadas por un objetivo común [Ghoshal y Bartlett (2005 [1993])]¹⁸. Para otros autores, la mayor flexibilidad frente a la estructura jerárquica tradicional viene dada por mecanismos normativos de comunicación interna, más lateral que jerárquica, y que suelen incluir valores culturales comunes o la denominada «cultura corporativa» (*heterarchies*)¹⁹.

Entender la empresa multinacional como una red de organizaciones interdependientes enfatiza, por otro lado, el papel de las filiales como generadoras de ventajas propias que les pueden llegar a asignar un papel estratégico dentro del grupo; función que puede variar a lo largo del tiempo por la propia acción de los ejecutivos de la filial [Birkinshaw (1997 y 1998); Birkinshaw y Hood (1998); Birkinshaw, Hood y Jonsson (1998)] y ventajas

17 Stopford y Wells (1972) y Prahalad y Doz (1987), tras las obras seminales de Perlmutter (1969) y Fayerweather's (1969). Véanse Guillén (2001a) y Ghemawat (2008) para una sucinta explicación.

18 Ghoshal y Bartlett (2005 [1993]). El trabajo editado por Nohria y Eccles (1992) ofrece una recopilación pionera de la aplicación del concepto de redes a las organizaciones.

19 Hedlund (1986). Si no el único, es el principal autor de esta perspectiva. Véase una síntesis en Hedlund (2005 [1993]).

Estrategia	Modelo	Objetivos (a)	Recursos transferidos	Características	
Multidoméstica	Federación descentralizada	Gran AL Reducida IG	Capital (de matriz a filial)	Ventajas	Diferenciación de productos
				Toma de decisiones	Descentralizada
				Distribución de recursos y competencias	Descentralizada
				Competencias nucleares	En subsidiarias
				Coordinación e integración de operaciones	Nulas
				Costes de control	Reducidos
				Tipo de tarea/conocimiento	Mecánica, fácil codificación
				Función de la filial	Detectar y explotar oportunidades locales
Internacional	Federación coordinada	Reducida AL Reducida IG	Competencias (de matriz a filial)	Ventajas	Economías de escala
				Toma de decisiones	Centralizada
				Distribución de recursos y competencias	Descentralizada
				Competencias nucleares	En central y transferidas a subsidiarias
				Coordinación e integración de operaciones	Escasa
				Costes de control	Moderados
				Tipo de tarea/conocimiento	Complejidad media
				Función de la filial	Impulsar las competencias de la central
Global	Eje centralizado	Reducida AL Alta IG	Bienes, capital, competencias (de matriz a filial)	Ventajas	Economías de escala
				Toma de decisiones	Centralizada
				Distribución de recursos y competencias	Centralizada
				Competencias nucleares	En pocos centros
				Coordinación e integración de operaciones	Fuerte
				Costes de control	Elevados
				Tipo de tarea/conocimiento	Compleja
				Función de la filial	Implementar estrategias
Transnacional	Red integrada	Alta AL Alta IG	Bienes, capital, personas, tecnología, conocimiento y recursos (en las dos direcciones)	Ventajas	Economías de escala y diferenciación de productos
				Toma de decisiones	Puede variar
				Distribución de recursos y competencias	Descentralizada
				Competencias nucleares	Se generan en cualquier subsidiaria, desde donde se transfieren al resto
				Coordinación e integración de operaciones	Muy fuerte
				Costes de control	Muy elevados
				Tipo de tarea/conocimiento	Compleja
				Función de la filial	Diferente según especialización

FUENTE: Adaptado a partir de Bartlett y Ghoshal (2002 [1989]), Ghoshal y Bartlett (2005 [1993]), Durán (2001), Guisado (2003) y Grant (2008 [1996]).

a AL: adaptación local; IG: integración global.

que son fruto de la interacción entre las capacidades transferidas por la casa matriz y el entorno específico en el que opera la filial [Blomström, Kokko y Zejan (2000)]. Y es que, en un entorno cada vez más globalizado, la multinacional será más eficiente si es capaz de aprovechar a escala mundial todos los recursos y capacidades existentes. Pankaj Ghemawat ha insistido recientemente en que la transferencia de conocimientos, especialmente intangibles, es recíproca entre matriz y filial; de tal forma que, según este autor, las diferencias entre países (factores de localización, en definitiva) son una fuente de conocimiento sobre la que la empresa multinacional puede ejercer arbitraje con el fin de explotar esas diferencias en su provecho²⁰. Nótese que, desde otra perspectiva, estos estudios vuelven al análisis de la interacción entre matriz y filial inherente a las investigaciones de la escuela de Uppsala.

Históricamente, el tipo de organización ideal descrito por los autores anteriores no ha sido frecuente, pero sí otras fórmulas para dotar de flexibilidad a la coordinación de operaciones allende fronteras: los grupos y las redes empresariales [Jones (2005), pp. 181 y 182]. Las redes basadas en la confianza entre sus miembros permiten reducir los costes de transacción e información entre individuos y grupos de origen diverso, de tal forma que la circulación de información y recursos es fluida, algo vital en coyunturas de elevada incertidumbre²¹. Y es que, a la hora de tomar una decisión, puede ser más importante a quién se conoce que aquello que se conoce, pues otros agentes pueden aportar los conocimientos requeridos [Casson (2000), p. 257].

Poseer el conocimiento preciso para realizar una inversión puede pasar por contar con el asesoramiento previo de grupos empresariales locales, un tipo de organización empresarial, para muchos un sustituto del mercado de factores [Strachan (1976); Leff (1978 y 1979)], que puede definirse como empresas formalmente independientes, ligadas entre sí por vínculos formales o informales tejidos alrededor de una familia o un banco, que operan en mercados no relacionados y que surgen como respuesta a imperfecciones en los mercados bajo contextos de fuerte protección e intervención estatal, así como alto grado de concentración empresarial [Granovetter (1992 y 1995); Amsdem y Hikino (1994); Kock y Guillén (2001); Guillén (2000); Khanna y Yasef (2007)]²². Su principal ventaja reside en combinar su conocimiento del mercado local con la tecnología y *know-how* foráneo [Kock y Guillén (2001); Guillén (2000)], combinación que a largo plazo, en los casos de éxito, se transforma en la capacidad genérica de ejecutar proyectos [Amsdem y Hikino (1994)] y que, en cualquier caso, les permite operar en mercados muy diversos —esto es, seguir una estrategia de diversificación no relacionada—.

Desde la sociología de las organizaciones se ha prestado especial atención a la impronta que el entorno de destino ejerce sobre la estrategia y la estructura de la empresa multinacional²³. Así, se han explicado la entrada de inversión extranjera directa y sus características atendiendo a cuestiones culturales —a mayor distancia cultural, mayor proclividad a entrar vía empresas mixtas y menor longevidad de las inversiones [Hofstede (1980 y 1996)]—; a los patrones jerárquicos y de autoridad imperantes en la sociedad, y que configurarían no solo la estructura de la empresa, sino también sus relaciones con el mercado, dando lugar a sistemas

20 La idea de arbitraje ya había sido expresada por Kogut [Kogut (1985)], pero más ante hechos puntuales que ante rasgos estructurales de las economías de destino [Ghemawat (2008), pp. 198 y 199].

21 Véanse Casson (2000) y Casson y Cox (1993). El concepto de redes ha sido ampliamente utilizado en campos distintos del de la economía, como la teoría de las organizaciones (citada con anterioridad), la historia y la sociología [Fruin (2008); Fernández y Rose (2009)].

22 No existe, empero, una definición consensuada de este tipo de organización, también denominada «grupo económico». La aquí señalada respondería al tipo de grupo empresarial característico de países de industrialización tardía, y no se corresponde con la definición, mucho más laxa, utilizada habitualmente por la literatura económica. Véase al respecto Colpan, Hikino y Lincoln (2010).

23 Una síntesis excelente, en Guillén y Suárez (2005). Véase, asimismo, Whitley (2007).

empresariales o *business systems* muy diferentes²⁴; a las tradiciones legales —a mayor protección al accionista, mayor probabilidad de que se creen nuevas empresas, de que la propiedad esté más distribuida entre accionistas y de que la financiación se haga más recurriendo a la Bolsa que a créditos—; al riesgo país o azar político del lugar de destino —cuanto mayores sean estos, mayor reticencia a invertir y menor la cantidad de inversión realizada [Kobrin (1982)]—; y a la política económica. Concentrándose en este último punto, Mauro Guillén ha señalado cómo la pauta de crecimiento desarrollada en un país da lugar a un tipo diferente de IDE, en función de si se siguen políticas orientadas a la exportación o a la sustitución de importaciones, y restrictivas o permisivas a la entrada de capitales extranjeros [Guillén (2001b)]. Excepto cuando se persigue una política de sustitución de importaciones y restricción a la inversión foránea, la empresa multinacional tiene algún tipo de acomodo. Filiales íntegramente de su propiedad y adquisiciones, especialmente en industrias maduras, son bienvenidas cuando se persigue una estrategia de crecimiento orientada a la exportación combinada con políticas permisivas a la entrada de capital extranjero. Las sociedades conjuntas aparecen, finalmente, como la fórmula más recomendable cuanto más son los obstáculos a la entrada de la empresa multinacional.

Según este modelo, el interés del Gobierno de destino por atraer inversión extranjera directa varía según la política económica que le interese desarrollar. Como puede deducirse, también lo hará en función de las capacidades y recursos que ofrezca la empresa extranjera, así como del sector en el que pretenda instalarse o que el Estado quiera desarrollar. Ambas partes, pues, tienen algo que ofrecer: el Gobierno del país receptor de la inversión, recursos y un mercado; la empresa extranjera, capitales, tecnología, acceso a mercados exteriores y, en general, sus ventajas de propiedad. Todo ello afecta directamente al poder de negociación de cada una de las partes, el punto más discutido entre los politólogos que se han interesado por la empresa multinacional. La discusión ha sido sin duda más agitada en relación con los países menos desarrollados, por tres razones: porque rápidamente surgieron interrogantes sobre cómo repartir las ganancias entre quien controla recursos naturales y mano de obra, y quien posee capital y tecnología; porque muchas multinacionales sirvieron para legitimar Gobiernos autoritarios en estos países tras la Segunda Guerra Mundial; y porque la inversión extranjera se ha considerado una forma de neocolonialismo [Guillén (2001b), p. 125]. En pleno auge del enfoque de la dependencia, a principios de los años setenta, muchos trabajos denunciaron los límites que a la soberanía nacional imponían las multinacionales como empresas con influyentes tentáculos allende fronteras²⁵. No se negaba la capacidad de negociación de los Gobiernos, como una habilidad que también se iba aprendiendo con el tiempo [Moran (1974)]; pero que se encontraba sujeta, en el caso de políticas de sustitución de importaciones, a la «triple alianza» entre el capital extranjero y el Estado y el empresariado locales, que perpetuaba la dependencia del país de destino respecto de los capitales y la tecnología del primero [Evans (1979)].

24 El término *sistema empresarial* o *business system* propuesto por Richard Whitley hace referencia a «distinctive patterns of economic organization that vary in their degree and mode of authoritative coordination of economic activities, and in the organization of, and interconnections between, owners, managers, experts, and other employees» [Whitley (1999), p. 33]. A mayor diferenciación del sistema empresarial y mayor grado de cohesión interna, más difícil reproducirlo en otro entorno. Desde la sociología de las organizaciones, este enfoque se ha desarrollado a partir de la comparación de los *keiretsu* japoneses, los *chaebols* surcoreanos y las empresas familiares taiwanesas [Guillén y Suárez (2005), pp. 130-133]. De manera similar, Marie-Laure Djelic, analizando la experiencia de la Europa occidental en la segunda postguerra mundial, habla de «dominant structural frameworks shaping conditions of industrial production in given countries... social constructions where technology and economic factors play a role without being entirely determining», dando lugar a pautas nacionales diferenciadas o *national systems of industrial production* [Djelic (1998), p. 3]. Anteriormente, Chandler había hablado de *forms of capitalism* [Chandler (1990)].

25 Vernon (1971) es la obra clásica. Desde el enfoque de la dependencia, Paul Baran y Paul Sweezy [Baran y Sweezy (1966)] iniciaron la polémica, que vino prácticamente a coincidir con los primeros trabajos que, desde la economía del desarrollo, estudiaron el impacto de las multinacionales en el Tercer Mundo, así como con diversos trabajos divulgativos —Servan Schreiber (1967), que mencionaremos en el capítulo siguiente, fue un conocido ejemplo—. Una síntesis de todo ello, en Fieldhouse (1990), pp. 32-38.

Influidos por la experiencia de los nuevos países industrializados del sureste asiático, los trabajos más recientes han adoptado una postura más conciliadora y dinámica, donde la fuerza de multinacional y de Gobierno del país receptor varía en el tiempo, según el tipo de industria y de la política económica perseguida [Dunning (1993a); Ramamurti (2002)]. En aquellos sectores donde sea necesaria una mayor inversión inicial en capital fijo (como las industrias extractivas), el poder del Estado tiende a aumentar, en detrimento de la empresa extranjera²⁶. En el caso de políticas de sustitución de importaciones, el Estado decide a qué empresa extranjera permite operar en el mercado local, pero va perdiendo poder a favor de la multinacional según esta genera toda una industria auxiliar a su alrededor o su red de contactos con clientes, proveedores y posibles socios locales. En ambos casos, es esperable que tanto empresa como Estado incluyan en sus planes las perspectivas de corto y largo plazo. Finalmente, si se busca inversión foránea para promover las exportaciones, en general el margen de maniobra del Gobierno es estrecho, salvo si fueran necesarias inversiones en capital fijo relevantes. No obstante, Chul W. Moon y Augustine A. Lado señalan que es en las ventajas específicas de cada empresa multinacional donde reside su principal fortaleza a la hora de negociar con los Gobiernos locales [Moon y Lado (2000)]. Dado que dichas ventajas son difíciles de imitar, es menos esperable que su posición se erosione con el tiempo, tal y como defiende la influyente hipótesis de la obsolescencia de Vernon [Vernon (1971)]. David Levy y Aseem Prakash amplían el análisis señalando cómo el entorno de negociación va más allá de la relación bilateral multinacional-Estado, pues también influyen organizaciones no gubernamentales, organizaciones internacionales e, incluso, diferencias entre distintas esferas administrativas de un mismo Gobierno [Levy y Prakash (2003); Ramamurti (2002)].

Tras décadas de críticas a la empresa multinacional, lo cierto es que hoy en día hay un amplio consenso sobre su contribución al crecimiento económico, tanto por parte de los investigadores como de organismos internacionales muy diversos²⁷. En relación con los primeros, hemos visto detalladamente a lo largo del capítulo el tipo de capacidades en cuya transferencia la empresa multinacional resulta esencial. Aquellos estudios que, desde una perspectiva macroeconómica, han analizado el impacto de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento de los países receptores señalan su contribución a la acumulación de capital, al equilibrio de las cuentas exteriores, y al incremento del comercio exterior, el empleo, la formación de capital humano y la eficiencia de sus suministradores locales²⁸. El papel del Estado y demás instituciones es, además, crucial para originar y diseminar estos efectos. Crecimiento económico e inversión extranjera directa están, en definitiva, altamente relacionados. La evidencia histórica disponible nos muestra, sin embargo, que la casuística es muy amplia en función del tipo de industria, el modo de entrada, las ventajas de las empresas y de las economías de destino, e, incluso, el azar²⁹.

La contribución de la inversión extranjera directa al crecimiento económico español

Existe un consenso generalizado, tanto entre economistas como entre historiadores, sobre el papel clave que la tecnología, la innovación y los conocimientos provenientes del exterior han desempeñado en el desarrollo español. Así es para los últimos años, como muestran, entre otros, los datos sobre la balanza de pagos tecnológica y el gasto en actividades de I+D [Molero (2007 [1993])], y así ha sido históricamente, como se deduce de las series que se han elaborado para los dos últimos siglos sobre patentes, gasto en educación e importaciones de maquinaria y bienes de equipo³⁰. Históricamente, este hecho ha sido algo común entre las economías

26 A partir de Haggard (1990). Véanse, para una síntesis de este tipo de estudios, Guillén (2001a); Caves (2007 [1982]), pp. 295-305; y Dunning y Lundan (2008), capítulos 19 y 20.

27 Sobre los últimos, véanse, por ejemplo, UNCTAD (1996 y 1999) y United Nations (2005).

28 Una síntesis, en Dunning (1994); UNCTAD (1999), segunda parte; Lim (2000), y Caves (2007 [1982]), capítulo 9. La literatura económica y empresarial se concentra, no obstante, en el Tercer Mundo y en los países de nueva industrialización. Desde la historia empresarial, ampliando el abanico de estudio, véase Jones (2005), capítulo 10.

29 Jones (2005), pp. 243, 244, 260 y 261.

30 Véanse Saiz (2005), Núñez (2005) y Tena (2005), respectivamente. En estos trabajos puede encontrarse, asimismo, una síntesis de la abundante bibliografía existente al respecto.

europeas. Aprender de los líderes fue precisamente una de las ventajas de los países más rezagados durante la industrialización [Cameron (2007 [1989]), capítulos 9 y 10]; como lo ha sido, más recientemente, en el caso de las economías emergentes de Asia y América Latina [Bustelo (1994); Bustelo, García y Olivé (2004); OCDE (2009)]. Ahora bien, en comparación con otros países europeos, la dependencia española de la tecnología foránea resulta elevada y estructural, especialmente en las épocas de más rápido crecimiento, como el desarrollismo [Braña, Buesa y Molero (1979 y 1984); Buesa y Molero (1989); López (1992 y 1996); Cebrián (2001 y 2005); Hidalgo y Molero (2009); Hidalgo, Molero y Penas (2010); Cubel, Esteve, Sanchís y Sanchís (2012)³¹].

¿Qué papel ha tenido en todo esto la entrada de inversión extranjera directa? Cuantificar la contribución de la IDE al crecimiento económico español es ciertamente difícil. La principal razón es la falta de fuentes sobre el volumen y la evolución de tal inversión en el largo plazo. Descontando los flujos de capital recogidos en la balanza de pagos —pues no identifican su origen y tan solo diferencian entre inversión directa y en cartera desde los setenta—, las entradas de capital extranjero no comenzaron a registrarse hasta 1959, y solo de forma parcial, pues se recogía tan solo la inversión relativa a un número determinado de sectores, que fue variando en el tiempo; únicamente aquellas propuestas en las que el capital foráneo era mayoritario; y, en cualquier caso, los proyectos que habían sido autorizados por el Gobierno —en concreto, la Oficina de Coordinación y Programación Económica, dependiente del Ministerio de Comercio—, y que no necesariamente tenían por qué materializarse después o lo hacían con importantes desfases temporales³². No fue hasta 1975 cuando el Banco de España, en los Registros de Caja, comenzó a contabilizar sistemáticamente los flujos exteriores de capital diferenciando por país de procedencia y por tipo de inversión (directa o en cartera). No es sorprendente, por tanto, que el estudio de la IED por parte de los economistas se haya concentrado en los últimos treinta y cinco años, prestándose especial atención a los factores determinantes de la IED en España, su impacto económico y la posible existencia de una relación entre IED recibida y emitida, siguiendo los postulados de la *Investment Development Path* (IDP), a la que hemos hecho referencia anteriormente³³.

Pero el interés por conocer la extensión y la importancia de los inversores extranjeros en el entramado empresarial español fue anterior. Desde la economía aplicada sobre todo, y a partir de los expedientes de inversiones extranjeras mayoritarias autorizadas y los directorios de sociedades anónimas, diversos trabajos identificaron la importancia del capital foráneo en las mayores empresas españolas, así como el volumen, procedencia y distribución sectorial y territorial de los flujos de inversión recibidos desde 1959³⁴. Ello vino a coincidir con la publicación del primer censo de inversiones extranjeras en España y las primeras publicaciones del Ministerio de Industria sobre las mayores empresas industriales del país, donde, entre otros factores, se analizaba la participación de capital foráneo³⁵. Apoyándose en la información

31 Para datos actuales, véanse las estadísticas que proporciona la Unión Europea (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/introduction; fecha de consulta, 7.6.2012).

32 Sobre la contabilización de la inversión extranjera directa en España, véase el apéndice 3.8.

33 Para una revisión bibliográfica del estudio de la inversión extranjera directa en España, véanse Gómez y Santero (2005); con mayor recorrido histórico, Giráldez (2001); y con mayor detalle pero menos actualizado, Ortega (1992), pp. 41-45. Sobre el estudio de la IDP para España, no contemplado en las referencias anteriores, véanse Campa y Guillén (1996), Durán y Úbeda (2001) y Álvarez (2003). Una síntesis de la evolución reciente de la IED recibida, en Fernández-Otheo (2007), pp. 378-386.

34 Aguilar (1973); Varela y Rodríguez de Pablo (1974); Cuadrado Roura (1975); Velarde (1975); Gallego (1975); Lucas Fernández (1975); Donges (1976); Maravall y Pérez-Prim (1976); Fanjul y Segura (1977); Muñoz, Roldán y Serrano (1978) y González (1979). La publicación *Información Comercial Española* (ICE) recogió versiones preliminares de estos trabajos, entre otros también dedicados a los capitales extranjeros. Véanse, por ejemplo, los artículos recogidos en el número 493.

35 Véanse, respectivamente, Dirección General de Transacciones Exteriores (1980) y Ministerio de Industria (1972). El primero solo recoge aquellas empresas con capital igual o superior a los dos millones de pesetas. Sin que llegara a publicarse, en 1979 se realizó un nuevo censo [Giráldez (1992), p. 132].

disponible sobre entrada de inversión extranjera, pero también sobre licencias adquiridas, contratos de asistencia técnica firmados con el exterior e importación de bienes de equipo, buena parte de estos trabajos denunciaban la dependencia de la economía española de la innovación foránea. Las empresas españolas se dibujaban, así, como receptores pasivos del conocimiento externo; un conocimiento, por otro lado, alejado de la frontera tecnológica y monopolizado por los grandes grupos bancarios nacionales y la élite empresarial y política³⁶. En consonancia con la literatura de la época [Evans (1979)], la alianza implícita entre Estado, empresarios locales y capital extranjero habría perpetuado así la dependencia española del extranjero.

A excepción del estudio realizado por Joan Sardà para el Ochocientos [Sardà (1948)], los primeros esfuerzos por cuantificar el peso histórico de la inversión extranjera directa en España también datan de los años setenta del siglo pasado. El proyecto más ambicioso fue la reconstrucción realizada por Albert Broder para el siglo XIX, basada fundamentalmente en los aportes de capital realizados por algunas de las empresas más significativas [Broder (1976 y 1979)]. Si bien las cuantificaciones realizadas por Sardà y Broder han de tomarse con extrema cautela, pues ambas presentan serias limitaciones metodológicas y de fuentes, permiten conocer, al menos, quiénes eran los principales inversores extranjeros, como, de manera menos profusa y a partir de fuentes aún más inciertas, recogen Manuel Campillo [Campillo (1963)] y Fernando Sainz [(Sainz (1965))³⁷. En cualquier caso, ninguno de estos trabajos se adentra a evaluar el efecto de los capitales foráneos sobre la economía española, aspecto sí abordado por los estudios sectoriales que estaban realizándose por esas mismas fechas. Así, gracias a las obras de historiadores económicos como Gabriel Tortella, Jordi Nadal, Pedro Tedde de Lorca y el propio Broder —que compartieron el interés por estas cuestiones con economistas como Santiago Roldán, Juan Muñoz, Ángel Serrano y José Luis García Delgado—, conocemos el papel de la inversión extranjera directa en el fracaso de la primera revolución industrial; en concreto, en relación con la minería, el ferrocarril y la banca³⁸. La historiografía ha hecho hincapié en los reducidos efectos de arrastre de estas iniciativas sobre la industria nacional, si bien más recientemente se ha señalado el elevado coste de oportunidad que podría haber generado desarrollarlas de otro modo³⁹.

En los últimos años, y coincidiendo con una más visible internacionalización de la empresa española, ha habido un renovado interés entre los historiadores económicos por examinar la evolución de la inversión extranjera directa en España. A partir fundamentalmente de documentación conservada en el Banco de España, Teresa Tortella ha registrado las empresas extranjeras que operaban en el país desde las últimas décadas del siglo XIX hasta 1966 [Tortella (2000 y 2008)]. En esta dirección, pero a partir de la información recopilada en los anuarios históricos de sociedades anónimas, Juan Muñoz, Juan Alonso Hierro y Juan Martín Fernández han reconstruido las sociedades extranjeras existentes en los albores del siglo XX, retomando con ello la metodología y el enfoque de los estudios, ya mencionados, realizados desde la economía aplicada para el desarrollismo [Muñoz, Alonso y Martín (2002)]. Valiéndose de fuentes diplomáticas y, para el caso de la inversión americana, de los estudios realizados por las agencias económicas de la Administración estadounidense, los trabajos de Julio Tascón recopilan estimaciones cuantitativas de la inversión extranjera directa en España, prestando especial atención a la procedente de Estados Unidos, para distintas fechas del

36 Sobre la conexión de la inversión extranjera con el «capital nacional», véase la obra pionera de De la Sierra (1953). También, Muñoz (1969) y Tamames (1977); así como los trabajos, más descriptivos que analíticos, de Guillén (1963) y Moya (1984). Los trabajos recogidos en la nota 40 también reflejan, con mayor o menor detalle, este hecho. El más exhaustivo es Muñoz, Roldán y Serrano (1978).

37 Para una valoración crítica, aunque breve, sobre la metodología y las fuentes empleadas en los estudios de Sardà y Broder, véase López Morell (1999), pp. 15 y 16.

38 Tortella (1973); Roldán y García Delgado (1974); Nadal (1975); Tedde de Lorca (1974 y 1978); Broder (1979) y Costa (1983). Un resumen actualizado del primer autor sobre el papel foráneo en la formación del capitalismo español, en Tortella (2008).

39 Véanse Gómez Mendoza (1989), sobre el ferrocarril, y Escudero (1996), para un estado de la cuestión sobre la minería.

siglo XX [Tascón (2003 y 2005); Sánchez y Tascón (2003)]. Con mayor detalle, y a partir de fuentes diplomáticas y archivos privados suizos, Sébastien Farré y Jörg Ruckstuhl han seguido la pista al capital suizo durante el franquismo [Farré y Ruckstuhl (2008)]; como también, para la Guerra Civil y la inmediata postguerra, Julio Tascón y Albert Carreras [Tascón y Carreras (2001)]. Los primeros examinan, además, el papel de la diplomacia suiza en la expansión de estas inversiones, aspecto también tratado por Esther Sánchez para el caso del capital francés durante los años sesenta [Sánchez (2006)].

Estos trabajos han contribuido a identificar a los principales inversores foráneos en la España contemporánea, así como a determinar los períodos y sectores de mayor concentración y, para los casos suizo y francés, el papel del Estado en la expansión de las multinacionales en los países de origen. A excepción de este último punto, los resultados, de nuevo, han de tomarse con cautela ante la dificultad de conocer la totalidad de las empresas extranjeras radicadas en el país y, lo que es más importante, la participación foránea en cada una de ellas. Por otro lado, ninguno de ellos persigue evaluar el impacto de este capital sobre la economía y sobre las empresas españolas ni examinar la interacción entre empresa extranjera y entorno local. De forma indirecta, pues no es su objetivo central, se trata de una cuestión tratada en diversos trabajos que han estudiado la formación en España de sectores como la industria química y farmacéutica [Puig (2003b); Puig y Loscertales (2001)], los servicios de consultoría [Kipping y Puig (2003)] y el calzado [Miranda (1998)]. Los intereses foráneos en la banca española han sido analizados, para diferentes períodos, por José Luis García Ruiz [García Ruiz (2001)] y Víctor Arroyo [Arroyo (1999)]. Castro ha evaluado el impacto francés en este sector, así como en la consultoría técnica y la gran distribución [Castro (2008); (2009); (2010); (2011), pp. 191-200]; y Sánchez para el caso del vidrio [Sánchez (2011)]. De forma agregada, el impacto del entorno institucional sobre los inversores foráneos ha sido tratado monográficamente por Albert Carreras [Carreras (2003)], Lina Gálvez y Francisco Comín [Gálvez y Comín (2003)], Eugenio Torres [Torres (2003a)], Óscar Calvo [Calvo (2008)] e, incidiendo en las conexiones con sus socios españoles, Núria Puig y Adoración Álvaro [Puig y Álvaro (2007)]⁴⁰. Finalmente, un último grupo de trabajos ha tratado de reconstruir los modelos de inversión de los países más influyentes en la España contemporánea [Loscertales (2002); López Morell (2005); Castro (2007 y 2011); Puig, Álvaro y Castro (2008); y Puig y Castro (2009)]. Estas investigaciones inciden en la dependencia tecnológica española y en la conexión de los inversores extranjeros con los principales grupos empresariales del país; pero, a diferencia de los trabajos de los setenta, otorgan un mayor protagonismo a los empresarios españoles en la atracción del interés foráneo y en la formación de capacidades locales⁴¹. Solo algunos de ellos, empero, tratan de contrastar las principales teorías existentes sobre la empresa multinacional [Puig y Castro (2009); Castro (2011)].

Es precisamente en esta última dirección en la que analizamos en este trabajo la inversión directa estadounidense en España. Nuestro interés se centra en las estrategias de entrada de las empresas extranjeras y en cómo estas interaccionaron con el entorno empresarial local. Estas cuestiones, como hemos visto, resultan claves para evaluar la contribución de los capitales foráneos al desarrollo y, en particular, a la formación de capacidades organizativas entre las empresas locales. Nuestra investigación permite avanzar algunas hipótesis al respecto, si bien su contrastación precisa de un análisis más profundo a partir de estudios de caso.

⁴⁰ Para una síntesis general sobre el entorno institucional español y su impacto en la empresa, véanse asimismo Comín (2002), Cabrera y Del Rey (2002), Miranda (2003) y Torres (2003b).

⁴¹ Esta dependencia tecnológica puede seguirse, desde la primera revolución industrial, en el *Atlas Industrial* editado por Jordi Nadal [Nadal (2003)]. Y los contactos de los empresarios españoles con firmas extranjeras aparecen en numerosas de las biografías recogidas en Torres (2000) y en las compilaciones regionales de Cabana (2006) y de Vidal (2005).

2 Estados Unidos y la empresa europea a lo largo del siglo XX (c. 1900-1975)

«The whole world is now fascinated by the United States —by its wealth, its power, its speed. [...] The world wants to discover the hidden principle of success responsible for the turbulent prosperity of the American nation and for her marvellous expansion. So American life becomes the model with, consciously or subconsciously, all life is now imitating.»

Salvador de Madariaga, *Americans*, 1930, p. 115.

«La troisième puissance industrielle mondiale, après les États-Unis et l'URSS pourrait bien être dans quinze ans, non pas l'Europe mais l'industrie américaine en Europe.»

Jean Jacques Servan-Schreiber, *Le défi américain*, 1967, p. 17.

El ganador de «la carrera del siglo XX». Así se vislumbraba a Estados Unidos al iniciarse el nuevo siglo, tras haber ido adelantando posiciones a sus competidores en las décadas precedentes¹. El acceso a recursos naturales propios baratos y cercanos, un mercado interior considerable, un factor trabajo relativamente caro, junto con el desarrollo tecnológico ligado a la segunda revolución industrial, permitieron la consolidación, ya en el siglo XIX, de la producción y distribución en masa; artículos, generalmente novedosos, que resultaban muy competitivos en los mercados europeos, especialmente con el desarrollo de transportes y comunicaciones en las últimas décadas del Ochocientos². La invasión comercial americana, o el fin del liderazgo británico, era por aquel entonces para muchos inevitable³. En la época de entre-guerras, la producción en serie y una mayor base científica se combinaron para permitir el desarrollo de la química y la electrotecnia; sectores que, junto con la electrónica y la aeronáutica, asentarían el liderazgo técnico americano tras la Segunda Guerra Mundial. Ello fue posible por una inversión mayor que la de sus competidores en I+D y en formación de científicos e ingenieros, financiada tanto desde el Gobierno como desde la empresa privada. La última, de hecho, pronto vislumbró la potencialidad de las aplicaciones civiles derivadas de las tecnologías desarrolladas con fines militares durante el conflicto bélico. Este desarrollo tecnológico fue acompañado, desde finales del siglo XIX, por métodos avanzados de organización y gestión empresarial. Precisamente a ellos —y a su valedor, la gran empresa moderna— ha atribuido la historia empresarial el dinamismo estadounidense [Chandler (1962, 1977 y 1990)]. No ha de sorprendernos, por tanto, la fascinación por Estados Unidos de la que Salvador de Madariaga se hacía eco en vísperas de la Gran Depresión [Madariaga (1930)].

Sin embargo, fue en las décadas que siguieron al final de la Segunda Guerra Mundial cuando el liderazgo estadounidense se hizo indiscutible, tanto en términos económicos como políticos, militares y tecnológicos. Este liderazgo sentó las bases para que su influencia sobre Europa occidental alcanzara máximos, al tiempo que la economía americana se internacionalizaba con una fuerza renovada, tanto en términos de comercio como de inversión directa. Todo ello coincidió con la labor de las agencias oficiales encargadas de gestionar el Plan Marshall y con la ambiciosa política de ayuda exterior que le siguió, también bajo los auspicios de Estados Unidos. Bien a través de cauces privados, bien a través de los programas oficiales de ayuda internacional, la Administración y la empresa

¹ *Judge*, 5 de enero de 1901, Mahn Center for Archives & Special Collections, Ohio University Libraries.

² Sobre el desarrollo tecnológico estadounidense, véanse Nelson y Wright (1992) y Mowery y Rosenberg (1998).

³ Expresión utilizada por primera vez por el ministro austríaco de Asuntos Exteriores ante la adquisición de una importante empresa británica de transportes por parte de la banca Morgan en 1901 [Wilkins (1970), pp. 70 y 71]. Pero expresiones similares pueden verse en varias obras publicadas por las mismas fechas, como Stead (1972 [1902]), Blanco (1902), Thwaite (1902) y Vanderlip (1976 [1902]).

estadounidenses difundieron ideas, técnicas y conocimientos alrededor del mundo y, en particular, en Europa occidental.

Ahora bien, ni estos métodos fueron los únicos existentes —ni siquiera en Estados Unidos— ni tenían por qué ser los mejores en cualquier otro contexto empresarial, como los investigadores han ido poniendo de relieve⁴. En cualquier caso, dados sus visibles buenos resultados, constituyeron un referente para empresarios y Gobiernos de otros países en diferentes momentos del siglo XX. De ahí que habitualmente se hable de «modelo americano» y de la «americanización» de la empresa europea, entendiéndose por ello, más que un único tipo de empresa a la americana, una serie de ideas, principios y técnicas que se desarrollaron pioneramente en el país anglosajón y de los que cada empresa u organización adoptó, adaptó o imitó aquello que se ajustaba mejor a sus características y a su entorno tecnológico, económico, político y sociocultural⁵. En este capítulo examinaremos las características de dicha americanización y de los dos vehículos principales de su difusión, la inversión extranjera directa y la ayuda internacional.

2.1 El modelo americano y su difusión en Europa

2.1.1 EL IDEARIO ECONÓMICO OFICIAL

La defensa de la competencia ha sido históricamente una de las máximas de los diferentes Gobiernos estadounidenses. El surgimiento de grandes empresas y el poder de mercado que llegaron a aglutinar en algunos sectores, como el petróleo, las finanzas o el tabaco, junto con la presión de una opinión pública que veía en todo ello una amenaza a su libertad individual, estuvieron en el origen de una temprana y decidida intervención estatal en contra de cualquier iniciativa empresarial que atentara contra la libre competencia. Ello se plasmó en la Ley Sherman de 1890. Los trusts formados en la segunda mitad del siglo XIX, que contaban con las sagas de los Morgan, Carnegie o Rockefeller entre sus cabezas más visibles, fueron su primer objetivo. El carácter discrecional que terminó caracterizando esta legislación —dada la superposición de poderes entre Estados y Gobierno federal— y su uso más con fines políticos que prácticos —salvo notables excepciones, como Standard Oil, obligada a escindirse en 1911— no impidieron que acabara con monopolios y cárteles, aunque a la par reforzó el oligopolio y la gran empresa en numerosos sectores [Galambos y Pratt (1988), pp. 56-64]. Tras la Gran Guerra, cuando el esfuerzo realizado amortiguó las críticas hacia la gran empresa, la lucha contra los cárteles se convertiría en su principal objetivo [Galambos y Pratt (1988), p. 132].

La intervención antitrust estadounidense no tuvo paralelo en Europa. Sin esa acusada presencia de la gran empresa del Ochocientos, la experiencia de planificación industrial

4 En los últimos años ha aparecido una amplia literatura enfatizando las ventajas de estructuras organizativas distintas a la gran empresa moderna, como la especialización flexible [Piore y Sabel (1990); Scranton (1997); Zeitlin (1997)], los *clusters* [Porter (1990)], los distritos industriales neomarthallianos [Becattini (1975 y 1979)], la empresa familiar y los grupos y redes empresariales comentados en el capítulo 1 (nota 27). Sobre esta cuestión, véanse asimismo López y Valdaliso (2009 [2000]), pp. 285-287, 343-349 y 436-459; los estados de la cuestión de Colli (2003) y Fernández Pérez (2003), sobre la empresa familiar y su tratamiento en la historiografía, y Catalan (2011), sobre distritos industriales y *clusters*.

5 La celebración del cincuentenario del Plan Marshall dio aliento a numerosas obras y proyectos internacionales sobre la difusión del modelo americano de organización económica y empresarial, en su mayoría centrados en la segunda postguerra mundial y Europa [Kipping y Üsdiken (2009), p. 107]. Véanse Kogut y Parkinson (1993) y los trabajos recogidos en Kipping y Bjarvar (1998); Gourvish y Tiratsoo (1998); Engwall y Zamagni (1998); Zeitlin y Herrigel (2000); Barjot (2002a y 2005); Barjot y Réveillard (2002); Barjot y Schröter (2002); Barjot, Lescent-Giles y Ferrière (2002); y Kipping y Tiratsoo (2002). Para el caso de España, Puig (2003a y 2005), García Ruiz (2003b), Puig y Álvaro (2002, 2003 y 2004); y Miranda (2004). Djelic (1998) compara Francia, Alemania e Italia a partir, sobre todo, de fuentes institucionales, mientras que Schröter (2005) ofrece una valiosa síntesis para todo el siglo XX. Centrados en la inversión directa estadounidense, véanse los trabajos recogidos en Bonin y De Goey (2009). Guillén (1994) ya con anterioridad había tratado la difusión de los principales paradigmas de organización del trabajo desde Estados Unidos al Reino Unido, Alemania y España. Finalmente, para una discusión y comparación de los modelos empresariales en Estados Unidos y en Europa, véase Schröter (2008).

durante la Primera Guerra Mundial reforzó la colaboración entre empresarios y entre estos y el Gobierno [Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 295 y 296]. Los cárteles no solo terminaron gozando de una aceptación generalizada, sino que se convirtieron en un instrumento de política económica que, a juicio de algunos Gobiernos, favorecía la consecución simultánea de eficiencia económica y cohesión social [Schröter (1996)]. Regulando la competencia, estos acuerdos, a caballo entre el mercado y la gran empresa, habrían facilitado que en industrias diversas se aprovecharan las ventajas derivadas de economías de escala y diversificación [Fear (2006)]. No obstante, el apoyo de algunos de ellos a la Alemania nazi, sembrando así el descontento popular, junto con la presión de las autoridades estadounidenses, sentó las bases de un proceso descartelizador en Europa tras la Segunda Guerra Mundial [Schröter (2005), pp. 67-71]. En general, Europa occidental terminó adoptando la tradicional visión americana en este sentido. Alemania y Austria, a la sazón bajo control aliado tras la guerra, fueron pioneros y los cárteles se ilegalizaron ya en 1947, si bien se necesitaron algunos años más para poner en práctica la legislación. A estos países les siguió el norte de Europa, a pesar de las reticencias iniciales de los países escandinavos. Donde sin duda los movimientos fueron más lentos fue en Bélgica, Francia y el sur de Europa. El espíritu procompetencia ya establecido en el Tratado de Roma de 1957 y ratificado en el Acta Única Europea de 1986 no fue óbice para que la legislación correspondiente no se decretara hasta varios años después del nacimiento de la Comunidad Económica Europea.

El desmantelamiento de los cárteles europeos fue parejo a otro fenómeno también auspiciado desde Estados Unidos: la liberalización del comercio mundial. Ya se había intentado tras la Primera Guerra Mundial, contando para ello con el buen hacer de la recién creada Sociedad de Naciones [Eckes y Zeiler (2003), p. 60]. Pero las intenciones tuvieron escasa plasmación en la práctica y Estados Unidos, con un amplio consenso europeo, repitieron agenda en Bretton Woods. Sus objetivos se plasmaron parcialmente en el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT, Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles). La apertura de mercados y el fomento de las relaciones multilaterales se convirtieron, de hecho, en pilares de la estabilización macroeconómica de la Edad de Oro [Singer (1995)]. En cambio, en términos de política interior la estrategia varió a un lado y otro del Atlántico; mientras que en Estados Unidos se vincularon salarios y productividad y nivel de precios, en Europa, se generalizó el Estado del Bienestar. En uno y otro caso, no obstante, la regulación estatal sobre algunas actividades —sobre todo, las relacionadas con servicios y comunicaciones— se extendió con fuerza, como también la empresa pública.

La crisis de los años setenta vino a poner en entredicho las bondades del modelo económico occidental, provocando que los Gobiernos europeos y norteamericano viraran su política económica bajo los auspicios de la escuela monetarista de Chicago⁶. Así, se fue generalizando un proceso de desregulación de mercados, de privatización de la empresa pública, de recorte impositivo y de remodelación del Estado del Bienestar que se prologaría en los siguientes años, si bien con un impacto de distinta intensidad y una variada cronología⁷.

2.1.2 LAS IDEAS DE LAS EMPRESAS

Tras la Segunda Guerra Mundial, Europa occidental siguió muy de cerca la política económica desarrollada en Estados Unidos, como acabamos de ver. Ello coincidió con la masiva arribada de técnicas, métodos y hábitos asociados a la empresa norteamericana y a su cada vez más claro liderazgo. Lógicamente, ni todo ello era algo totalmente nuevo, ni era representativo de

6 Una síntesis de la evolución en las últimas décadas de la teoría macroeconómica, en Snowdon y Vane (2005), capítulo 1.

7 Schröter (2005), capítulo 5. Sobre el proceso de privatización de la empresa pública en Estados Unidos y Europa, véanse las obras recientes de Clifton, Comín y Díaz (2003 y 2007). En la Unión Europea, la defensa de la competencia constituye más bien una «re-regulación», pues pasó por la creación de diferentes organismos que supervisaron las concentraciones empresariales y las prácticas abusivas [Carreras y Tafunell (2004), p. 425].

todas las empresas estadounidenses; pero sí fue lo más visible en Europa y aquello que más llamó la atención entre los contemporáneos. Veamos de qué se trata.

2.1.2.1 Estandarización y producción y distribución en masa

La difusión de la segunda revolución industrial vino acompañada, en los países más avanzados, de una mayor inversión en capital e I+D. En algunos sectores, ello se tradujo en la aparición de una industria de flujo continuo, caracterizada por la producción en serie de bienes estandarizados y por la utilización de maquinaria muy especializada para cuyo manejo era suficiente con una mano de obra semicualificada y, por ello, relativamente barata [Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 244-247]. Dentro de este esquema, el desarrollo de componentes intercambiables permitió, a su vez, un tremendo abaratamiento en los costes de fabricación del resto de la industria [Hughes (1989)]. Fue en Estados Unidos donde la estandarización se aplicó por primera vez sistemáticamente. Estas novedades, empero, de poco habrían servido si, al mismo tiempo, no se hubieran ampliado las redes de distribución y venta [Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 238-244; Schröter (2005), pp. 77-89]. Hacia 1870, la mayoría de los antiguos comerciantes a comisión americanos habían pasado a ser mayoristas, empresas con estructuras organizativas cada vez más complejas que abarcaban todos los aspectos relacionados con su actividad, desde la organización de la red de viajeros (fuente de información comercial primordial), hasta la organización de compras, creación de marcas propias, transporte, crédito y contabilidad. A partir de entonces las fórmulas para la distribución en masa se multiplicaron, como los grandes almacenes, las cadenas de tiendas y, ya en los años treinta, los supermercados, que, al igual que los anteriores, se basaban en el *self-service* y la disposición de los productos al público. A todo ello se añadieron, esta vez para abarcar el amplio mercado rural, la venta por correo y el sistema de franquicias, rápidamente popularizado en sectores como el petróleo y la comida rápida [Jones (2005), pp. 139-143].

Los empresarios europeos, por su parte, no eran ajenos a estos cambios ni a la competitividad creciente de los productos estadounidenses. La oposición de los sindicatos, especialmente en Alemania, y de propietarios y directivos dificultó, empero, la difusión de la producción en serie hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, salvo excepciones como el sector del automóvil [Schröter (2005), pp. 20-22]. Incluso entonces, las empresas europeas no incorporaron íntegramente los métodos americanos, sino que adaptaron aquellos que consideraron necesarios. Los fabricantes de automóviles británicos, por ejemplo, no incorporaron las nuevas técnicas estadounidenses de control de calidad, basadas más en cálculos estadísticos que en la comprobación humana, no porque no se conocieran, sino porque no lo creyeron necesario [Tomlinson y Tiratsoo (1998)]. Al igual que la producción en serie, la distribución en masa no se generalizó en el Viejo Continente hasta la Edad de Oro, coincidiendo con un aumento del consumo sin precedentes. Aunque existían experiencias pioneras en algunos países europeos, como los grandes almacenes decimonónicos de París y de Londres, iniciativas americanas como las cadenas de tiendas habían estado incluso prohibidas por algunos Gobiernos hasta entonces [Schröter (2005), pp. 86-89].

2.1.2.2 La organización científica del trabajo y las relaciones humanas

La difusión de la estandarización y de la producción en masa implicó un tamaño creciente de las empresas, así como de la complejidad de su gestión. Coincidiendo con el auge de las ingenierías en el ámbito universitario, a finales del siglo XIX el descontento sobre los métodos de organización aplicados a escala de planta iba en aumento entre los técnicos estadounidenses. Ello explica por qué las ideas del ingeniero y economista Frederick Taylor, recogidas en su obra *Principles of Scientific Management* (1911), contaron con tan buena acogida⁸.

⁸ Sobre Taylor, véase García Ruiz (2003a), pp. 96-99.

El taylorismo perseguía gestionar científicamente la organización de la planta, de ahí que se denominara «organización científica del trabajo» (OCT). La clave estaba en dividir el proceso de fabricación en tareas sencillas para las que no era preciso trabajo cualificado, estandarizar herramientas y condiciones de trabajo tras un estudio preciso de los tiempos y movimientos necesarios, vigilar estrechamente el cumplimiento de estos últimos, establecer sistemas de incentivos individuales y separar la planificación del trabajo de su ejecución [Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 310 y 311; Cohen (2003)]. Con todo ello se incrementaban eficiencia y productividad. No obstante, si se quería realmente aprovechar las ventajas de la producción en masa, había que estimular de forma acorde el consumo. Así supo anticiparlo Henry Ford, quien, a la par que extendía la cadena de montaje en la industria del automóvil y simplificaba modelos para poder aprovechar ventajas de escala y producir más barato, incrementaba los salarios de los trabajadores para que estos se convirtieran también en consumidores. Nació así, en los Estados Unidos de principios del siglo XX, el consumo de masas.

La generalización de la OCT en Estados Unidos, no obstante, tuvo lugar en el período de entreguerras y en la Segunda Guerra Mundial. Su difusión en Europa fue desigual, si bien gozó de una temprana aceptación en aquellos países perdedores de la Primera Guerra Mundial o en los formados tras la Segunda — como la República Federal de Alemania, Austria, Hungría o Checoslovaquia—. En estos casos incluso fue habitual que se crearan con financiación pública asociaciones para su difusión [Schröter (2005), p. 26-29]. En el alcance de la incorporación de los nuevos métodos resultaron cruciales el peso de los ingenieros en las empresas y el beneplácito de los diferentes agentes económicos (Gobierno, empresarios y sindicatos), así como su percepción sobre la necesidad de realizar cambios para hacer frente a la competencia o aprovechar las oportunidades brindadas por la recuperación postbélica⁹. Todos estos ingredientes se conjugaban claramente en el caso de Alemania, donde la OCT se difundió con entusiasmo en los década de los veinte. Tanto en el país germano como en Francia el movimiento partidario de la «racionalización industrial», que se había ido gestando desde finales del siglo XIX y defendía la aplicación de la ciencia a la gestión empresarial, fue un excelente caldo de cultivo para la difusión de los nuevos métodos de organización industrial¹⁰. En el país galo, no obstante, el taylorismo encontró un duro competidor en la teoría sobre administración de la empresa de Henry Fayol, quien, también desde una perspectiva científica, sistematizaba las tareas administrativas¹¹. El Reino Unido, sin embargo, fue el principal ejemplo de resistencia, incluso en la industria del automóvil [Kogut y Parkinson (1993)]. Ni los empresarios ni los trabajadores estaban convencidos de las soluciones propugnadas por los ingenieros, y no sería hasta los años treinta y cuarenta cuando los métodos tayloristas y fordistas comenzarían a difundirse con fuerza; en particular, los enfoques del francés Charles Eugène Bedaux y del norteamericano Harold B. Maynar, ambos difundidos por sus propias consultoras¹².

A la par que crecía el éxito de la OCT, lo hacían sus detractores, para quienes este enfoque terminaba convirtiendo al trabajador en un simple apéndice de la máquina. Precisamente durante la Segunda Guerra Mundial los conflictos laborales por este motivo se habían disparado en Estados Unidos. Desde este mismo país se planteó la solución al descontento

9 Guillén (1994). En su estudio comparativo, Guillén incluye, además de los mencionados, la intensidad de la conflictividad laboral, la existencia o ausencia de cambios estructurales como la emergencia de la gran empresa, el sistema de relaciones industriales y el apoyo estatal.

10 Valdaliso y López (2009 [2000]), p. 313. El término racionalización (reducir a normas o conceptos racionales) se emplea habitualmente como sinónimo de la OCT.

11 Schröter (2005), p. 26. Fayol fue pionero en sistematizar el comportamiento gerencial, insistiendo, entre otros factores, en la subordinación de los intereses particulares a los de la empresa, en la centralización de la autoridad (ordenada según una jerarquía) y en la división del trabajo que se había de realizar. Véase al respecto García Ruiz (2003a), pp. 42-44.

12 Kipping (1999), p. 198. Estos ingenieros proponían métodos alternativos del cálculo de salarios y de tiempos. Por ejemplo, para Bedaux la unidad de medida del trabajo era el punto, o cantidad de trabajo realizado (incluyendo descansos) durante un minuto por un operario cualificado (en contraposición al salario a destajo de Taylor). Maynar, por su parte, introdujo la diferenciación entre tiempos «óptimos» y tiempos «normales».

laboral y al auge sindical: el enfoque de las relaciones humanas (RR. HH), que contaría como padres fundadores a Elton Mayo y a Chester Barnard, de la Universidad de Harvard¹³. En clara contraposición con la OCT, las relaciones humanas centraban su atención en el entorno del empleado, que debía «humanizarse» o adaptarse a sus necesidades particulares. A través de la cooperación entre operarios y directivos, en lugar de su estricta separación, se perseguía aumentar la productividad al tiempo que se justificaba la autoridad de los segundos. En Estados Unidos, las ideas propugnadas desde Harvard contaron con una amplia aceptación e implementación, especialmente durante la Segunda Guerra Mundial y la postguerra. En Europa se expandió en los cincuenta y sesenta. En el Reino Unido, donde su difusión fue prácticamente simultánea a la OCT, contó con una acogida mucho más calurosa que la dispensada a esta última [Guillén (1994)]. Su popularidad en Alemania y en Japón, en cambio, fue mucho menor, en parte por contar con una menor conflictividad laboral, pero también por la existencia de mecanismos alternativos, y ampliamente aceptados, de cooperación entre directivos y trabajadores: en el país nipón, una firmemente arraigada cultura de la empresa entre todos los empleados; en Alemania, la creación de comités de empresa y la presencia de representantes de trabajadores en los consejos de administración¹⁴.

2.1.2.3 Nuevas estructuras corporativas

La difusión de la segunda revolución industrial y el aumento del volumen y de la variedad de operaciones que se habían de realizar trajeron consigo la aparición de la gran empresa, compañía con los recursos suficientes para aprovechar las economías de escala y diversificación que las nuevas tecnologías y la primera globalización presentaban. El desarrollo paralelo de los mercados financieros y de valores, así como de nuevas fórmulas legales como la sociedad anónima y la defensa de los derechos de los accionistas, facilitó su expansión. Dicha expansión, por otro lado, precisaba de una organización empresarial acorde. Tomándose como ejemplo las empresas ferroviarias, se generalizó entre las empresas industriales y de servicios la estructura multifuncional, que contaba con departamentos especializados en una única función y dirigidos por una jerarquía de directivos que centralizaban la información y la toma de decisiones [Chandler (1962 y 1977)].

En el caso estadounidense, desde finales del siglo XIX esta jerarquía estaba conformada por ejecutivos asalariados, de tal forma que control y propiedad quedaban separados, a diferencia de la empresa tradicional. Con ello emergía el «capitalismo gerencial». Rasgo típico de la gran empresa americana, donde el proceso de sustitución de propietarios por directivos profesionales prácticamente había concluido en vísperas de la Gran Depresión, este capitalismo gerencial se propagó rápidamente en algunos países europeos, como Alemania, donde por las mismas fechas el número de propietarios-gerentes se había reducido al 50%. En cambio, en otros países —como el Reino Unido, Francia y los países del sur de Europa— el «capitalismo personal», donde el control era ejercido por el propietario (habitualmente, su fundador y sus familiares), todavía predominaba al estallar la Segunda Guerra Mundial¹⁵. Tradicionalmente se ha atribuido a este capitalismo gerencial el liderazgo del que gozaron las empresas americanas —y, en menor medida, alemanas— durante buena parte del siglo XX. Chandler ya atribuyó al predominio del capitalismo personal en el Reino Unido su pérdida de posiciones en la segunda revolución industrial [Chandler (1990)]. Sin embargo, la historia empresarial ha demostrado recientemente que ni la difusión del capitalismo gerencial en Estados

¹³ Entre otros autores. Sobre Barnard y Mayo, véase García Ruiz (2003a), pp. 19 y 20, y 68-70.

¹⁴ Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 405 y 406. En Alemania Occidental fue decisiva la defensa del Gobierno y de los sindicatos de estas fórmulas de cooperación, en contra de los deseos de buena parte de los empresarios, quienes buscaron apoyo en asociaciones empresariales estadounidenses como la National Association of Manufacturers (NAM), la principal patronal americana [Schröter (2005), p. 199].

¹⁵ Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 343 y 344. La designación de directores entre los familiares era todavía algo generalizado entre las multinacionales europeas en los años setenta [Franko (1976), p. 187].

Unidos fue tan universal, ni su ausencia fue tan notable en Europa, ni sus bondades fueron tan superiores a otras formas de organización productiva como se suele afirmar¹⁶.

Junto con la gran empresa y el capitalismo gerencial arribó la estructura organizativa multidivisional característica de la primera. Ya en la época de entreguerras algunas sociedades estadounidenses (como General Motors o Du Pont) implantaron esta estructura, pero fue sin duda tras la Segunda Guerra Mundial cuando más se extendió en Estados Unidos y en Europa. El auge de la diversificación como estrategia de crecimiento, rasgo característico de la empresa gerencial americana, acompañó a dicho proceso —en Estados Unidos con el crecimiento paralelo de los conglomerados, caracterizados por seguir una estrategia de diversificación no relacionada [Amatori y Colli (2011), pp. 150-155]—. Las empresas británicas fueron sus discípulos más convencidos: en 1970, alrededor de la mitad de las empresas industriales de Estados Unidos y del Reino Unido perseguían una estrategia de diversificación relacionada, frente a un 19 % y un 6 %, respectivamente, no relacionada. Y más del 70 % lo hacían con una estructura multidivisional. Estos porcentajes rozaban el 40 % para ambos aspectos en Francia, Alemania y Japón¹⁷.

Esta convergencia en cuanto a estrategia y estructura no impidió, sin embargo, que también se mantuvieran algunas diferencias entre las grandes empresas de ambos continentes, como la acentuada presencia en Europa del Estado y de la familia como propietarios y el alto grado de control ejercido por estos en países como Francia, Italia y Alemania¹⁸. Los mecanismos de coordinación interna de sus multinacionales son un buen reflejo del impacto de las culturas corporativas nacionales. Christopher Bartlett y Sumantra Ghoshal han detectado, a partir de diversos estudios de caso englobados en sectores de rápida expansión en las décadas que siguieron a la postguerra mundial (comida preparada, aparatos electrónicos y conmutación digital), pautas diferenciadas de coordinación entre la matriz y sus filiales en función del origen de la primera [Bartlett y Ghoshal (2000 [1989]), pp. 186-189]. Entre las americanas, siguiendo con la tradición de la gran empresa del cambio de siglo, se ha tendido a desarrollar estructuras jerárquicas para agilizar la toma de decisiones y convertir esta en un proceso más automático, pero todavía firmemente controlado desde la alta dirección y con un elevado grado de burocratización [Franko (1976), p. 187]. Dado el coste de establecer esta estructura formal, algunas empresas dotaron de mayor autonomía a los ejecutivos de la filial, pero fijando antes sistemas de *marketing* propios estandarizados. En las empresas europeas, en cambio, la coordinación y la gestión se han basado más en la confianza y en la existencia de una serie de códigos de conducta o valores compartidos, generados a partir de diferentes vías, como lazos de parentesco, centros de formación comunes y asociaciones. Esta socialización de la dirección dota, según Bartlett y Ghoshal, de flexibilidad a la organización, pero obliga a ser muy cuidadoso en el proceso de selección y formación.

2.1.2.4 Nuevas técnicas de gestión empresarial

El asesoramiento externo a través de la contratación de los servicios de una consultora o una escuela de negocios es una práctica habitual entre los empresarios europeos hoy en día, como también la aplicación de técnicas de *marketing* y publicidad. No así a mediados del siglo XX. Para comenzar, los orígenes de la consultoría de empresas estuvieron ligados al nacimiento, como hemos visto, a finales del siglo XIX y en Estados Unidos de la OCT, el primer gran paradigma de organización industrial. La expansión de la empresa multinacional americana fue un primer vehículo de difusión de estos métodos en Europa, al que pronto se unieron, tras la Primera Guerra Mundial, las primeras sucursales fundadas por consultoras como

¹⁶ Véase la nota 4 de este capítulo.

¹⁷ Valdaliso y López (2009 [2000]), p. 359. Sobre la evolución posterior de la estructura corporativa europea, véase Colli y Amatori (2008).

¹⁸ Sobre la difusión de la empresa multidivisional y el seguimiento de estrategias de diversificación, así como las particularidades de las compañías europeas, véase Amatori y Colli (2011), capítulo 17.

Bedaux y Methods Engineering Council (fundada por Maynard) [Kipping (1999)]. Sin embargo, la fría acogida brindada en general a los nuevos métodos americanos, así como la reticencia de muchos empresarios a recurrir al asesoramiento externo para resolver sus problemas, hizo que la expansión de las consultoras fuera limitada hasta la Segunda Guerra Mundial. Todo lo contrario ocurrió tras esta, cuando las empresas europeas recurrieron a la racionalización del trabajo y los servicios de consultoría en el intento de incrementar sus niveles de productividad. El mayor crecimiento de este sector tuvo lugar en los años sesenta, coincidiendo con la difusión de la empresa multidivisional y de nuevos servicios adaptados a sus necesidades (como la contabilidad analítica o la psicología). El liderazgo recayó entonces en una segunda generación de consultoras estadounidenses a la que pertenecían firmas como Arthur D. Little, Booz Allen & Hamilton, McKinsey & Co. y Boston Consulting, entre otras. A ellas les seguiría, a finales de los setenta, una tercera generación, también estadounidense, especializada en el asesoramiento informático y servicios de auditoría y contabilidad, como Arthur Andersen, Deloitte & Touche, Ernst & Young, KPMG, PricewaterhouseCoopers y Cap Gemini.

Desde las últimas dos décadas del Ochocientos, la expansión del capitalismo gerencial se acompañó en Estados Unidos de una creciente y más completa oferta de formación especializada en dirección de empresas, que terminó configurando un sistema educativo diferenciado del alemán y del francés, los más influyentes en la enseñanza superior en el Viejo Continente¹⁹. A diferencia de estos últimos, donde el énfasis en la educación técnica era mayor, en Estados Unidos se premiaron aquellas materias más ligadas a la gestión empresarial (como finanzas y contabilidad), a la par que se impartían de forma pionera nuevas disciplinas como el *marketing* y la publicidad y se extendía la formación tanto a altos directivos como a mandos medios. Y es que gestionar una empresa era algo que se aprendía no solo a partir de la experiencia, sino también de una formación específica, una idea tradicionalmente mucho menos arraigada entre los empresarios europeos [Amdam, Kvålshaugen y Larsen (2003), p. 15]. El sistema americano, finalmente, encontraría en las escuelas de negocios y los MBA (*Master of Business Administration*) sus rasgos más visibles, que, con matices de diferente intensidad según países, fueron aumentando su popularidad entre los profesionales y estudiantes europeos tras la Segunda Guerra Mundial [Amdam (2009), pp. 588-591]. A partir de entonces, las instituciones educativas aumentaron el peso de la dirección de empresas en sus planes de estudio e incorporaron algunas de las materias y métodos americanos más apreciados por los profesionales (como el estudio de caso de la Harvard Business School), cuando no crearon escuelas de negocios a su imagen y semejanza.

Con la generalización de la producción y del consumo de masas se fue gestando en Estados Unidos de entreguerras el concepto moderno de *marketing* o mercadotecnia: identificar primero una posible demanda insatisfecha para crear el producto o servicio necesario para cubrirla o, dicho de otro modo, adaptar la producción a las necesidades del consumidor, y no al revés²⁰. Con ello se acentuaba el poder del consumidor en la toma de decisiones de la empresa. El estudio de su comportamiento adquirió una mayor base científica en los años cincuenta, a partir de la aplicación de teorías desde ciencias diversas, como la economía, la estadística, la psicología, la sociología o la antropología. Precisamente fue por esas fechas cuando las empresas europeas, cuya estrategia continuaba orientada hacia la producción más que hacia el cliente, comenzaron a incorporar sistemáticamente la mercadotecnia, coincidiendo con la emergencia de los estudios en dirección de empresas. No es sorprendente que

19 En el Reino Unido continuó predominando durante mucho tiempo la formación dentro de la empresa. Véanse Locke (1989), Engwall y Zamagni (1998), Bertrams (2001), Amdam (1996) y Amdam, Kvålshaugen y Larsen (2003). Véase una síntesis en Schröter (2005), pp. 97-105.

20 Arch W. Shaw, Paul T. Cherington y Melvin T. Copeland, de la Universidad de Harvard, sentaron las bases de la disciplina [García Ruiz (2003a), pp. 21 y 22].

también se extendiera la investigación de mercados —proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información relacionada con la demanda— de la mano de agencias especializadas, como la norteamericana Nielsen [Schröter (2005), pp. 111-117].

Muy ligada a la difusión del *marketing* estuvo la expansión de las agencias de publicidad. Entre las empresas estadounidenses el empleo de la publicidad se había iniciado en los años veinte, de la mano de pioneras como John Walter Thompson y Erwin Wasey, a las que se unirían, ya después de la Segunda Guerra Mundial, McCann-Eriksson, BBP&O, Young & Rubicam o Ted Bates, entre otras [Schröter (2005), pp. 117-120]. Todas ellas se encargarían de «educar» los mercados europeos a partir de los años cincuenta, gracias a la amplia gama de servicios ofrecidos (desde investigación del mercado hasta la valoración de los resultados de la campaña) y a la expansión internacional de muchos de sus tradicionales clientes [Puig (2004)]. Y es que, con la excepción del Reino Unido, hasta entonces la publicidad había sido considerada entre los empresarios y consumidores europeos como una estratagema para camuflar la baja calidad de un producto, cuando no una práctica de dudosa moral. La generalización del consumo de masas, el auge de la mercadotecnia como ciencia, el propio desarrollo de la publicidad y la expansión de las multinacionales americanas se encargarían de modificar esta percepción. Así lo refleja el gasto en publicidad por habitante, que, aunque con distinta intensidad según países, no ha hecho más que aumentar en toda Europa desde entonces²¹.

En definitiva, en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial Gobiernos y empresas en Europa se vieron expuestos a la creciente difusión de ideas, métodos y técnicas originariamente desarrolladas en Estados Unidos. Los vehículos fueron varios, desde las propias consultoras y las escuelas de negocios, hasta particulares que tuvieron la oportunidad de observar *in situ* las novedades que se estaban desarrollando, publicaciones especializadas, asociaciones empresariales o altos ejecutivos que, al cambiar de empresa, pudieron implementar sus conocimientos en otras compañías²². A todo ello se sumaron las multinacionales americanas instaladas en suelo europeo y, tras la Segunda Guerra Mundial, los distintos programas de ayuda económica y técnica desplegados por la nueva potencia. En los siguientes apartados examinaremos estos dos últimos vehículos.

2.2 La inversión directa estadounidense en Europa

Al estallar la Primera Guerra Mundial, Europa concentraba tan solo un 20 % de la inversión directa emitida desde Estados Unidos [Wilkins (1970), pp. 201 y 202]. Ello a pesar de que las importaciones europeas desde el país americano se habían duplicado entre 1880 y 1914. Si bien las primeras multinacionales americanas arribaron con el siglo XX y se expandieron con fuerza en su tercera década, sus primeros destinos habían sido Canadá y México, los territorios geográficamente más cercanos. En efecto, no fue hasta la Edad de Oro cuando el Viejo Continente se convirtió en su principal destino, al tiempo que perdía fuerza, en términos relativos, como mercado (véanse cuadros 2.1 a 2.4). En realidad, durante la mayor parte de esta centuria tan solo tres países concentraron los bienes y capitales procedentes de Estados Unidos: Reino Unido, Francia y Alemania. Y con claro predominio del primero. Estados Unidos ha sido, de hecho, el mayor inversor foráneo en el Reino Unido durante este periodo, y viceversa, singularidad que ha sido explicada por la proximidad lingüística y cultural entre ambos [Jones (2005), p. 259]. No fue hasta los años ochenta, período fuera de nuestro estudio,

21 En 1960, el gasto en publicidad por habitante en Estados Unidos era de 64 dólares, los países europeos con mayor gasto rondaban los 20 dólares (Suiza, Reino Unido, Suecia, Alemania, Dinamarca y Noruega), y los de menor —Portugal e Italia— 4 y 3 dólares, respectivamente (España no se menciona). En 1970, el gasto en Estados Unidos era de 90, en Alemania de 65, aunque en el resto de los países europeos no había variado significativamente (en España se encontraba sobre los 15) [Schröter (2005), pp. 120 y 121; Puig (2004), p. 7].

22 Véase una síntesis sobre los diferentes vehículos de transmisión de conocimientos en Kipping y Bjarvar (1998), pp. 4 y 5. Centrado en paradigmas de organización del trabajo, Guillén (1994).

Millones de dólares y porcentaje sobre el total

Año	Total	América	Europa					Asia	Australia y Oceanía	África
			Total	Reino Unido	Francia	Alemania	Otros			
1900	1.394	227	1.040	534.000	83	187	236	68	41	19
		16	75	51	8	18	23	5	3	1
1910	1.745	479	1.136	506.000	118	250	262	78	34	19
		27	65	45	10	22	23	4	2	1
1920	8.228	2.553	4.466	1.825	676	311	1.654	872	172	166
		31	54	41	15	7	37	11	2	2
1930	3.843	1.357	1.838	678.000	224	278	658	448	108	92
		35	48	37	12	15	36	12	3	2
1940	4.021	1.501	1.645	1.011	252	(a)	382	619	94	161
		37	41	61	15		23	15	2	4
1950	10.275	4.902	3.306	548.000	475	441	1.842	1.539	151	376
		48	32	17	14	13	56	15	1	4
1960	20.575	7.684	7.398	1.487	699	1.272	3.940	4.186	514	793
		37	36	20	9	17	53	20	2	4
1970	43.224	15.612	14.817	2.536	1.483	2.741	8.057	10.027	1.189	1.580
		36	34	17	10	18	54	23	3	4
1980	220.783	74.114	71.371	12.694	7.485	10.960	40.232	60.168	4.876	9.060
		34	32	18	10	15	56	27	2	4

FUENTE: *Historical Statistics of the US*, vol. 5.

NOTAS: Los datos para Alemania corresponden a la República Federal de Alemania entre 1952 y 1980. Para los países europeos, el porcentaje se ha calculado sobre el total en Europa.

a Menos de 500.000 dólares.

cuando otras localizaciones y otros socios comerciales comenzaron a cobrar importancia para las empresas estadounidenses interesadas por Europa, como Suiza y los Países Bajos, países que en muchos casos se convirtieron en la plataforma de sus operaciones en el continente²³. Ahora bien, para algunas economías de importancia marginal desde el punto de vista estadounidense, como las que conforman el sur de Europa, los productos y capitales americanos resultaban esenciales para su desarrollo. Así, en España y en Italia —países para los que disponemos de información al respecto— Estados Unidos fue el primer inversor extranjero durante la Edad de Oro, con posiciones importantes también en términos de comercio exterior [Colli (2009), pp. 143 y 144, capítulo 3]. Y la dependencia comercial era muy alta en los casos turco y griego en el mismo período [Álvaro (2011a), pp. 92 y 93].

La llegada de bienes y capitales estadounidenses a Europa no fue algo continuo y uniforme, pudiendo distinguirse distintos ritmos de intensidad según períodos y sectores. A partir de los cuadros 2.1, 2.2, 2.3 y 2.4, que nos servirán de guía, en las páginas que siguen iremos desentrañando esos períodos y sus protagonistas.

23 La inversión realizada en los Países Bajos pasó de representar algo menos del 10 % de la inversión acumulada total en Europa entre 1980 y 1995 al 22 % diez años más tarde. En el caso de Suiza, tal porcentaje rondó el 10 % durante todo este período. En ambos países más de la mitad de la inversión correspondía a sociedades *holding* en el año 2005, el primero para el que se recoge este dato, seguido a bastante distancia por finanzas y distribución al por mayor. Las fuentes se recogen en el apéndice 2.1. Para una síntesis sobre la trayectoria de la inversión americana en Suiza y los Países Bajos, véanse Müller (2009) y De Goey y Wubs (2009), respectivamente.

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES POR ÁREA DE DESTINO, 1900-1980
CUADRO 2.2

Millones de dólares y porcentaje sobre el total

Año	Total	América	Europa				Asia	Australia y Oceanía	África	
			Total	Reino Unido	Francia	Alemania				Otros
1900	850	224	441	160	73	97	111	146	29	11
		26	52	36	17	22	25	17	3	1
1910	1.557	503	806	271	132	169	234	210	20	17
		32	52	34	16	21	29	13	1	1
1920	5.278	2.424	1.228	514	166	89	459	1	80	150
		46	23	42	14	7	37	26	2	3
1930	3.061	1.195	911	210	114	177	410	854	33	68
		39	30	23	13	19	45	28	1	2
1940	2.625	1.089	390	155	37	5	193	981	35	131
		41	15	40	9	1	49	37	1	5
1950	8.852	5.063	1.449	335	132	104	878	1.638	208	494
		57	16	23	9	7	61	19	2	6
1960	14.654	6.864	4.268	993	396	897	1.982	2.721	266	534
		47	29	23	9	21	46	19	2	4
1970	39.952	16.928	11.395	2.194	942	3.127	5.132	9.621	871	1.113
		42	29	19	8	27	45	24	2	3
1980	244.871	78.489	46.602	9.842	5.265	11.693	21.235	80.299	3.392	34.410
		32	19	21	11	25	46	33	1	14

 FUENTE: *Historical Statistics of the US*, vol. 5.

NOTAS: Los datos para Alemania corresponden a la República Federal de Alemania entre 1952 y 1980.

Para los países europeos, el porcentaje se ha calculado sobre el total en Europa.

2.2.1 EL GRAN DESEMBARCO (1918-1929)

Con la Gran Guerra se interrumpió la integración de los mercados de bienes, servicios, trabajo y capital que había caracterizado la primera globalización. Si con el cambio de siglo ya habían aparecido las primeras barreras a la emigración, al finalizar el conflicto la protección iniciada con la crisis agraria finisecular se acentuó en muchos países europeos, proliferando aranceles, subsidios y distintas ayudas a la industria nacional. Al mismo tiempo, la vuelta al patrón oro y su mantenimiento posterior se hacían harto difíciles. Y a todo ello se unió la Revolución Rusa, que vino a inaugurar los movimientos en contra de la empresa privada en general y de la extranjera en particular. La década de los veinte, por tanto, no parecía especialmente halagüeña para los negocios internacionales [Jones (2005), pp. 27 y 28].

Superada la postguerra, sin embargo, la actividad multinacional se extendió con una fuerza mayor incluso que en plena primera globalización y con las empresas estadounidenses como claras protagonistas. A modo de ilustración, y sin obviar el carácter aproximativo de estos datos, antes de la Primera Guerra Mundial se calcula que habían sido creadas o adquiridas a empresas locales unas 349 filiales —122 por matrices estadounidenses y 227 por europeas—. Entre 1920 y 1938, esta cifra era de 1.196 nuevas filiales y en más del 50% de los casos las matrices eran estadounidenses, frente al 18% correspondiente a las británicas, sus seguidoras inmediatas, y el 48% de todas las europeas [Franko (1976), p. 10]. Aunque la inversión acumulada en el exterior continuaba siendo menor que la de otros europeos —el Reino Unido, en particular—, el dinamismo estadounidense era innegable, acrecentado con la desaparición de algunos de sus competidores directos, como las multinacionales alemanas, cuyos activos fueron en buena parte expropiados por los aliados durante y tras la Primera

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA, 1929-1975
CUADRO 2.3

Millones de dólares y porcentaje respecto del total

Año	Europa	Francia	Alemania	Grecia	Italia	Portugal	España	Turquía	Reino Unido	Otros	Todo el mundo
1929	1.344,25	145,00	230,89	5,14	113,22	11,55	72,23	8,50	485,23	272,49	7.477,74
	17,98	10,79	17,18	0,38	8,42	0,86	5,37	0,63	36,10	20,27	
1930	1.468,65	161,81	243,97	10,14	121,22	17,55	91,48	13,75	497,31	311,42	8.000,00
	18,36	11,02	16,61	0,69	8,25	1,19	6,23	0,94	33,86	21,20	
1936	1.259,00	145,68	227,19	8,51	70,18	5,72	80,53		474,13	247,06	6.691,00
	18,82	11,57	18,05	0,68	5,57	0,45	6,40	0,00	37,66	19,62	
1940	1.420,37	117,20	349,40	6,01	75,49	7,05	73,40	12,00	540,69	239,13	7.000,34
	20,29	8,25	24,60	0,42	5,31	0,50	5,17	0,84	38,07	16,84	
1943	2.051,00	167,00	513,00	10,00	85,00	14,00	124,00	26,00	519,00	593,00	7.862,00
	26,09	8,14	25,01	0,49	4,14	0,68	6,05	1,27	25,30	28,91	
1949	1.450,00	185,00	173,00	5,00	37,00	14,00	27,00	17,00	729,00	263,00	10.700,00
	13,55	12,76	11,93	0,34	2,55	0,97	1,86	1,17	50,28	18,14	
1950	1.720,20	217,10	204,30	5,90	62,60	16,00	30,70	15,80	847,00	320,80	11.788,00
	14,59	12,62	11,88	0,34	3,64	0,93	1,78	0,92	49,24	18,65	
1955	3.004,00	376,00	332,00	11,00	157,00	26,00	58,00	63,00	1.426,00	555,00	19.313,00
	15,55	12,52	11,05	0,30	5,23	0,87	1,93	0,83	47,47	18,48	
1960	6.681,00	741,00	1.006,00	17,00	384,00	36,00	59,00	65,00	3.231,00	1.142,00	32.778,00
	20,38	11,09	15,06	0,25	5,75	0,39	0,88	0,97	48,36	17,09	
1965	13.985,00	1.609,00	2.431,00	127,00	982,00	57,00	275,00	158,00	5.123,00	3.223,00	49.328,00
	28,35	11,51	17,38	0,91	7,02	0,41	1,97	1,13	36,63	23,05	
1970	25.255,00	2.643,00	4.313,00	154,00	1.464,00	110,00	969,00	178,00	8.016,00	7.408,00	75.480,00
	33,46	10,47	17,08	0,61	5,80	0,44	3,84	0,70	31,74	29,33	
1975	49.305,00	5.743,00	8.726,00	410,00	2.679,00	205,00	1.763,00	198,00	13.927,00	15.654,00	124.050,00
	39,75	11,65	17,70	0,83	5,43	0,42	3,58	0,40	28,25	31,75	

FUENTE: Apéndice 2.1.

NOTAS: Solo tenemos datos desagregados por países a partir de 1929. Véase apéndice 2.4 para una explicación y crítica de estos datos.

Para Europa, se ha calculado el porcentaje respecto a la inversión directa estadounidense en el exterior total.

Debido a su reducida magnitud, no disponemos de todos los datos anuales en los casos de Grecia, Portugal y Turquía. Se han sustituido como sigue: a) Los datos de Grecia y Turquía en 1955 corresponden a 1957; b) Los datos de Grecia y Portugal en 1960 corresponden, respectivamente, a 1959 y 1961; y c) Los datos de Grecia, Portugal y Turquía para 1965 corresponden a 1966.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA, 1930-1975
CUADRO 2.4

Millones de dólares, variación

Año	Europa	Francia	Alemania	Grecia	Italia	Portugal	España	Turquía	Reino Unido	Otros	Todo el mundo
1930	124,40	16,81	13,08	5,00	8,00	6,00	19,25	5,25	12,08	38,93	
1936	-209,65	-16,13	-16,78	-1,63	-51,04	-11,83	-10,95		-23,18	-64,36	-786,74
1940	161,37	-28,48	122,21	-2,50	5,31	1,33	-7,13	-1,75	66,56	-7,93	309,34
1943	630,64	49,80	163,60	3,99	9,51	6,95	50,60	14,00	-21,69	353,88	861,66
1949	-601,00	18,00	-340,00	-5,00	-48,00	0,00	-97,00	-9,00	210,00	-330,00	2.838,00
1950	270,20	32,10	31,30	0,90	25,60	2,00	3,70	-1,20	118,00	57,80	1.088,00
1955	1.283,80	158,90	127,70	5,10	94,40	10,00	27,30	47,20	579,00	234,20	7.525,00
1960	3.677,00	365,00	674,00	6,00	227,00	10,00	1,00	2,00	1.805,00	587,00	13.465,00
1965	7.304,00	868,00	1.425,00	110,00	598,00	21,00	216,00	93,00	1.892,00	2.081,00	16.550,00
1970	11.270,00	1.034,00	1.882,00	27,00	482,00	53,00	694,00	20,00	2.893,00	4.185,00	26.152,00
1975	24.050,00	3.100,00	4.413,00	256,00	1.215,00	95,00	794,00	20,00	5.911,00	8.246,00	48.570,00

FUENTE: Apéndice 2.1.

NOTA: Véase cuadro 2.3.

Guerra Mundial [Jones (2005), p. 29]. Sin dificultad para absorber los recursos precisos a través del floreciente sector financiero americano, las multinacionales estadounidenses se lanzaron a la búsqueda de materias primas y de otros recursos en Canadá y América Latina; a los países europeos acudieron, en cambio, para conquistar sus mercados²⁴. El Viejo Continente, aún con un protagonismo menor en términos de inversión directa (véase cuadro 2.2), concentraba en cambio exportaciones de bienes (cuadro 2.1) e inversión en cartera²⁵.

A tenor de los datos sobre inversión directa acumulada en 1929 —el primer año para el que existen datos desagregados disponibles (véase apéndice 2.3)—, bajo el genérico término de «fabricación» se situaba la mayor parte de los activos estadounidenses, en una proporción que superaba la media para el resto del mundo. Maquinaria, química, electricidad, comunicaciones y petróleo fueron los principales sectores en los que operaban las empresas con participación americana, a los que se fueron sumando, con importancia creciente, minería, automóvil y banca; la última, dando respaldo financiero a la expansión internacional de sus clientes [Wilkins (1970 y 1974); Nelson y Wrigth (1992)]. En los países menos desarrollados, como la periferia europea, la situación era algo diferente, a la par que diversa. Así, en Italia se concentraban en transporte y comunicaciones; en Portugal, en petróleo; y en el genérico «otros» para el resto.

Los ejemplos más claros de liderazgo por parte de las empresas americanas los encontramos en los sectores del petróleo, automóvil y material eléctrico. En el primer caso, Standard Oil Company, el estandarte de la familia Rockefeller, tenía un dominio absoluto en su refinado y distribución a principios del siglo XX, solo desafiado por la holandesa Royal Dutch Shell. El monopolio de hecho que ostentaba en el mercado americano hizo que en 1911 fuera obligada, tras largos años de litigio, a escindirse en 34 compañías independientes. Standard Oil of New Jersey (luego Jersey Standard, Esso y Exxon) y Standard Oil of California (luego Chevron), junto con las también americanas Gulf Oil, Texaco (antes Texas) y Mobil (fruto de la fusión de otra de las herederas de Standard, Standard Oil of New York o Socony, y Vacuum Oil), la británica British Petroleum y Shell, conformarían las «siete hermanas» [Sampson (1975)] que dominaron el mercado mundial de producción y refinado hasta los setenta²⁶. Exclusivamente en distribución, Atlantic Refining fue otra de las empresas americanas pioneras en Europa, junto con Vacuum Oil antes de su asociación con Socony [Wilkins (1974), pp. 84 y 85].

En relación con el automóvil, si bien esta industria ya contaba con cierta tradición en Europa, la producción en cadena, abanderada por Ford, General Motors y, en menor medida, Chrysler, permitió a los fabricantes americanos situarse en los primeros puestos de ventas, a pesar de que diversas casas europeas trataron rápidamente de adoptar sus métodos de producción [Wilkins (1970), pp. 71 y 72]. Y a los gigantes del motor les siguió la industria auxiliar, como Goodyear, Firestone y Goodrich, entre otras.

En la industria electrotécnica, con General Electric a la cabeza, las empresas americanas sin duda compartían liderazgo con otros gigantes europeos, como las alemanas Siemens, AEG y Osram, o la firma holandesa Philips. Son un claro ejemplo de cómo se adaptaron al entorno de negociación que caracterizaba el mercado europeo [Schröter (1996)]. En efecto, International General Electric, la división internacional de la compañía estadounidense, participaba, además de en Osram, en los grandes consorcios que dominaron el sector hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial: Geathom, fundada en 1931 junto con la francesa Thomson-Houston y la alemana AEG; y las sociedades suizas Phoebus y Osa. Estas últimas

²⁴ Véase al respecto Wilkins (1970), capítulo 2.

²⁵ Alrededor del 40 % de la inversión en cartera realizada durante los años veinte tuvo Europa como destino, seguido de Canadá, con un 34 % y un 25 % en 1924 y 1929, respectivamente [Lipsey (1988), p. 483].

²⁶ Penrose (1968) y Yergin (1991). A estas se uniría la Compagnie Française des Pétroles y, en menor medida, la Azienda Generale Italiana Petroli (AGIP), fruto de los esfuerzos de los Gobiernos francés e italiano, respectivamente, de garantizar la existencia de «campeones» nacionales en un sector tan estratégico como el petróleo.

fueron creadas para establecer cuotas de mercado y gestionar patentes: la primera, por Osram, Compagnie de Lampes de Paris y Philips; la segunda, con participación mayoritaria de Siemens, seguida de lejos por la americana²⁷.

Finalmente, el crecimiento económico europeo de los «felices años veinte», con el consiguiente aumento del consumo, favoreció la expansión de productos novedosos, tecnológicamente avanzados, en muchos casos acompañados de pioneras técnicas de *marketing*. Así ocurrió, por ejemplo, en alimentación, bebidas, textil, química y cosmética, aunque, salvo algunas marcas concretas (Dupont, Coca-Cola), las empresas americanas no ocupaban todavía posiciones de mercado importantes. Sin embargo, el componente tecnológico y sobre todo un buen servicio postventa y facilidades de pago favorecieron la expansión americana en diferentes ramas de maquinaria, como máquinas de coser (Singer), registradoras (National Cash Register, International Business Machines), ascensores (Otis) y maquinaria agrícola (Ford e International Harvester)²⁸.

Como ha explicado Mira Wilkins, la entrada de las multinacionales estadounidenses, especialmente en el genérico sector de la fabricación, respondió generalmente a un proceso gradual: se crearon filiales tras haber exportado anteriormente a través de agentes independientes que, al mismo tiempo, habían servido de fuente de información sobre dichos mercados [Wilkins (1974)]. Se produjo, por tanto, un aprendizaje gradual que coadyuvó a una mayor implicación en las operaciones realizadas en ese mercado, tal y como enunciaba la escuela de Uppsala, y redujo los costes de transacción e información ligados a ello, siguiendo la teoría de la internalización. No es sorprendente, por tanto, que precisamente la mejora de las redes de distribución y venta fuera uno de los factores explicativos del predominio de la integración vertical como estrategia de internacionalización en esta época.

A lo largo de los años veinte, no obstante, se fueron desarrollando nuevos cauces, esta vez ajenos a la empresa, para obtener información sobre posibles oportunidades de negocio en el exterior: el proporcionado, a través del aparato diplomático, por el propio Gobierno americano²⁹. En efecto, bajo la dirección de los departamentos de Estado y de Comercio se intensificó el papel de embajadas y consulados como fuente de información y asesoramiento. Ejemplos de este mayor interés oficial por los negocios privados americanos en el extranjero fueron la creación de la figura de agregado comercial y el envío, por parte del Departamento de Comercio, de «comisionados de comercio», encargados de analizar temas específicos en uno o varios países, que, generalmente, eran posteriormente publicados para que llegaran a la comunidad empresarial [Eckes y Zeiler (2003), pp. 65 y 66; Montero (2007), pp. 538-541]. Además de difundir posibles oportunidades de inversión, la diplomacia estadounidense tenía el encargo de defender los intereses de las empresas americanas que hubieran sufrido un trato injusto, informar sobre la competencia extranjera y, en algunos momentos, recabar información sobre los activos de las empresas estadounidenses allí radicadas. En el ámbito legislativo, el esfuerzo diplomático vino precedido de cambios legislativos de interés: la *Webb-Pomerene Act* de 1918, que eximía de la legislación antitrust a cualquier consorcio constituido para operar exclusivamente en el exterior, y la *Edge Act* de 1919, que permitía a empresas constituidas a escala federal participar en entidades bancarias o corporativas de otros países [Montero (2011), p. 315]. Con todo ello se pretendía fortalecer una política exterior que, en términos económicos, trataba de combinar la expansión internacional de las empresas americanas con la protección del mercado nacional, sobre todo después de no

27 Loscertales (2000); Puig y Álvaro (2007), p. 113, nota 33; y Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores (AMAE) R4303/6 y R9941/7.

28 Véanse Wilkins (1974), capítulo 2; Carstensen (1984), sobre International Harvester y Singer; y, sobre la última, Godley (2006).

29 Obviamente, las empresas podían obtener información también a través de otras vías, como proveedores, sociedades bancarias, publicaciones periódicas, contactos personales o, como veremos para el caso español, asesores legales. Pero no contamos con estudios específicos sobre ello.

haber conseguido que la Sociedad de Naciones se convirtiera en instrumento propulsor del comercio internacional. Los estudiosos de la empresa multinacional americana minimizan, sin embargo, el efecto de la diplomacia en su expansión [Wilkins (1974)].

En resumen, si con el siglo XX se había iniciado la expansión de los intereses estadounidenses en Europa, en los años veinte se consolidó su liderazgo en muchos sectores, gracias a productos novedosos, pioneras estrategias de *marketing*, un consumo en aumento y una mejor información sobre las oportunidades de negocio existentes. También, con nuevas estructuras organizativas y métodos de organización más productivos, como ya señalamos en el segundo apartado. Un desembarco de productos, métodos e ideas que se vio interrumpido por la Gran Depresión.

2.2.2 TIEMPOS REVUELTOS (1929-1950)

La depresión de 1929 supuso un punto de inflexión en la extraordinaria expansión que la empresa multinacional había protagonizado en los años precedentes. Sus efectos más dañinos se hicieron sentir, en realidad, algo más tarde que el propio crac bursátil, con las políticas, marcadamente proteccionistas, en las que los Gobiernos profundizaron según se fue extendiendo la crisis³⁰. Al clima de incertidumbre resultante se unieron, poco tiempo después, los prolegómenos de la Segunda Guerra Mundial. Y todo ello se reflejó en la actividad de la empresa multinacional. Los únicos datos disponibles sobre flujos de inversión extranjera directa —los estadounidenses— no dejan ninguna duda sobre el estancamiento de esta década (cuadro 2.3). Los años siguientes (especialmente, en Europa) no fueron mucho mejores, no solo por las distorsiones y pérdidas provocadas por la guerra, sino también por el proceso de reconstrucción y la consolidación del comunismo, que implicó la nacionalización de las filiales de empresas extranjeras en varios países. En el caso de algunas estadounidenses, a todo ello se unieron los estragos derivados de la legislación antitrust.

Antes que retirarse, las multinacionales americanas con operaciones en Europa reaccionaron de formas diversas a las dificultades que fueron emergiendo en este período. En primer lugar, se adaptaron al entorno de negociación que predominaba en muchos negocios europeos, estableciendo, por ejemplo, acuerdos para estabilizar precios con otras empresas e incluso con los Estados. El sector electrotécnico, al que acabamos de referirnos, fue un claro ejemplo. Las empresas de servicios públicos, por su parte, respondieron a los cada vez más frecuentes enfrentamientos con los Gobiernos locales diversificando sus actividades [Jones (2005), p. 123]. Finalmente, ante los controles de cambios y la imposibilidad de repatriar los beneficios obtenidos en los mercados exteriores, muchas empresas estadounidenses optaron por reinvertirlos. Ello explica, por ejemplo, alrededor del 50 % del aumento del *stock* de inversión directa estadounidense en Alemania entre 1929 y 1940 [Wilkins (1974), pp. 181 y 182].

La incertidumbre de este período no impidió, sin embargo, que aparecieran oportunidades de negocio en algunos sectores. Hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial, las altas barreras arancelarias hicieron de algunos mercados europeos un destino atractivo para la creación de nuevas filiales, también entre las multinacionales estadounidenses. Por otro lado, la reducción del precio de materias primas y alimentos se tradujo en un incremento del poder adquisitivo de algunos grupos sociales y del consumo de bienes duraderos y alimentos preparados. Las empresas petrolíferas, por su parte, gozaron de buenas oportunidades de negocio durante todo este período, sobre todo antes del conflicto. Incluso en los peores años tras la Gran Depresión lograron expandirse, pese a los crecientes problemas con algunos Gobiernos. El ejemplo más claro fue el de México, que nacionalizó la industria petrolera en 1938 [Penrose (1968)].

³⁰ Sobre este período, véanse Jones (2005), pp. 29-31, y, para el caso estadounidense, Wilkins (1974), capítulos 8 y 9.

Los datos sobre inversión directa estadounidense acumulada en Europa muestran la inestabilidad generalizada de este período (cuadros 2.3 y 2.4). Sin obviar la cautela con la que tiene que examinarse este tipo de datos, las cifras de 1930 no se recuperaron, para el conjunto de Europa, hasta 1950, tras un repunte generalizado en 1943, que bien pudo responder a nuevas oportunidades ligadas a la guerra, como en el caso de Alemania, donde la importancia de la inversión en actividades comerciales, por ejemplo, se incrementó notablemente respecto a 1936 (véase apéndice 2.3)³¹. Ahora bien, la casuística es amplia. En los casos del Reino Unido y de Francia, las oscilaciones son prácticamente nulas, mientras que en Italia y España las cifras de inversión acumulada de 1930 no se recuperaron hasta mediados de los años cincuenta y sesenta, respectivamente. Por lo demás, los activos estadounidenses continuaron concentrados en Reino Unido, Alemania y Francia, y en fabricación y, de manera creciente, en petróleo (apéndice 2.3). Los datos de 1943, de mayor desagregación que los disponibles para fechas anteriores, nos permiten en cambio matizar algunas ideas para el sur de Europa. Por ejemplo, el predominio de los servicios públicos en España y, con menor grado de concentración, en Portugal. En el capítulo 3 veremos que para el caso español ello responde a la inversión realizada en una sola empresa, la Compañía Telefónica Nacional de España. Para Grecia y Yugoslavia se observa una mayor diversificación, si bien hablamos, en cualquier caso, de valores absolutos muy bajos.

En definitiva, con la Gran Depresión se inauguró una etapa turbulenta, exacerbada por la Segunda Guerra Mundial y la inmediata postguerra. Las dificultades con las que toparon en general los negocios internacionales y, en el caso de Estados Unidos, la desaparición de la primera generación de grandes empresarios auguraban dificultades en la expansión extraterritorial americana [Eckes y Zeiler (2003), pp. 117 y 118]. A partir de los años cincuenta, sin embargo, las empresas estadounidenses recobraron su interés por los negocios internacionales, siguiendo la estela de la diplomacia americana. No se les escapaban sus ventajas: mayor productividad, productos innovadores, nuevas formas de organización, mejores métodos de distribución y venta y, en muchos casos, una amplia experiencia internacional. Además de consolidar sus posiciones en aquellos sectores con tradicional liderazgo, la generalización de estudios superiores entre la población y el esfuerzo científico realizado durante el conflicto bélico formaron, en el período de entreguerras y hasta 1945, unas bases competitivas que emergerían con fuerza en las siguientes décadas.

2.2.3 EL DESAFÍO AMERICANO (1950-1975)

Una vez instaurada la normalidad tras la Segunda Guerra Mundial, la economía internacional atravesó una larga etapa de prosperidad, con una tasa de crecimiento anual cercana al 5%, frente al 1,82% entre 1913 y 1950 [Maddison (2003), p. 260]. Tal prosperidad solo se vio truncada, al comenzar los años setenta, por la crisis del petróleo y la creciente visibilidad de los problemas estructurales de las economías industriales. Progreso técnico, cambio estructural, materias primas y energía baratas, la generalización de la producción, distribución y consumo de masas, así como la paulatina reintegración de la economía internacional, fueron los principales factores explicativos de la Edad de Oro del capitalismo occidental (1950-1973), formado por un grupo de países cuyo crecimiento en términos *per capita* alcanzó máximos [Maddison (2003), p. 263].

31 En el caso de Alemania, la fuerte caída entre 1943 y 1949 también podría ser consecuencia del proceso de bloqueo y expropiación de algunas empresas americanas vinculadas con grupos germanos. General Electric es un buen ejemplo de ello. También podría derivarse de problemas con los datos, de diferente procedencia al resto (véase apéndice 2.4). En el caso de España, como se explica en el capítulo 3, esta cifra se ha contrastado con un análisis pormenorizado de todas las empresas americanas radicadas en España en esa misma fecha, elaborado por el mismo organismo (Treasury Department) que proporcionó los datos agregados. Su similitud explica que se hayan incluido los datos de 1943 para toda Europa, si bien algunos cambios bruscos, como la distribución por sectores en Grecia y Yugoslavia, son cuanto menos sospechosos.

Las restricciones a la inversión extranjera se fueron generalizando a lo largo de este período, tanto en los países comunistas y en los menos desarrollados como en economías avanzadas. Francia es un buen ejemplo de las últimas: a la sazón fue el país que popularizó *le défi américain*³². Pero incluso el Gobierno galo terminó mitigando las restricciones impuestas, aunque manteniendo el control de aquellos sectores considerados estratégicos, al ver que eran otros europeos los que de ello salían beneficiados [Wilkins (1974), pp. 343-346; Bonin (2009b), pp. 580-606]. Y es que la empresa multinacional, tal y como comenzó a denominarse entonces, se extendió con fuerza en estos años, alentada, entre otras causas, por el dismantelamiento de muchos de los cárteles internacionales que habían prevalecido en el período de entreguerras [Fieldhouse (1990)]. Dando un giro a los estudios teóricos existentes, la inversión directa comenzó cada vez más a cruzarse entre las economías occidentales, tanto por las ventajas en términos de mercado y capacidades locales a las que tenían acceso de esta forma como por los crecientes riesgos asociados a la inversión en los países en desarrollo [Dunning y Lundan (2008), pp. 185-189].

La prosperidad de la Edad de Oro del capitalismo occidental coincidió con el cuestionable liderazgo estadounidense. Con una productividad muy superior, eran empresas americanas las que dominaban los nuevos sectores de tecnología punta (como aeronáutico, petroquímico y electrónico) y buena parte de otros más tradicionales (como automóvil), situándose sus filiales en los primeros puestos allí donde se establecían³³. A sus exportaciones les correspondían, en sus respectivas ramas, las mayores cuotas del mercado mundial. A modo de ejemplo, el 98 % de la producción de etileno, uno de los productos básicos de la petroquímica cuyos usos crecieron exponencialmente en este período, tenía lugar en plantas americanas en 1950 [Jones (2005), p. 95]. Las empresas americanas fueron asimismo pioneras en aplicar la electrónica a máquinas de escribir y otros instrumentos de oficina (IBM o National Cash Register), así como en desarrollar los ordenadores personales [Cortada (1993); Chandler (2001)]. Y en ambos casos, como en la química, la electrónica y el automóvil, su desarrollo fue acompañado de una espectacular expansión exterior, alentada, en el caso de la industria del motor y la maquinaria agrícola, por la saturación del mercado estadounidense. Dicha expansión también se produjo en el sector servicios, destacando, por su novedad, la consultoría de empresas y la publicidad, como ya se ha apuntado, y la consultoría en ingeniería, que, si bien no desconocida en Europa, creció exponencialmente en este período, liderada por empresas americanas, y en particular por un novedoso tipo de servicio ofrecido por estas: la gestión integral de proyectos [Van Rooij y Homburg (2002); Van Rooij (2004)]. Como señalamos al principio del capítulo, en la base del liderazgo estadounidense se encontraban una fuerte inversión en I+D y en la formación de científicos e ingenieros, la consolidación del consumo de masas y la difusión de las múltiples aplicaciones civiles de las tecnologías desarrolladas durante el conflicto mundial, como los ordenadores y los semiconductores.

El fuerte crecimiento del bloque occidental coincidió con una expansión notable de la inversión estadounidense en el exterior. Estados Unidos, que había emergido del conflicto bélico como principal proveedor de capital de la economía mundial, mantendría su posición en los siguientes treinta años. Sin menospreciar las inversiones en cartera, las dos rúbricas más visibles de la balanza de pagos estadounidense fueron la inversión directa y los créditos y ayudas concedidos por diferentes agencias gubernamentales. La primera fue considerada, ya desde principios de la década de los cincuenta, como el complemento idóneo, cuando no sustituto, de los segundos como instrumento para promover el desarrollo y difundir las bondades del modelo americano, a la par que se liberalizaban cada vez más los intercambios

32 Servan-Schreiber (1967). Una visión anterior, menos crítica de la amenaza americana, puede verse en Williams (1962) y en McCreary (1964).

33 Maddison (1987); Lipsey (1988), pp. 496 y 497; Nelson y Wrigth (1992), p. 1932; y Jones (2005), pp. 94-101.

internacionales³⁴. Este viraje estuvo muy vinculado con el resurgir de los competidores europeos, que antes se habían beneficiado de la asistencia americana, y con las crecientes dificultades para equilibrar la balanza de pagos estadounidense, que culminaría con la medida del presidente Lyndon B. Johnson de imponer, en 1968, controles a la salida de capitales del país y a la reinversión de los beneficios de las filiales de las multinacionales americanas [Wilkins (1974), pp. 334-336].

Para promocionar la inversión en aquellos países menos desarrollados o considerados políticamente más inestables, bien por conflictos internos, bien por el influjo del bloque comunista, la Administración estadounidense diseñó diferentes instrumentos, como el *Guaranty Program*, con el que se sufragaban gastos derivados de inconvertibilidad, guerra o expropiación siempre y cuando el país de destino lo aceptara; la *Hickenlooper Amendment*, según la cual podía retirarse la ayuda brindada a un país si este no respetaba la propiedad privada americana; y los distintos programas de ayuda económica que, tras el Plan Marshall, fueron diseñándose para fomentar el desarrollo local, contrarrestar la expansión del bloque comunista y extender los mercados para los productos americanos. Por ejemplo, dentro de la *Public Law 480*, diseñada para vender excedentes agrícolas a otros países, la *Cooley Amendment* permitía que parte de las divisas obtenidas de la venta estuviera a disposición de los inversores americanos en el país beneficiado. Los créditos concedidos por organismos oficiales como el *Development Loan Fund* o el *Export-Import Bank* (Eximbank), por su parte, se realizaban sobre proyectos concretos presentados por empresas privadas de los países beneficiarios, que generalmente precisaban de asistencia técnica foránea, americana o no, para su ejecución [Wilkins (1974), pp. 324-338]. Obviamente, todo este aparato diplomático y legal favorecía la aparición de nuevas oportunidades para las empresas americanas, aunque no está claro su impacto real sobre su expansión internacional, sobre todo porque, como veremos a continuación, la mayor parte de la inversión directa realizada tuvo como destino los países desarrollados, y en especial Europa noroccidental, cuyo peso en los programas de ayuda fue minoritario una vez finalizado el Plan Marshall. Algo similar señalaban los principales altos ejecutivos sobre la política exterior estadounidense, a pesar de que, en algunos casos, la intervención diplomática y la concesión de ayuda económica permitieron el acceso a recursos, como petróleo, y tecnología, en particular la derivada de la investigación con fines militares-estratégicos [Wilkins (1974), pp. 336-341]. En otros casos, la legislación estadounidense obligó a hacer algunos cambios entre las multinacionales del país, como un creciente uso de créditos en el extranjero para cumplir con el propósito gubernamental de equilibrar la balanza de pagos o dotar de una mayor autonomía a las filiales para burlar la legislación antitrust.

En cualquier caso, la expansión de las multinacionales americanas en este período fue espectacular. A modo de ilustración, de las 1.857 filiales manufactureras creadas o adquiridas entre 1946 y 1958, casi el 60% pertenecía a empresas estadounidenses³⁵. Entre 1959 y 1967, a pesar de la expansión de sus homólogas europeas, esta cifra era todavía del 54% de un total de 5.100 filiales, seguido del 22% y 20% del Reino Unido y Europa continental, respectivamente. Y Europa, como puede comprobarse en el cuadro 2.2, se convirtió por primera vez en su destino preferente. No es extraño que la firma del Tratado de Roma en 1957 y la convertibilidad de las principales monedas europeas un año más tarde estimularan las inversiones foráneas, además del propio crecimiento económico. Hechos como el colapso de las negociaciones para que el Reino Unido entrara en el Mercado Común en 1963 afectaron en general mucho más a los negocios estadounidenses en Europa que el recrudescimiento de la Guerra Fría, manifestado en la construcción del muro de Berlín en 1961 y en los controles

34 Brown y Opie (1953). Distintos autores y organismos abogaban por ello tras el Plan Marshall. Véase, por ejemplo, Marcus (1959).

35 Datos de Franko (1976), p. 10. Ese porcentaje había sido muy alto, asimismo, en los años precedentes, pero el número absoluto de filiales era mucho más bajo.

sobre el comercio con el bloque comunista³⁶. Y es que la expansión de las empresas americanas no encontró grandes restricciones en Europa, con la excepción, ya mencionada, de Francia. A las barreras comerciales y los requerimientos de corte nacionalista se respondió con la creación de filiales de fabricación. La emergencia de la empresa pública tampoco fue un gran problema y algunas compañías americanas optaron por asociarse con el ente estatal. De hecho, este modo de entrada, recurrente en los países menos desarrollados, se acentuó en estos años³⁷. La creación del Mercado Común supuso un desafío adicional, que, para algunos de los inversores más antiguos en aquellos sectores donde las ventajas de escala eran esenciales —como la automoción (Ford, General Motors) o la maquinaria agrícola (International Harvester)—, obligó a integrar mejor las actividades de las filiales e incluso intentar lanzar modelos globales [Jones (2005), pp. 100 y 101; Grosbois (2009)]. Otros gigantes americanos de la química (Du Pont, Union Carbide, Monsanto o Dow Chemical) y la fabricación de maquinaria agrícola (John Deere), que no contaban con instalaciones anteriores, ya vislumbraron Europa como región en los cincuenta.

Si bien sus socios europeos tradicionales (Reino Unido, Alemania y Francia) continuaron acaparando el grueso de los productos y capitales americanos, el peso del resto de los países del continente se incrementó (véanse cuadros 2.1 a 2.4). El hecho de que países como Holanda y Suiza pasaran a ser la sede europea de diversas multinacionales americanas (sobre todo, por razones fiscales) ayuda a entender este hecho. En los países mediterráneos, aún con posiciones globales más modestas, también se aprecian cambios de calado que reflejan su despertar económico. En términos de inversión directa, los capitales estadounidenses fueron concentrándose, progresivamente, en las rúbricas de fabricación y petróleo, en detrimento de los servicios públicos y el comercio, y siguiendo el patrón que había caracterizado al grupo de los avanzados desde principios del siglo XX. A escala general, dentro del genérico apartado de fabricación despuntaron cada vez más tres sectores: química, maquinaria y material de transporte. Estos sectores eran los mismos donde las exportaciones americanas eran más competitivas en el mercado mundial y donde se concentraba la inversión realizada en el exterior³⁸. Dentro de los dos primeros, se incluían productos variados, como plásticos, bebidas, detergentes y limpiadores, y ordenadores y componentes; actividades, bien de alta intensidad tecnológica, o bien de consumo de masas, donde la publicidad y el *marketing* habrían resultado claves para su expansión. Se observa, además, el aumento de las inversiones en seguros y finanzas, aunque todavía tuvieran un peso minoritario sobre el total al finalizar el período aquí considerado. Dentro de los europeos mencionados, no obstante, podrían distinguirse pautas diferenciadas, como el mayor peso del petróleo en el sur de Europa, la alta proporción de la química en los casos de Grecia e Italia a mediados de los años sesenta o el fuerte incremento de la inversión en equipo de transporte que se produjo en Francia, Alemania y España entre dicha fecha y 1975³⁹.

Como vimos en el apartado anterior, en este período la influencia del modelo americano en Europa alcanzó máximos. La crisis económica y los buenos resultados del toyotismo o sistema *just-in-time* japonés hicieron que se cuestionara cada vez más. La gran empresa integrada y la producción en masa se enfrentaron, además, a nuevos retos con el avance del proceso de globalización, al que parecían adaptarse mejor otras formas de organización, como los distritos industriales y la especialización flexible. Las multinacionales estadounidenses continuaron, no obstante, liderando varios sectores, pero desde entonces dicho liderazgo estuvo cada vez más compartido con las empresas europeas —sobre todo, alemanas— y japonesas

³⁶ Wilkins (1974), pp. 341-343. Los controles sobre el comercio con Europa del Este no fueron en la práctica tan estrictos como tradicionalmente se había supuesto [véanse Jackson (2001) y Eloranta y Ojala (2005)].

³⁷ Wilkins (1974), p. 381. Lipsey (1988) indica, sin embargo, que las multinacionales estadounidenses, al menos en este período, eran menos proclives a la asociación que sus homólogas extranjeras.

³⁸ *Survey of Current Business*, 19 de octubre de 1970; y Lipsey (1988).

³⁹ Véanse el apéndice 2.3 y, para Italia, Colli (2009), pp. 145 y 146.

[Valdaliso y López (2009 [2000]), pp. 356 y 357]. Desde mediados de siglo se había producido un desarrollo muy fuerte por parte de las compañías americanas en industrias intensivas en I+D (aeronáutica, informática y energía nuclear), así como en aquellas ligadas a los recursos naturales y a la maquinaria agrícola. Estados Unidos, en cambio, había perdido posiciones en los sectores vinculados con la producción en masa, como automóvil, bienes de consumo duradero o siderurgia. Parte de la explicación reside en un mayor esfuerzo en I+D por sus competidores, justo cuando la ciencia adquiría creciente importancia en los sectores punta, y en el desarrollo de nuevos métodos de organización. Pero a ello se uniría el proceso de globalización, que iría extendiendo a otros países las ventajas poseídas por las empresas americanas en términos de tamaño del mercado y acceso a recursos naturales, a la par que se difundía el conocimiento, entre otros vehículos, a través de contratos de transferencia e inversión directa [Nelson y Wrigth (1992), pp. 1956-1960]. Como veremos, también con la ayuda técnica norteamericana.

2.3 Los cauces oficiales de difusión del modelo americano en Europa occidental⁴⁰

Al igual que en la Primera, tras la Segunda Guerra Mundial la posición estadounidense en el escenario político internacional se fortaleció con el conflicto, al haber sido su entrada y sus recursos claves en la victoria aliada. Pero, a diferencia de momentos anteriores, Estados Unidos decidió abandonar el aislacionismo que le había caracterizado hasta entonces en materia de política exterior. Dicho abandono fue fruto fundamentalmente de tres factores: las peticiones de ayuda de las democracias europeas en las dos guerras mundiales, las crecientes tensiones con los otrora aliados soviéticos y la certeza de que la difusión del modelo de crecimiento gestado en Estados Unidos constituía la solución a la debacle política que había caracterizado a Europa en la primera mitad del siglo XX [Bossuat (2005), pp. 138 y 139]. Existía, de hecho, un consenso generalizado sobre la necesidad de hacer algo para garantizar la estabilidad y la reconstrucción de Europa y evitar así una nueva crisis política y económica [Wells (2003), pp. 5, 6 y 21].

De este viraje de la política exterior estadounidense nació la ayuda internacional, en sus inicios dispensada por Estados Unidos y contando con Europa como principal receptora⁴¹. El primer programa, *United Nations Relief and Rehabilitation Program* (UNRRA), fue lanzado cuando aún no había concluido la guerra (en noviembre de 1943) para cubrir las necesidades más urgentes de la población civil de los países aliados. Cuando finalizó, cuatro años más tarde, era evidente su insuficiencia tanto para garantizar la recuperación europea y el propio crecimiento de la economía americana como para asegurar la victoria de la democracia en el Viejo Continente ante los cada vez más claros visos de expansionismo de la Unión Soviética. En este contexto se gestó el *European Recovery Program* (Programa de Recuperación Europea), más conocido como Plan Marshall⁴².

El Plan Marshall desempeñó un papel clave en la recuperación europea⁴³. Su éxito no radicó tanto en la cuantía de las ayudas concedidas, que aun aliviando los estrangulamientos más graves fue más bien escasa, como en que ayudó a los Gobiernos europeos a controlar la inflación y el caos financiero, estabilizar sus balanzas de pagos, dismantelar los controles sobre la producción y el comercio, y cooperar entre ellos. Con ello se pretendía proporcionar

⁴⁰ Parte de este apartado ha sido publicado en Álvaro (2011c).

⁴¹ Existían antecedentes, como la asistencia a América Latina desde los años veinte y, sobre todo, en los treinta para evitar la expansión del nazismo y del comunismo. Pero no respondió a un programa tan amplio, por envergadura, composición y duración, como el Plan Marshall [véanse Brown y Opie (1953) y Sanahuja (1999), pp. 13 y 14].

⁴² En las ayudas americanas enviadas a Europa habría que contabilizar también los fondos con los que se financió la administración de las zonas alemanas bajo control aliado (1945-1948), las ayudas a los aliados durante el conflicto bajo el programa (1942-1945) y un crédito especial concedido al Reino Unido en 1946 [véanse Central Office of Information (1956) y Sanahuja (1999)].

⁴³ Sobre los efectos del Plan Marshall, véanse Maier (1987), Hogan (1987), Milward (1987), Ellwood (1992), Delong y Eichengreen (1993) y Geiger (1999).

la estabilidad necesaria para reactivar el comercio y la inversión privada, tanto nacional como extranjera. Y para la consecución de tales objetivos las directrices estadounidenses, supervisadas por la *Economic Cooperation Administration* (ECA)⁴⁴, fueron claras: era preciso garantizar la unidad de Europa, fomentando la constitución de instituciones de cooperación económica, política y militar⁴⁵; un uso correcto de la ayuda prestada; y un Gobierno adecuado, esto es, que implementara el modelo industrial americano basado en la producción y el consumo de masas en un entorno de libre mercado [Bossuat (1992 y 2005)]. No obstante, para ello no era suficiente con proporcionar ayuda y asesoramiento en términos de política económica. También había que dar a conocer a las empresas europeas cómo operaban sus homólogas americanas. Con este objetivo se diseñó el Programa de Asistencia Técnica, financiado por una pequeña parte de la ayuda (1,5%) y gestionado de forma independiente por la *US Technical Assistance and Productivity Mission* (USTA&P)⁴⁶.

Como su propio nombre indica, la Asistencia Técnica Estadounidense y Misión de Productividad perseguía como objetivo primordial el aumento de la productividad de las empresas europeas. Esta fórmula, al permitir el alza simultánea de salarios y beneficios empresariales, reactivaría el consumo, a la par que, como antes había sucedido en Estados Unidos, limaría las asperezas internas por el reparto del poder entre los distintos grupos sociales e ideologías políticas⁴⁷. El *movimiento de la productividad*, como terminaría denominándose a las diferentes iniciativas desarrolladas, contaba con antecedentes, no obstante, en el Viejo Continente, en particular entre aquellos foros que se habían sentido atraídos en el período de entreguerras por la organización científica del trabajo en sus distintas variantes (taylorismo, fordismo o sistema Bedaux). Con anterioridad se habían desarrollado diferentes programas de intercambio técnico. Ahora bien, la fórmula estadounidense aplicada tras la guerra presentaba fundamentalmente dos diferencias. Por un lado, se trataba del primer programa sistemático, patrocinado por los Gobiernos de los países implicados y gestionado por agencias gubernamentales [Crouzet (2002), p. 427]. Por otro, el objetivo que se pretendía alcanzar iba más allá de los posibles cambios que hubiera que realizar a escala de planta o de gestión empresarial. Se pretendía reconvertir las democracias europeas a las bondades de la sociedad de consumo estadounidense, la base del denominado «contrato social» americano [Zunz (1998)].

Claramente, el objetivo estadounidense no podía alcanzarse en los cuatro años que duró el Plan Marshall. Una vez finalizado este, y recuperados los niveles de producción europeos, su gestión pasó en 1953 de la Organización para la Cooperación Económica Europea a la recién creada *European Productivity Agency* (EPA)⁴⁸. A instancias de Estados Unidos, se constituyeron asimismo centros de productividad nacionales con los que se pretendía contar

44 Sus funciones fueron transferidas en 1951 a la *Mutual Security Agency* (MSA), y parte de la gestión de la asistencia técnica, a la *Technical Cooperation Administration* (TCA). Ambas son absorbidas en 1953 por la *Foreign Operations Administration* (FOA), esta su vez por la *International Cooperation Administration* (ICA) en 1955 y, finalmente, por la *Agency for International Development* (AID) en 1961.

45 Al calor del Plan Marshall se crearon distintos organismos de cooperación europea, como la Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE), con el fin de gestionar la ayuda americana; la Unión Europea de Pagos (UEP), clave en la estabilización de las cuentas exteriores; la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), a nivel militar; y todos los relacionados con la integración europea. Pero por debajo de los anteriores existieron muchos más, como el *Scandinavian Economic Cooperation Committee* (1954), constituido por Dinamarca, Noruega y Suecia; el *Anglo-French Economic Committee* (1946), entre Francia y el Reino Unido; y el italo británico *Anglo-Italian Economic Committee* (1946), entre otros. Véase al respecto Central Office of Information (1956).

46 Sobre él, véanse Djelic (1998), capítulo 7; McGlade (2000 y 2002), pp. 78 y 79; y Shröter (2005), p. 50. Aunque no lo incluyamos en nuestro estudio, esta iniciativa también se desarrolló en Japón.

47 Maier (1987). Otros autores han visto asimismo en el Plan Marshall el reflejo de la política interior americana, como Hogan (1987), Carew (1987) y Ellwood (1992).

48 Esta agencia terminó englobando a todos los aliados de Europa occidental cuando se disolvió en 1961, al pasar sus actividades a ser canalizadas directamente por la OCEE, ya por aquel entonces Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). A ella pertenecían, además de los 17 miembros de la OCEE (Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza, Turquía y Reino Unido), Estados Unidos (desde 1950), Canadá (1950), Yugoslavia (1957) y España (1958) [véase Boel (2003), p. 9].

con una mayor participación de los Gobiernos europeos en la gestión del programa de asistencia técnica. Estos centros, financiados parcialmente con fondos americanos, estaban constituidos por representantes gubernamentales y empresariales, a los que se unían en muchos casos cámaras de comercio y asociaciones de diversa índole⁴⁹.

El programa de asistencia técnica descansó básicamente en tres tipos de actividades. En primer lugar, en el envío de especialistas estadounidenses a Europa para proporcionar formación y asesoramiento en temas concretos. Segundo, en estancias de investigación en centros de formación americanos para expertos europeos, ingenieros generalmente. Y, por último, en la organización de las «misiones de productividad», donde realmente se concentraron los recursos y con las que se pretendía formar a grupos de europeos en aspectos específicos ligados a un sector o en materias más generales propias del modelo americano observándolas *in situ*. Heredando el espíritu de concertación del *New Deal*, las misiones de productividad debían estar constituidas tanto por altos directivos como por mandos intermedios, ingenieros y operarios, y, en menor medida, representantes estatales y educadores [Djelic (1998), p. 207; Crouzet (2002), p. 432]. Sin embargo, al menos en Francia y Alemania los centros nacionales de productividad, que eran los encargados de gestionar todas las actividades englobadas en el programa de asistencia técnica, no siempre siguieron las recomendaciones de las agencias americanas [Djelic (1998), pp. 207 y 208]. Estos centros podían asimismo proponer los temas y actividades que consideraran más pertinentes, pero en la práctica la iniciativa estuvo en manos americanas [Schröter (2005), p. 51].

La formación empresarial ocupó la atención primordial de la EPA a lo largo de todos los años de su funcionamiento, como también lo había sido en los años precedentes dentro de los programas auspiciados por la USTA&P [Boel (1998), p. 50; Boel (2003), p. 289]. Para ello contaron con el asesoramiento del *National Management Council* —una federación de diferentes asociaciones profesionales difusoras de la organización científica del trabajo— y de prestigiosas universidades norteamericanas —como el Massachusetts Institute of Technology, Stanford o Columbia, entre otras [McGlade (2000), p. 79]—. La Fundación Ford, que recogió la batuta en los años sesenta, financió parte de las actividades de la EPA en este campo [Gemelli (1996)]. A educación le siguieron desarrollo agrícola y sindicatos. La importancia prestada inicialmente a otros temas, como construcción y distribución, se diluyó al poco tiempo de iniciarse la ayuda técnica. Pero probablemente el cambio más significativo tuvo lugar a mediados de los cincuenta, cuando se gestó, tras la insistencia estadounidense, el programa de ayuda a los países europeos menos desarrollados. Bajo la rúbrica «desarrollo económico», la que sería finalmente función principal de la OCDE nació porque se atribuía al atraso económico e institucional de Grecia, Turquía y Portugal su reducida participación en la mayoría de las actividades desarrolladas por la EPA [Boel (2003), capítulo 7].

La trayectoria de las economías europeas en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial nos indica que Estados Unidos consiguió su propósito de incrementar la productividad de la industria europea. Hasta qué punto el programa de asistencia técnica contribuyó a ello es, sin embargo, difícil de cuantificar. Pero disponemos de mayor información sobre los cambios que propició en las empresas europeas. Los estudios disponibles, que se concentran en Europa noroccidental (Reino Unido, Francia, Italia, Alemania y los países escandinavos), muestran cómo el influjo estadounidense fue *in crescendo* y cómo, en general, los empresarios, ingenieros y educadores europeos, entre otros, se admiraban de la gran empresa americana, por su tamaño, pero también por su más eficiente organización [Schröter (2005), p. 51]. Ahora bien, en ningún momento hubo una traslación directa del modelo americano, sino que se trató de un proceso de adaptación selectiva de los métodos, técnicas e

⁴⁹ Con el fin de promover la productividad ya existían centros de este tipo en algunos países europeos, como Alemania y Austria [Schröter (2005), p. 50]. En Estados Unidos, también diferentes asociaciones y centros de investigación habían institucionalizado el movimiento de la productividad durante el *New Deal* [Djelic (1998), p. 202].

ideas activamente exportadas desde Estados Unidos⁵⁰. Dado que el modelo americano había respondido a unas condiciones económicas e institucionales propias, no es sorprendente que fuera preciso remodelarlo a tenor de la realidad europea. Además, la intensidad de este proceso varió significativamente de unos países a otros en función de su estructura industrial y de mercado, pero también del grado de aceptación mostrado por los actores locales, desde empresarios, sindicatos, Gobiernos y partidos políticos, hasta el entramado educativo y científico. Sin obviar que tan solo con estudios de caso puede determinarse el impacto real de todas estas iniciativas, diversos factores se han apuntado como explicativos de la receptividad dispensada, como la independencia económica y financiera respecto de Estados Unidos, la existencia o no de buen entendimiento (también lingüístico) entre las agencias americanas de cooperación y los aliados europeos y las relaciones económicas, diplomáticas y culturales existentes con anterioridad a la guerra. Pero más interesante, y controvertido, resulta un último factor: el grado de atraso percibido por los agentes económicos respecto de Estados Unidos o, dicho de otro modo, la confianza depositada en la tecnología y estructura económica e institucional propias como base para la reconstrucción y el desarrollo futuro [Djelic (1998)].

A partir de diversos estudios de caso, Jonathan Zeitlin y Gary Herrigel han señalado la gran receptividad mostrada por Francia e Italia, en contraposición a Suecia y Reino Unido, situando a Alemania en una situación intermedia [Zeitlin y Herrigel (2000)]. En función de su participación en los proyectos desarrollados por la EPA, Bent Boel agrupa a sus miembros en cuatro categorías [Boel (2003)]: 1) «fantasmas», por su prácticamente nula participación (Portugal, Islandia, Irlanda y Luxemburgo); 2) «escépticos» (Reino Unido, Suecia y Suiza); 3) «moderados» (Bélgica, Holanda, Francia, Dinamarca y Austria), y 4) «partidarios» (Italia, Grecia, Turquía, Alemania y Noruega). No obstante, esto no quiere decir que, aun siendo ciertas estas conclusiones generales, no hubiera distintas percepciones entre grupos diversos de cada país. Luciano Segreto y Giuliana Gemelli han mostrado las reticencias del Gobierno italiano, no compartidas por parte del empresariado, hecho que Ruggero Ranieri también observa en la siderurgia [Segreto (1998 y 2002); Gemelli (1998); Ranieri (2002)]. Al mismo tiempo, las instituciones educativas, influenciadas por Estados Unidos, pusieron más énfasis en los estudios de dirección de empresas e incorporaron materias habituales en las escuelas de negocios americanas, al igual que ocurría en Turquía [Gemelli (1998); Üsdiken (2003); Kipping, Üsdiken y Puig (2004)]. A juicio de Boel, la receptividad italiana se desvaneció desde 1957, cuando la EPA viró sus objetivos hacia el desarrollo económico de las zonas más deprimidas, contrariando así tanto al Gobierno como a algunos grandes empresarios [Boel (2003)]. Los Gobiernos socialdemócratas británico y sueco, frente a la desidia general, sí fueron más proclives a colaborar, al considerar el aumento de productividad clave en el sostenimiento del Estado del Bienestar [Moen (2002); Schröter (2005), pp. 52 y 53]. En Francia, la influencia estadounidense tuvo un rotundo eco en la planificación macroeconómica de los años cincuenta, en el sector de la construcción e ingeniería civil, así como en la estandarización de criterios de elaboración de estadísticas y de contabilidad —aspecto que se generalizó en buena parte de Europa [Geiger (2002)]—. En otras ocasiones, sin embargo, el entusiasmo de algunos de los participantes en las misiones a Estados Unidos topó a su llegada con las reticencias de empresarios y trabajadores a hacer cambios [Schröter (2005), p. 52; Barjot (2002b); Touchelay (2002)]. En el caso de las misiones de productividad, su efectividad fue mayor cuando ya existían intercambios técnicos anteriores a iniciativa de las propias empresas⁵¹ o, incluso, tras la adquisición de tecnología más moderna con cargo a los fondos

50 Así se desprende de los numerosos trabajos referenciados en la nota 5.

51 Véanse Ranieri (1998 y 2002) sobre la siderurgia italiana; Feldenkirchen (2002) y Lanthier (2002) para el sector de material eléctrico en Alemania y en Francia, respectivamente; Barjot (2002b) sobre constructoras francesas; y Caillet (1998) y Leroux-Calas (2002) sobre Péchiney.

del Plan Marshall⁵². Zeitlin y Herrigel son contundentes en este sentido. A su juicio, la transferencia de conocimientos desde el Nuevo Mundo descansó, más que en los cauces oficiales, en las empresas estadounidenses —léase exportadores, filiales de multinacionales, consultoras, instituciones educativas o fundaciones, entre otros ejemplos— [Zeitlin y Herrigel (2000)].

La guerra de Corea mitigó el mesianismo que había caracterizado la ayuda económica y la ayuda técnica en sus inicios. El propio programa de asistencia técnica, que había sido hasta entonces el último reducto de los políticos estadounidenses del ala más progresista, pasó a convertirse en un instrumento más, junto con la ayuda económica y militar, de los grupos más conservadores para contener la expansión del comunismo en el mundo [McGlade (2000 y 2002)]. Si bien los recursos destinados al programa de asistencia técnica se intensificaron, la convergencia de intereses entre políticos y empresarios que había dominado hasta entonces se rompió para siempre, pues los planes a favor del desarrollo global del Viejo Continente se sustituyeron frecuentemente por garantizar la seguridad estratégica del bloque occidental en el seno de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). Paradójicamente, este viraje en la política exterior norteamericana explica por qué poco más tarde desde la EPA se prestó una mayor atención al fomento de las áreas económicas europeas más deprimidas, donde era más probable que la inestabilidad económica y política diera paso a Gobiernos de corte comunista. Dado que los estudios existentes se han concentrado en la Europa más adelantada, no sabemos si la mayor actividad de la EPA se tradujo en más americanización. Precisamente por el retraso económico, político y tecnológico que caracterizaba a la periferia mediterránea —y que había hecho a Grecia y a Turquía muy receptivos a las propuestas de la EPA, como acabamos de ver—, era esperable una mayor acogida a las técnicas estadounidenses. De las consecuencias de este proceso, de sus efectos sobre los intereses económicos estadounidenses en el país y de las oportunidades que de todo ello pudieron derivarse para los grupos locales de mayor espíritu internacional hablaremos, para el caso de España, en el siguiente capítulo.

52 Así sucedió, por ejemplo, en la siderurgia italiana [Ranieri (2002)].

3 La inversión directa y la ayuda de Estados Unidos a España (c. 1900-1975)

«Los yanquis, a su turno, están alerta para utilizar cualquier oportunidad de un gran negocio en España. Ahora han conseguido, en unión con algunos elementos españoles, una concesión de suma importancia, cual es la otorgada por el Estado a la Compañía Telefónica Nacional de España. Negocios como éste, sanos, de absoluta garantía y plenamente dominados por la técnica y competencia yanquis, son los que agradan al capital norteamericano, tímido [...] y poco amigo de especulaciones.»

Ramón de Olascoaga, *El Debate*, 19 de septiembre de 1924.

«[...] Particularmente para un país relativamente desarrollado como es España, los préstamos de origen oficial no pueden representar nunca más que una parte marginal del capital extranjero necesario para el ulterior desarrollo, así como para la modernización de la industria existente. Es la aportación de capital privado la que principalmente tiene que atender esta necesidad [...] y no solamente porque la formación de capitales interiores no basten para lograr un ritmo deseable de inversiones, sino también porque el capital extranjero lleva generalmente consigo nuevos métodos y técnicas difícilmente obtenibles de otra manera.»

Eric B. Shearer, «Significado para España de la ayuda económica norteamericana», *Revista de Economía Política*, septiembre-diciembre de 1959, vol. X, n.º 3, pp. 989-1006.

Se ha argumentado que España aprovechó poco las oportunidades brindadas por la primera globalización [O'Rourke y Williamson (1999)]¹. Detrás de su menor integración en la economía mundial se encontraba el atraso relativo de la economía española respecto a sus vecinos más adelantados; atraso materializado en una aguda divergencia que, iniciada en 1883, se prolongaría hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial y a la que la literatura ha prestado una gran atención². Sin embargo, bajo el prisma de la inversión extranjera directa el panorama es algo diferente. De hecho, desde mediados del siglo XIX España se convirtió en un lugar atractivo donde invertir, tanto por las oportunidades de negocio existentes como por las prestaciones que, en muchos casos, fueron concedidas a los foráneos en recompensa por el elevado riesgo país. Así, fueron capitales franceses, británicos y belgas los encargados de desarrollar la mayoría de los grandes proyectos del Ochocientos, como la construcción del ferrocarril, la exploración y explotación de los yacimientos mineros, y algunos servicios públicos, mientras, al mismo tiempo, proporcionaban los instrumentos financieros precisos. La banca de inversión francesa, de hecho, desempeñó un papel fundamental en esta primera etapa de la industrialización española [Castro (2007 y 2008)].

La llegada de capital foráneo se intensificó en las décadas finales del siglo XIX, con una creciente participación de las potencias emergentes de la segunda revolución tecnológica: Alemania y Estados Unidos. Estos dos países, junto con Francia y el Reino Unido, se convirtieron desde entonces, y durante gran parte del siglo XX, en los principales socios comerciales de España —representando entre el 60 % y el 80 % del comercio exterior español durante dicho

1 Una versión resumida de este capítulo, en Álvaro (2011b).

2 Tal divergencia ha sido preocupación de distintos estudios desde muy diversas perspectivas, como el fracaso de la revolución industrial y el atraso agrario [Nadal (1975)]; la falta de dinamismo de los industriales españoles, más preocupados por capturar al Estado que por innovar [Prados (1993); Fraile (1991)]; la pérdida de los mercados coloniales cuando otros los ganaban [Carreras (1987)]; la falta de incentivos al éxodo rural [Rosés y Sánchez (2003)]; la no pertenencia al patrón oro [Martín Aceña (1981)]; menores niveles de escolarización [O'Rourke y Williamson (1999)], y los problemas de la Hacienda y sus efectos sobre la economía [Nadal (1975); Comín (1988)], entre otros [véase una síntesis en Carreras y Tafunell (2004), pp. 208-221].

Empresa	Año de fundación	Sector
Armstrong Cork	1876/1916	Transformados agrarios
Bevan	1896	Comercio
Crown Cork	1912	Transformados agrarios
Electric Supplies	1912	Fabricación
J. S. Morgan & Co.	1890	Banca
Singer	1873	Fabricación
The Equitable Life Insurance	1876/1882	Seguros
Dun & Bradstreet	1903	Servicios de información
Eastman Kodak	1913	Química
Gulf Oil	1930	Petróleo
H. J. Heinz of Pittsburg	1904	Transformados agrarios
Ingresoll-Rand	1913	Fabricación
The Guardian Life Insurance	1880/1908	Seguros
The New York Life Insurance	1881	Seguros
Worthington Pump and Machinery	1895	Maquinaria

FUENTES: Tortella (2000), Pons (2002) y apéndices 3.3 y 3.4. El primer estudio recoge solo las siete primeras empresas aquí incluidas; pero, de acuerdo con nuestra base de datos, las ocho últimas también estaban presentes en el mercado español.

NOTA: Véase el apéndice 3.4 en relación con las empresas en las que aparecen dos años distintos de fundación.

período)— y en los mayores inversores foráneos en el país [Puig, Álvaro y Castro (2008b), p. 74]. En el caso de la inversión directa alemana, el desarrollo de los sectores químico y eléctrico, asentado en una relación estrecha entre banca e industria, permitió que la primera aumentara sus ventas e inversión directa desde finales del siglo XIX [Loscertales (2002)]. La posición alemana se reforzó notablemente en las décadas siguientes como consecuencia del creciente nacionalismo económico español, que, plasmado en las leyes de Fomento de la Industria Nacional de 1907 y 1917, alentó la fabricación en el país; del nuevo tratado comercial de 1926; y de las propias dificultades de la República de Weimar, que impulsaron a muchos empresarios a buscar nuevos mercados [Puig y Castro (2009), pp. 512-516].

Estados Unidos tenía un peso modesto en la economía española hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, cuando pasó a ser el principal proveedor y a cobrar un creciente protagonismo en las exportaciones españolas. Como en el resto de Europa, las empresas norteamericanas se tornaron especialmente visibles en los años veinte. El caso español, sin embargo, presenta una particularidad común al resto del sur europeo: mientras que en otros países europeos las empresas estadounidenses ya habían asentado las bases de su futura expansión en vísperas de la Gran Guerra, en España se partía prácticamente de cero. Para 1914 tan solo se han identificado 15 empresas americanas con operaciones en el país (cuadro 3.1). El relativo atraso económico español y, en consecuencia, su limitado mercado —el PIB por habitante se situó entre el 60 % y el 70 % de la media europea entre 1890 y 1914³— son una explicación a este hecho, pues las firmas estadounidenses llegaron a Europa en busca, sobre todo, de nuevos mercados para sus productos, como vimos en el capítulo 2.

Tras la Primera Guerra Mundial las compañías estadounidenses comenzaron a mirar con interés al mercado español. Su desembarco tuvo lugar durante los «felices años veinte», con una presencia notable en algunos sectores, que perduraría, a pesar de las dificultades, en las décadas

3 Véanse las series recopiladas en Carreras y Tafunell (2004), pp. 476 y 477.

siguientes. Se trató de los prolegómenos a la expansión acelerada de los sesenta. En este capítulo recorreremos la evolución de la inversión directa estadounidense en España durante este período, con el fin de identificar ritmos y sectores, así como estrategias de entrada y protagonistas, tanto americanos como españoles. Especialmente estos dos últimos aspectos nos permitirán, además, observar la interrelación desarrollada entre las multinacionales foráneas y el entorno económico y empresarial local⁴. El cuadro 3.2., que amplía la información recogida para España en el segundo capítulo, nos servirá de guía. En la exposición de los hechos se sigue un criterio cronológico, atendiendo a la coyuntura económica e institucional española: el período de entre guerras (1918-1936), los años de la Guerra Civil y de autarquía (1936-1950), y la época de la recuperación postbélica y el «milagro» económico (1950-1975), que hemos extendido aquí hasta el final de la dictadura, punto de arranque de los cambios legislativos que se sucederían en los años siguientes. Precisamente en esta última etapa España despertó el interés también del Gobierno estadounidense, plasmado en un programa de ayuda militar, económica y técnica firmado en 1953. Aquí describiremos en qué consistieron estos programas y cómo los ha valorado la bibliografía disponible, para pasar posteriormente a apuntar otras vías por las que tal ayuda afectó al entramado empresarial español. Ello nos permitirá conocer mejor cómo los préstamos de origen oficial terminaron siendo superados por las aportaciones estadounidenses de capital privado, tal y como Eric B. Shearer, economista de la misión estadounidense encargada de vigilar el desarrollo de la ayuda americana, recomendaba en sus declaraciones ante el Círculo de la Unión Mercantil e Industrial de Madrid en 1959 y en consonancia, como vimos en la introducción, con la nueva política que comenzaba a defenderse desde las instituciones de ayuda internacional.

3.1 La primera oleada (1918-1936)

La situación internacional al finalizar la Primera Guerra Mundial dejó patente la superioridad política y económica estadounidense. En España el conflicto sirvió, desde un punto de vista comercial, para que Estados Unidos consolidara sus posiciones. Si bien las ventas españolas continuaron teniendo como destino preferente Francia y el Reino Unido, el país americano se situó como proveedor principal [Puig, Álvaro y Castro (2008b), pp. 21 y 22]. La dependencia española era especialmente fuerte en materias primas como el algodón y el petróleo —más de la mitad de las importaciones totales de estos bienes tenían este origen—, pero en Estados Unidos se adquiría una amplia variedad de productos, entre los que destacaban, por detrás de los anteriores, los repuestos de automóviles y el material eléctrico y científico (apéndice 3.1). Fruto de la creciente importancia del mercado español fue la creación en 1917 de la Cámara de Comercio Americana en España, donde estaban representados los exportadores y las multinacionales estadounidenses que fueron interesándose por el mercado ibérico [García Ruiz y Puig (2009)]. Que su domicilio social se situara en Barcelona, centro de la industria textil, da cuenta de la importancia del algodón en rama en las relaciones comerciales entre España y Estados Unidos.

A la par que las exportaciones, la llegada del capital americano también comenzó a acrecentarse. A tenor de la primera estimación existente sobre la inversión extranjera directa en España, y sin obviar la cautela con la que estos datos han de ser considerados, Estados Unidos pasó de ser el cuarto inversor en 1918 (muy por detrás del Reino Unido y Francia, los dos primeros) a ocupar la segunda posición dos décadas más tarde⁵. Sin obviar lo reducido

4 Nótese que, aunque el término multinacionales se utiliza en numerosas ocasiones a lo largo del capítulo, los datos recogidos en los cuadros 3.3 y 3.9 y en los apéndices 3.3, 3.4, 3.5 y 3.6 hacen referencia a empresas estadounidenses con inversiones en España. Podría haber algún ejemplo, entre aquellas para las que disponemos de escasa información, de individuos americanos que solo poseyeran activos en España. En todo caso, su importancia es residual.

5 Datos elaborados por la Dirección General del Timbre sobre el capital de las empresas jurídicamente extranjeras que operaban en España. Los capitales británicos, franceses, belgas y estadounidenses ascendían, respectivamente, a 687,5, 439,6, 47,6 y 17,8 millones de pesetas, o dicho de otro modo, a un 54,26%, 34,69%, 3,69% y 1,41%, respectivamente, del total. Citado en Sainz (1965), p. 394, y antes en Young (1920). Según los datos de 1938, los únicos con los que contamos para todos los países pero que recogen inversión directa y en cartera, las inversiones estadounidenses eran de 1.797,57 millones de pesetas [Lewis (1938), citado en Tascón (2003), p. 290].

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE EN ESPAÑA, 1918-1975
CUADRO 3.2

Millones de dólares

Año	Total	Variación anual	Entrada de capital	Beneficios reinvertidos	Petróleo	Fabricación	Transporte y servicios públicos	Comercio	Otros
1918	3,30	-	-	-	-	-	-	-	-
1929	72,23	68,93	-	-	11,74	17,22	0,00	5,58	65,46
1930	91,48	19,25	-	-	-	-	-	-	-
1933	67,00	-24,48	-	-	-	-	-	-	-
1936	80,53	13,53	-	-	1,70	20,28	0,00	1,79	76,23
1940	73,40	-7,13	-	-	-	-	-	-	-
1943	124,30	50,90	-	-	1,37	14,08	72,16	4,67	6,92
1946	-	-	1,00	-	-	-	-	-	-
1947	-	-	2,00	-	-	-	-	-	-
1948	-	-	2,00	-	-	-	-	-	-
1949	27,00	-97,30	14,00	-	-	-	-	-	-
1950	30,70	3,70	2,00	-	18,24	49,84	(a)	7,49	16,29
1951	36,00	5,30	2,00	-	-	-	-	-	-
1952	40,00	4,00	1,00	2,00	-	-	-	-	-
1953	45,00	5,00	3,00	2,00	-	-	-	-	-
1954	50,00	5,00	3,00	2,00	30,00	40,00	(a)	8,00	18,00
1955	58,00	8,00	4,00	4,00	31,03	36,21	(a)	6,90	18,97
1956	62,00	4,00	1,00	2,00	30,65	33,87	(a)	6,45	22,58
1957	44,00	-18,00	(b)	3,00	31,82	38,64	4,55	15,91	4,55
1958	48,00	4,00	(b)	3,00	27,08	43,75	6,25	14,58	(a)
1959	53,00	5,00	1,00	4,00	30,19	47,17	5,66	13,21	(a)
1960	59,00	6,00	2,00	4,00	28,81	45,76	5,08	13,56	6,78
1961	74,00	15,00	8,00	5,00	30,88	42,65	5,88	16,18	5,88
1962	90,00	16,00	9,00	4,00	31,76	42,35	4,71	16,47	4,71
1963	155,00	65,00	28,00	6,00	25,81	53,55	2,58	13,55	4,52
1964	196,00	41,00	35,00	4,00	26,94	50,26	2,07	16,58	5,18
1965	275,00	79,00	54,00	17,00	23,27	51,64	2,18	16,36	6,18
1966	373,00	98,00	114,00	16,00	24,40	53,35	(a)	(a)	6,97
1967	442,00	69,00	69,00	-2,00	19,38	53,54	2,08	19,58	5,63
1968	544,00	102,00	102,00	3,00	23,20	52,58	2,23	17,18	4,98
1969	558,00	14,00	9,00	20,00	20,10	51,13	1,39	20,80	6,59
1970	969,00	411,00	138,00	17,00	19,00	51,83	0,00	0,00	29,17
1971	769,00	-200,00	73,00	11,00	16,71	54,11	0,00	0,00	29,43
1972	901,00	132,00	141,00	68,00	16,48	53,19	0,00	0,00	30,33
1973	982,00	81,00	73,00	104,00	8,86	58,15	0,92	13,03	(a)
1974	1.395,00	413,00	417,00	150,00	15,51	54,28	0,74	12,41	(a)
1975	1.763,00	368,00	365,00	126,00	14,24	56,72	0,62	11,97	(a)

FUENTE: Apéndice 3.2.

a Incluido en el total.

b Menos de 50.000 dólares. Véase el apéndice 2.4, sobre las características de estos datos.

de estas cifras en comparación con la inversión directa total emitida desde Estados Unidos, como ya señalamos en el capítulo 2, el cuadro 3.2 deja patente el gran salto ocurrido a lo largo de los años veinte. De 3,3 millones de dólares al finalizar la Primera Guerra Mundial, el valor de los activos americanos superaba los 90 millones en 1930. El número de empresas, por su parte, pasó de 15 en 1914 a 93 en 1930, estas últimas con participación en 104 empresas españolas (cuadros 3.1 y 3.3; apéndice 3.3). A diferencia de los datos sobre inversión directa acumulada, según los cuales tal inversión se concentraba en el heterogéneo apartado «otros» —que incluía minería y servicios públicos—, la mayoría de las empresas americanas se dedicaba a actividades industriales, especialmente maquinaria, química e industria del motor. El crecimiento económico de estos años —un 4,10% del PIB entre 1923 y 1929—, la profundización en el proceso de industrialización —con un aumento del 5,5% en el producto industrial en el mismo período—, un nacionalismo económico reforzado y la estabilidad del tipo de cambio de la peseta explican esta trayectoria⁶. Todo ello está muy ligado, por otro lado, a la naturaleza de las filiales establecidas. A tenor de la información disponible para 1943, alrededor del 60% de las empresas industriales españolas que contaban con participación estadounidense y que habían sido creadas antes de 1931 realizaban algún tipo de actividad de fabricación, ensamblaje o transformación; esto es, no eran meras sucursales comerciales (apéndice 3.4). Química y material eléctrico eran los ejemplos más representativos. Ahora bien, no conocemos con exactitud la actividad desarrollada y, además, esta visión cambia si tenemos en cuenta otras actividades, como cine o petróleo. El estudio histórico de James Vaupel y Joan P. Curhan sobre las actividades en el exterior de las 187 mayores empresas estadounidenses en las seis primeras décadas del siglo XX recalca, asimismo, el carácter comercial de la mayoría de las filiales con operaciones en la Península hasta 1945 —a diferencia de países como el Reino Unido, Francia, Alemania e Italia, entre otros—⁷.

Tras la expansión de los años veinte, la inversión americana en España también se hizo eco de su paralización a escala mundial en los treinta. Los datos agregados sobre inversión directa acumulada muestran una trayectoria ciertamente errática, pero con valores similares entre 1929 y 1940. Los inicios de la nueva década no parece que fueran fáciles. Por un lado, los efectos de la Gran Depresión provocaron un retraimiento generalizado de la actividad internacional de las empresas americanas. Por otro, el aumento de los aranceles en Estados Unidos, en 1930, provocó una intensificación proteccionista por parte española tras una década de negociaciones comerciales ya de por sí marcada por el proteccionismo en ambos países [Montero (2011), pp. 301-312]. De hecho, el nuevo Gobierno republicano se negó a extender a Estados Unidos la cláusula de nación más favorecida —punto central de las arduas negociaciones de los años veinte— tras la firma de un tratado comercial con Francia en 1931. Ello desató la alarma de la Cámara de Comercio Americana por sus posibles efectos inmediatos sobre los exportadores estadounidenses y, de hecho, hubo una caída generalizada del comercio exterior en los años siguientes [García Ruiz y Puig (2009), p. 392].

Ciertamente, tanto la fuerte dependencia española de materias primas esenciales como la poca importancia del mercado ibérico para los americanos hacen pensar que lo que aquí ocurriera habría de tener un impacto necesariamente limitado sobre la Administración estadounidense. Sin embargo, es importante señalar que, especialmente para algunas ramas, como la industria automovilística, el mercado español tenía un valor mayor del que podría desprenderse *a priori* de los datos agregados, como demuestran los esfuerzos diplomáticos

6 Los datos de PIB y producción industrial, en Carreras y Tafunell (2004), p. 242, y Prados (2003), respectivamente. Además de mantenerse la vigencia de las leyes de fomento de la industria existentes, en este período se fijaron limitaciones a la participación extranjera en las actividades relacionadas con la banca, minería, pesca, construcción naval y comunicaciones; además de crearse el monopolio de petróleos y el telefónico [Sainz (1965), pp. 396-399]. Sobre este período, véase, por ejemplo, Comín (2002).

7 Vaupel y Curhan (1969), pp. 13-15. Sobre los orígenes de este estudio, véase la nota 9 del capítulo 1. Agradezco a Núria Puig que me haya proporcionado los resultados de dicho estudio.

Millones de dólares

	1930	1943 (a)	1951
Cine	6	7	7
Comercio	2	4	5
Industria	45	33	26
Alimentación	4	3	4
Industria del motor	9	4	5
Maquinaria	19	12	8
Material eléctrico	4	6	4
Química	10	8	5
Otros (b)	0	1	1
Industrias extractivas	11	7	7
Petróleo	7	7	7
Seguros y finanzas	8	3	1
Servicios públicos	5	1	1
Transporte y comunicaciones	2	4	6
Otros	9	1	5
TOTAL (c)	93	64	63

FUENTE: Apéndices 3.3, 3.4 y 3.5.

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

b Metales está incluido en «otros».

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

por rebajar las tarifas arancelarias y equiparar su situación a la de Francia y Reino Unido, rivales comerciales con los que se firmaron tratados comerciales bilaterales en 1926 y 1927, respectivamente [Montero (2011), pp. 301-312]. A estos esfuerzos se sumó, lógicamente, la Cámara de Comercio Americana [García Ruiz y Puig (2009), pp. 392 y 393]. Dado el peso de las filiales comerciales en algunas actividades y, probablemente, en la importación de materiales en las ligadas a la fabricación y ensamblaje, es esperable que tal institución estuviera muy al tanto de los cambios que se produjeran en la política comercial y en el tipo de cambio de la peseta.

¿Cómo afectaron los cambios políticos que se estaban viviendo por tales fechas? En la historiografía se ha apuntado que la incertidumbre que provocó el cambio de Gobierno y los conflictos que salpicaron la vida política y social en los siguientes años se tradujeron en unas expectativas empresariales poco proclives a la inversión, agravadas por la persistente caída de la cotización de la peseta y algunos ataques directos que provenían ya de los años de la dictadura primorriverista⁸. El propio embajador estadounidense, Irving B. Laughlin, temió que detrás de la proclamación de la Segunda República estuviera Moscú. No obstante, a juzgar por la información recabada por la embajada estadounidense en junio de 1931, la mayoría de las empresas americanas no se mostraban especialmente preocupadas por el advenimiento de la Segunda República⁹. Aurora Bosch, de hecho, ha demostrado recientemente que tanto las autoridades americanas como las empresas de dicho país con operaciones en España creían en la estabilidad del nuevo Gobierno y en su respeto hacia las inversiones extranjeras

⁸ Véase Tafunell (1998) sobre las expectativas y los beneficios empresariales. Sobre la política económica durante la Segunda República, Palafox (1991) y Carreras y Tafunell (2004), pp. 256-259.

⁹ A excepción de algunos altercados con los trabajadores de las plantas sevillanas de Armstrong y Heinz. *Report from I. Laughlin to the Secretary of State*, 29.6.1931, NARA, RG59, DF 1930-1939, Box 5105, File 811.503152/10.

[Bosch (2012), capítulo 1]. Esta visión no cambió con la llegada de Franklin D. Roosevelt al poder, quien, además, veía en Indalecio Prieto —una de las voces más críticas durante la dictadura con algunas de sus concesiones a empresas foráneas— el precursor de una especie de *New Deal* en España por su interés en incrementar el gasto público en infraestructuras [Jackson (2005), pp. 116 y 117]. Incluso tras la revolución de octubre de 1934 la Administración estadounidense continuaba considerando a España una de las economías más estables en Europa, dada su no participación en la Gran Guerra y el menor impacto de la Gran Depresión [Bosch (2012), capítulo 3]. En cualquier caso, sí hubo un ataque frontal hacia la International Telephone and Telegraph (ITT), beneficiaria del monopolio telefónico decretado en 1924 a través de su participación mayoritaria en la Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE).

La CTNE constituía la principal inversión estadounidense en el país, con intereses valorados en más de 30 millones de dólares, más de un tercio del total de la inversión directa americana acumulada en 1930 (cuadro 3.2)¹⁰. Su entrada en escena con la concesión del monopolio telefónico inauguró una época de fuerte expansión y modernización del servicio [Álvarez (2007), pp. 69-72; Calvo (2006), pp. 77-84], el cual se había caracterizado hasta entonces por ser insuficiente, de baja calidad y basado en una tecnología heterogénea que dificultaba la formación de una red nacional integrada [Calvo (1998)]. La expansión del servicio se sustentó tanto en aspectos técnicos —como la citada unificación de la red nacional y la progresiva automatización del servicio— como organizativos. En relación con los últimos, ITT aplicó, bajo la atenta mirada de su presidente Sosthenes Behn, y de manera pionera en España, métodos ligados a la racionalización del trabajo, a la par que adiestraba a la plantilla en la nueva «Escuela Telefónica»; reforzaba la cultura corporativa de la *familia telefónica* a través, entre otras iniciativas, de actividades lúdicas y diversos servicios para sus empleados; y formaba a directivos e ingenieros en las rutinas organizativas que caracterizaban a la multinacional; entre ellas, la realización de estudios de *marketing* y campañas de publicidad [Álvarez (2008a); Álvarez (2011a), pp. 170-178]. Todo ello se introdujo de manera pionera en España —la difusión de la organización científica del trabajo, por ejemplo, no se extendió hasta finales de los años cincuenta y, especialmente, los sesenta [Buesa y Molero (1982); Guillén (1994), capítulo 4]— y prácticamente a la par, como vimos en el capítulo 2, que en Estados Unidos y en diversos países europeos. ITT contaba con más negocios en España (apéndice 3.3), la mayoría ligados de alguna manera a la CTNE, a la que proporcionaban servicios financieros (ITT España) o material (en el caso de Standard Eléctrica). La creación de la última, filial de la rama manufacturera del grupo (International Standard Electric), respondió a uno de los requisitos adscritos a la concesión del monopolio, la fabricación de material telefónico en el país. Si bien las fábricas en España (Madrid y Santander) producían cable, un tipo de central automática y varios modelos de aparatos de abonado, hasta 1950 se importó de otras filiales del grupo el equipo más sofisticado [Calvo (2009), pp. 49 y 61].

Dada la importancia de los negocios de ITT en España, no es de extrañar que los intentos del Ministerio de Comunicaciones de revocar el monopolio concedido a la empresa estadounidense, incautando, asimismo, la red telefónica, provocaran un gran revuelo mediático dentro y fuera de nuestras fronteras. Las intenciones ministeriales, sin embargo, nunca se vieron cumplidas, como consecuencia de la acción diplomática americana —que ya había estado presente en la concesión del monopolio— y del apoyo de los socios locales de la multinacional estadounidense [Little (1979); Álvarez (2007), pp. 78-80]. La diplomacia resultó, sin duda, más eficaz que en la década anterior, cuando no pudo evitarse ni la creación del monopolio de petróleos, que echó por tierra los proyectos de expansión de las compañías americanas

¹⁰ *Report from I. Laughlin to the Secretary of State*, 29.6.1931, NARA, RG59, DF 1930-1939, Box 5105, File 811.503152/10.

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

FUENTE: Apéndices 3.4 y 3.5.

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

que operaban en el país (Standard Oil Company of New Jersey, Vacuum Oil Company y Atlantic Refinery Company), ni las crecientes barreras legales con las que se topó la banca americana [Montero (2011), pp. 323-330].

Finalmente, ¿cuál fue el modo de entrada de las empresas estadounidenses durante esta etapa? Para contestar a esta pregunta disponemos de la información recabada por la embajada estadounidense sobre las empresas con activos en España en 1943 (apéndice 3.4). 76 de las 85 empresas españolas en las que las americanas tenían alguna participación habían sido fundadas antes del estallido de la Guerra Civil (cuadro 3.4). El modo de entrada más habitual (un 60 % de los casos) fue la constitución de filiales en las que la multinacional estadounidense poseía la totalidad del capital, seguido de sociedades conjuntas controladas por las americanas (12 casos). La pauta era, por tanto, similar a la seguida en otros países para los que contamos con esta información, como Suiza [Müller (2009), p. 112] y Dinamarca [Strandkov y Pedersen (2008), p. 629].

El predominio de filiales totalmente controladas por empresas foráneas no casa, aparentemente, con lo contemplado por la teoría de la empresa multinacional, pues, entre otras razones, se trataba de un mercado desconocido para las compañías americanas, alejado de la cultura anglosajona y caracterizado por un persistente nacionalismo económico al que le acompañaba el azar político o riesgo país derivado de los cambios institucionales del período. Hemos de tener en cuenta, sin embargo, que gran parte de estas multinacionales ya contaban con experiencia internacional previa —hecho que les facilitaba su entrada en nuevos mercados— y que en muchos casos no existían empresas locales dedicadas al mismo objeto social que pudieran ser adquiridas, como por otro lado le ocurrió a las primeras multinacionales en otros países [Jones (2005), pp. 148 y 149]. En el caso de las industrias extractivas (y, en particular, de la industria corchera) sí se optó, en cambio, por la adquisición de una sociedad española allí donde existía un tejido empresarial previo. Además, ya hemos comentado cómo el advenimiento de la Segunda República no levantó grandes suspicacias entre las empresas que ya operaban en el país, ni siquiera entre los ejecutivos de la ITT. Y, por otro lado, las empresas con algún tipo de actividad de fabricación en el país sí tendieron a asociarse con empresarios locales, al igual que se ha señalado para la inversión americana en Francia en este

período [Bonin (2009a)]. Y fue habitual que, aun poseyendo la totalidad o la mayoría del capital, contaran con personalidades influyentes de la época, como directores generales y miembros de sus consejos de administración.

Los ejemplos de International Harvester y de ITT son muy ilustrativos al respecto. En el caso de la segunda, su asociación con los bancos Urquijo e Hispano Americano, entre otros; sus contactos entre ingenieros de la Dirección General de Correos y Telégrafos y de empresas telefónicas existentes; y, finalmente, su estrecha relación con personalidades políticas de relieve, como Alejandro Lerroux y Miguel Maura, no solo permitieron a ITT estar «alerta» de la organización del monopolio y de cómo preparar su propuesta —como el periodista Ramón de Olascoaga escribía en la cita con la que iniciábamos el capítulo—, sino también lidiar con los ataques gubernamentales durante la República y, como veremos, retener el control de sus filiales en España durante la Guerra Civil y la postguerra [Álvaro (2007); Álvaro (2011a), capítulo 4; Calvo (2010), capítulo 2 y pp. 168-181]. El entorno institucional español moldeó, por tanto, el modo de entrada de la principal inversión americana en España de este período creando una filial de fabricación de material, Standard Eléctrica —estrategia común en otras partes de Europa para sortear el creciente nacionalismo económico—; contratando y formando a personal español, en buena parte procedente de las antiguas concesiones locales y municipales; y asociándose a un heterogéneo grupo de financieros, ejecutivos e ingenieros muy receptivos a la colaboración y con información y contactos estratégicos, a cuyo apoyo se vino a sumar la diplomacia americana.

International Harvester, por su parte, decidió crear en 1926 una filial comercial en España, cuyas acciones fueron suscritas a título personal por ejecutivos de la multinacional, si bien previa firma de un contrato privado por el que cedían a esta el control, con el fin de desvincular, cara al público, la filial española de su propietaria real [Álvaro (2010), p. 377]. Esta información, de hecho, no se publicitó hasta una fecha tan tardía como 1962 y ni siquiera los informes elaborados por la embajada sobre inversiones americanas en España recogían su existencia, a pesar de que, a excepción del puesto de secretario, el resto del Consejo de Administración estuvo compuesto por extranjeros durante todo este período. Ahora bien, de la creación de la filial fueron artífices, junto con uno de los ejecutivos de Chicago: Francisco Muñoz García-Grego, abogado español consejero del National City Bank y primer secretario, y Luis Riera y Soler, abogado asesor de la Cámara de Comercio Americana en España y consejero de varias empresas americanas en el país [Álvaro (2011a), pp. 265 y 266]. El propio Muñoz recomendaba a los inversores extranjeros interesados en el mercado español que crearan empresas conjuntas con socios locales y bajo nombres españoles; y, a su juicio, tal estrategia era, de hecho, habitual en los años veinte.

La colaboración con socios locales fue, no obstante, generalizada. Por su trascendencia temporal, destacan como ejemplos de sociedades conjuntas American Radiator, asociada con la familia Roca-Soler; Worthington Pump, con el Banco Central, al que sustituiría el Banco Urquijo en los años cuarenta; Ford, que en 1928 transfirió el 40 % de sus acciones a un heterogéneo grupo de industriales catalanes; Firestone, ligada al Urquijo; y Westinghouse, socia del Banco de Bilbao. El influyente abogado y político Joaquín Chapaprieta fue representante de American Radiator antes de su asociación con Roca-Soler, así como de General Electric. Pero sin duda uno de los aliados más recurrentes del capital extranjero en general y estadounidense en particular fue el citado Banco Urquijo, al que nos referiremos más veces a lo largo de este capítulo.

3.2 Nuevos negocios y sonadas retiradas (1936-1950)

La crisis de los años treinta, primero, y el estallido de la Segunda Guerra Mundial, posteriormente, pusieron fin a la expansión de la empresa multinacional que había caracterizado las décadas precedentes. Para aquellas con operaciones en España, a la situación internacional se unieron la Guerra Civil, la lenta recuperación posterior y el nacionalismo económico del

nuevo régimen¹¹. Para las estadounidenses en particular, se añadió el acercamiento económico de España hacia la Alemania del Tercer Reich, que pasó a convertirse en el principal socio comercial de la primera¹².

La evolución de la inversión estadounidense en España durante este período fue ciertamente errática, con una caída inicial en los años treinta y cierta recuperación posterior, para alcanzar máximos en 1943 e inmediatamente después reducirse de forma drástica (cuadro 3.2). Esta caída fue mucho más acusada en los casos de transporte, comunicaciones y servicios públicos. De hecho, los capitales estadounidenses se concentraron desde entonces en la industria, al igual que en el resto de Europa. No obstante, si atendemos al número de empresas estadounidenses con operaciones en el país, dato recogido en el cuadro 3.3, podemos observar cómo los intereses americanos estaban en claro retroceso ya a principios de los años cuarenta, pues las 93 compañías existentes en 1930 se habían reducido a 64 en 1943 —otras cuatro estaban en proceso de liquidación— y a 63 en 1951¹³. Y es muy probable que los cierres no fueran más numerosos porque la falta de divisas y, por tanto, las dificultades para repatriar beneficios o recursos en caso de liquidación y cierre alentaban u obligaban, al menos a las empresas más grandes, a mantener sus instalaciones hasta que corrieran tiempos mejores.

El cuadro 3.5 da cuenta de este problema. En él se recogen las empresas que aún contaban con fondos bloqueados en España al finalizar el año 1949, un problema que en algunos casos se arrastraba desde antes de la Guerra Civil. Enfrentadas a este hecho, algunas de ellas decidieron extender sus operaciones en el país, como Bombas y Construcciones Mecánicas Worthington, que en 1950 amplió sus instalaciones —a pesar de la reducción de la participación americana en su capital social—, y Firestone, que realizó inversiones en actividades diversas, como la electricidad, la química y el sector inmobiliario¹⁴. Otras compañías buscaron soluciones más imaginativas. Así, las productoras cinematográficas trataron de ceder sus fondos a otros inversores interesados en el mercado español, como la cadena de hoteles Hilton e International Standard Electric (ambas vinculadas a ITT) y la petrolera Socony Vacuum Oil¹⁵; exportar vino a Estados Unidos y proponer al Gobierno de ese país utilizar las pesetas bloqueadas para financiar la construcción de viviendas para el personal de las bases militares que estaban construyéndose en virtud del acuerdo de cooperación firmado entre ambos países en 1953¹⁶. A esta última estrategia se unieron Eastman Kodak, General Motors, Ford Motor, Standard Oil, Cal-Tex, Central Public Utilities, Worthington Pump, International Business Machines, Socony Vacuum, International General Electric, International Telephone and Telegraph y H. J. Heinz, entre otras.

- 11 La historiografía económica reciente coincide en señalar la autarquía como instrumento de política económica escogido por el régimen franquista, no impuesto —aunque, obviamente, reforzado— por el contexto internacional [véase una síntesis en Barciela (2003) y Barciela, López, Melgarejo y Miranda (2005)]. Fernando Guirao, no obstante, matiza el carácter autárquico del régimen, dado el dinamismo desplegado para intensificar las relaciones comerciales con Europa, la principal vía de adquisición de divisas hasta los acuerdos firmados con Estados Unidos en 1953 [Guirao (1998)].
- 12 Puig y Castro (2009), pp. 520-522. Sobre las relaciones económicas entre España y la Alemania nazi, véase Viñas (2001), donde el autor recoge y actualiza buena parte de sus investigaciones anteriores.
- 13 Tascón recoge, también a partir de información diplomática, una cifra distinta para el número de empresas en 1943: 122 [Tascón (2003), p. 297]. Dado que el valor de la inversión inicial de las 68 empresas aquí contabilizadas se aproxima, como puede comprobarse en el apéndice 3.4, al del volumen total recogido en el cuadro 3.2 —y que coincide con el recopilado por Tascón—, tal discrepancia podría responder a la existencia de un número elevado de muy pequeñas inversiones no contempladas en el censo aquí utilizado (véanse las fuentes del apéndice 3.4).
- 14 Sobre Firestone, véase «Memorandum of Conversation with Sr. Basagoiti», 24.5.1955, NARA, RG84, Classified General Records 1953-1963, Box 1. La información sobre Worthington, en Archivo General de la Administración (AGA) (13) 1.6 71/6410, expediente 48749; AGA (13) 1.6 71/6699, expediente 48355; y apéndices 3.4 y 3.5.
- 15 Correspondencia entre principios de 1953 y principios de 1954, en Archivo Histórico del Banco de España (AHBE), Secretaría, caja 89, expediente 51.
- 16 León (2010), pp. 132-160 y 334-370. Kodak, además, prestó estos fondos para la grabación de una película en España (desconocemos si hubo más casos). «Memorandum of Conversation with Sr. Ángel Herranz Garrido», 24.5.1955, NARA, RG84, Madrid General Records 1953-1963, Box 1.

Empresa estadounidense	Empresa española	Saldos bloqueados (a)		Concepto y fecha
		En pesetas	En dólares	
American Cyanamid (b)	Fumigadores Químicos		2.828.110,00	Anterior a 1936
Firestone Tire & Rubber	Firestone Hispania	20.272.898	645.523,81	Dividendos bloqueados desde 1949 y dólares por <i>royalties</i>
The Texas Company	The Texas Company	126.554		Anterior a 1939
Ford Motor Company	Ford Motor Ibérica	671.963		Devolución de impuestos pagados en 1947
20th Century Fox Film International Corp.	Hispano Fox Films	3.183.020		Anterior a 1936 y desde 1939
Loew's International Corp.	Metro-Goldwyn-Mayer	9.523.827	37.848,46	Desde 1943
RKO Radio Pictures Inc.	Radio Films, SA	10.125.222		Ganancias, desde 1939
United Shoe Machinery	Cía. de Tintas Boston	88.740	461,63	Dividendos, desde 1946
United Shoe Machinery	Unión de Maquinaria para el Calzado	1.134.043		Dividendos, desde 1944
Warner, Wm. R. & Co. Inc.	Laboratorio y Comercio Substancia	2.100.000		Dividendos y <i>royalties</i> , desde 1939
Pan American Airways	Pan American Airways	2.000.000		Beneficios, permiso no solicitado
Columbia Pictures	Columbia Films	1.830.808		Dividendos, desde 1945
Allied Machinery Company	Allied Machinery	24.000		Dividendos, desde 1940
Eastman Kodak	Kodak, SA		4.751,40	Anterior a 1936
Standard Oil Co.	Standard Oil Co.		150,00	
International Business Machines (c)	International Business Machines	13.097.701		Alquiler de máquinas
Socony-Vacuum Oil (c)	Vacuum Oil Co.	5.000.000		
Socony-Vacuum Oil (c)	Vacuum Oil, Canaries	160.000.000		
International Telephone and Telegraph (c)	Compañía Telefónica Nacional de España	26.430.000		Canon por contrato de asistencia, desde 1946
International Telephone and Telegraph (c)	Standard Eléctrica	9.416.629	2.256.200,44	Dividendos, desde 1942
Worthington Pump & Machinery	Bombas Worthington	139.550		Canon por contrato de asistencia, períodos 1935-1939 y 1945-1949
Singer Sewing Machines	Singer	46.782.500		Anterior a 1936
Armstrong Cork Company (c)	Corcho Armstrong	1.353.848		Cerca del 50 % de deuda acumulada antes de 1936, más dividendos correspondientes
Union Sulphur Company (b)	Unión Azufrera	491.343		
International General Electric (b)	General Electric	15.951.510		
Consolidated Electric and Gas (b)	Gas y Electricidad	15.050.404		Derivado de la venta al Instituto Nacional de Industria en 1944
TOTAL		200.794.560	5.773.045,74	

FUENTE: informes de la embajada estadounidense en Madrid al Departamento de Estado de 19.4.1949 y 11.4.1950, NARA, RG 59, DF 1945-1949, Box 4843 y NARA, RG 59, DF 1950-1954, Box 4394.

a Según información adicional proporcionada por las empresas, en estas columnas se recogen conceptos diferentes. La segunda parece tratarse de deudas nominadas en dólares, mientras la primera son cantidades generadas en pesetas.

b Dato de 1948.

c En los datos recopilados a 31.12.1948, estas empresas aparecen con fondos bloqueados en una cuantía menor que la del año siguiente. También se incluía National Cash Register, empresa que ya no se recoge en 1949, con un saldo de 923.696 pesetas. Solo una empresa, Standard Oil, aparece con un saldo bloqueado mayor en 1948 respecto a 1949 (1.688,5 pesetas a 31.12.1948).

La falta de divisas no fue el único obstáculo que tuvieron que enfrentar las empresas estadounidenses durante este período. También hubo problemas con el abastecimiento de materias primas y con el creciente nacionalismo económico franquista, plasmado en las leyes de finales de 1939 que restringieron a un 25 % la participación foránea en el capital social de las empresas españolas y, en proporción al capital suscrito, la contratación de técnicos extranjeros (véase apéndice 3.8). Este cambio legislativo sirvió a veces de excusa para que los socios españoles se hicieran con la mayoría del capital de empresas hasta entonces también participadas por estadounidenses, como le ocurrió a American Radiator con las dos filiales cuya propiedad compartía con la familia Roca-Soler¹⁷. La industria cinematográfica, por su parte, se vio gravemente dañada por la nueva protección a las productoras nacionales, de tal forma que Paramount Pictures y United Artists decidieron, en 1941 y 1945, respectivamente, operar solo a través de distribuidoras españolas¹⁸. La primera retomó sus actividades en España en 1952, pero buena parte de las compañías cinematográficas americanas terminaron vendiendo sus filiales a grupos españoles a lo largo de los años cincuenta y sesenta (apéndice 3.5). En el caso de otras empresas, la participación estadounidense en su capital social se redujo durante este período (Coca-Cola, Bombas y Construcciones Mecánicas Worthington, Standard Eléctrica, Compañía de Tintas Boston y Compañía de Investigación y Explotaciones Petrolíferas).

El impacto del nacionalismo económico implantado fue mayor en los casos de International Telephone and Telegraph, Ford y Consolidated Electric and Gas. La nacionalización de la Compañía Telefónica Nacional de España en 1945 explica la fuerte caída entre 1943 y 1949 del valor de la inversión directa estadounidense acumulada en dichas fechas (cuadro 3.2). Ahora bien, las bases implantadas por la *International* se mantuvieron más allá de la nacionalización, en particular hasta que los tecnócratas tomaron las riendas de la compañía en los sesenta reorganizando jefaturas y adoptando, curiosamente, una estructura más descentralizada, similar a la empresa multidivisional americana [Álvaro (2011a), capítulo 4]. Ford, tras unas arduas gestiones con el Estado en relación con los requisitos de fabricación nacional que su filial Motor Ibérica debía cumplir, decidió en 1950 ceder su participación al Instituto Nacional de Industria (INI), no sin antes firmar un contrato de asistencia técnica con la empresa sucesora [Estapé (1998)]. Tardaría más de veinte años en volver, tras una entrada negociada con el Estado y plasmada en los conocidos «decretos Ford» de 1972. Finalmente, Consolidated Electric and Gas, con problemas para desarrollar su actividad como suministradora de electricidad en Palma de Mallorca a consecuencia de la congelación de las tarifas eléctricas y la falta de *inputs*, fue objeto de la presión del Estado hasta que vendió su participación en Gas y Electricidad al Instituto, sin que la intercesión de la embajada estadounidense pudiera evitar este desenlace¹⁹. A cambio, eso sí, consiguió algunas concesiones para su filial en las islas Canarias, Unión Eléctrica de Canarias (apéndice 3.4).

Sin ignorar los tres ejemplos consignados, la evidencia disponible nos induce a pensar que los efectos de la legislación franquista sobre la participación de empresas extranjeras en el capital social de las nacionales fue limitado en el caso de las compañías estadounidenses que ya contaban con operaciones en el país y no estaban operando en sectores considerados estratégicos por el régimen. En el cuadro 3.4 puede observarse el predominio, tanto en 1943 como en 1951, de las filiales íntegramente controladas por sus matrices foráneas. De hecho, en más del 50 % de los casos las estadounidenses poseían la totalidad del capital social de las españolas, además de alrededor de un 15 % más donde la participación extranjera era mayoritaria. No obstante, si ahora nos fijamos en las empresas españolas con participación

17 NARA, RG56, Box 24; y Fernández Pérez (2000a).

18 Agradezco a Pablo León Aguinaga esta información. Sobre los avatares de las compañías cinematográficas americanas en los años cuarenta, véase León (2006 y 2010), capítulos 2 y 3.

19 La correspondencia en relación con este asunto, fechada entre diciembre de 1942 y junio de 1943, puede encontrarse en NARA, RG59, DF 1940-44, Box 5255, File 852.6463/26A.

estadounidense activas en 1951 y fundadas después de 1936 (apéndice 3.5), podremos comprobar que en cinco de ellas el capital americano fue minoritario —Caragol, General Tire, Meyer (El Corindón Español), Caltex (REPESA) y Caltex (CIEPSA, en este caso poco después de la fundación)—, frente a los dos en las que era mayoritario (IBM) o único (Caltex Oil, SAE). ¿Se aplicó de manera relajada la nueva legislación o más bien las filiales diseñaron estrategias para sortear los impedimentos legales? Solo a través de estudios de caso podemos abordar con seriedad esta cuestión. Pero los cambios que se sucedían en los órganos de gobierno de las empresas, así como los informes elaborados en estas fechas por la embajada estadounidense en España, nos proporcionan algunas pistas. El cónsul en Barcelona decía en 1940 lo siguiente:

«The manager of another foreign owned firm stated that it would be easy to evade the law as far as his company was concerned, simply by transferring stock to the Spanish attorneys of the company, and that effective control would still remain in non-Spanish hands»²⁰.

Y otra opción fue, sencillamente, situar a españoles en los cargos directivos. Los apéndices 3.3 y 3.4 permiten identificar a los hombres de confianza de las empresas estadounidenses. Además de viejos conocidos, como el Banco Urquijo, figuran nuevas personalidades, como Gregorio Marañón Moya, el elegido por James Farley, presidente de Coca-Cola, para negociar la vuelta de la multinacional en 1948. Marañón se convirtió después en presidente de la filial española y, unos años más tarde, en secretario de la Asociación de Amigos de Estados Unidos²¹. Otro protagonista en las relaciones empresariales entre ambos países fue Luis Riera y Soler. Este abogado barcelonés, como ya vimos asesor de la Cámara de Comercio Americana en España en los años veinte, figuraba, de golpe, como consejero en varias de las empresas españolas con participación estadounidense que existían en 1943 (Consolidated Electric and Gas, Hispano American Films, Armstrong, Warner Bros. Pictures, Standard Eléctrica y Ford). Las compañías cinematográficas también situaron a consejeros nacionales en su dirección [León (2010), p. 90].

A pesar de los reveses y problemas mencionados, lo cierto es que la postguerra española también fue escenario de nuevas inversiones²². Las más importantes estuvieron ligadas con los proyectos petroquímicos del régimen, precisamente uno de los sectores menos afectados por la coyuntura internacional de los años treinta y cuarenta [Jones (2005), pp. 29 y 30]. Así, en 1940 CEPESA y Socony Vacuum Oil constituían, al 50 %, la Compañía de Investigación y Explotaciones Petrolíferas, SA (apéndices 3.4 y 3.5). De mayor envergadura aún —nótese la entrada de capital recogida en el cuadro 3.2— fue el proyecto por el que el INI y Caltex acordaban, junto con CEPESA, la construcción en 1949 de la Refinería de Petróleos de Escombreras, SA (REPESA). Hay otros ejemplos. En 1941, International Business Machines (IBM) decidió transformar su sucursal de ventas —Gastonorge, que operaba desde 1926— en una filial incorporada en España. Con menor futuro, pues cerró en 1949, se establecía por las mismas fechas Elizabeth Arden. Finalmente, el proceso de expropiación de los bienes alemanes en España, subastados en un proceso que tendió a garantizar, camuflados, los intereses germanos, sirvió para crear o reforzar alianzas entre socios españoles y grupos americanos interesados en las subastas, como Firestone, International Electric

20 Informe de 5.4.1940, NARA, RG59, DF 1940-1944, Box 5255, File 852.657/2.

21 Agradezco a Pablo León Aguinaga esta información. Marañón fue asesor, asimismo, de la asociación cinematográfica americana. La Universidad de Navarra ha acogido recientemente su archivo personal (<http://dspace.unav.es/dspace/>; fecha de consulta, 7.6.1910).

22 De acuerdo con nuestros datos, en 1936 se instalan National Cash Register y American Export Lines. No obstante, suponemos que la decisión de invertir en el país es anterior a esa fecha o, al menos, anterior al estallido de la Guerra Civil.

y Westinghouse. Incluso en un caso se saldó con éxito: la propuesta de General Tire para hacerse con los activos de Continental, asociada con la familia Aznar (apéndice 3.5)²³. Tampoco faltaron los casos en los que la empresa foránea negoció directamente con el Estado la ampliación de sus actividades en España. Probablemente el caso más conocido sea el de James Farley y Coca-Cola, pero hubo unos cuantos más a partir de los cincuenta, como Mathieson Chemical, Colgate-Palmolive, Food Machinery Company y Radio Corporation of America²⁴. Worthington, por su parte, negoció directamente con Juan Antonio Suanzes la ampliación de sus instalaciones en 1956²⁵. Y en la lucha por unas escasas divisas parece que valió más el acceso que se tuviera a los órganos de la Administración a cargo de las políticas comercial y cambiaría que la naturaleza de la propiedad de la empresa solicitante [Martínez Ruiz (2003b)].

En cualquier caso, tanto si las empresas foráneas se veían afectadas por la nueva política del régimen como si, por el contrario, esta les servía de trampolín para iniciar nuevos negocios, lo cierto es que España todavía no era un país atractivo para la inversión extranjera en el verano de 1950. Las propias empresas americanas en el país se quejaban por esas fechas ante su Gobierno de las restricciones a las inversiones en determinados sectores, los límites a la repatriación de beneficios y, en general, el control de las transacciones con el exterior —más que del riesgo de nacionalización, las exigencias de participación local en sus actividades o la falta de mano de obra cualificada, entre otros [Tascón (2003), p. 299]—. A juicio del embajador estadounidense:

«The best that any such company can hope to do at present is to keep going. New business and expansion are out of the question at the moment. For some of these firms, moreover, the future holds little or no promise. The day when Spain's economy will again sustain a normally prosperous trade with the United States in products other than those which are vitally essential seems to most of them far away.»²⁶

El diplomático americano, sin embargo, se equivocaba en sus predicciones. Poco más tarde, el recrudescimiento de la Guerra Fría se encargaba de acelerar el acercamiento político, pero también económico y empresarial, entre ambos países.

3.3 Ayuda exterior e inversión directa (1950-1975)

La década de los cincuenta marcó el inicio de una época de crecimiento sin precedentes de las economías occidentales, así como los primeros pasos hacia una nueva economía global. Como hemos visto en el capítulo 2, de estos años data, asimismo, el nacimiento de la ayuda internacional, contando con un antecedente, el Plan Marshall, y un líder en el bloque occidental, Estados Unidos. España se benefició tanto del mayor movimiento de capitales como de la asistencia americana; ahora bien, con ciertas peculiaridades. La primera de ellas fue su exclusión del Plan Marshall como consecuencia de su alineación *de facto* con las potencias del Eje durante la Segunda Guerra Mundial. La ayuda internacional llegó unos años más tarde de la mano de los Pactos de Madrid, firmados en 1953. Eran acuerdos de naturaleza eminentemente militar y que la historiografía ha tachado de desequilibrados a favor de los

23 Sobre este proceso, véase Puig y Álvaro (2007).

24 Archivo Histórico de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (AHSEPI), Fondo Suanzes (FS) R732, R773, R3116 y R6500. La propaganda de Farley a favor del régimen en pleno ostracismo diplomático ha sido recogida por Portero (1989), pp. 351-352, y Preston (1994), p. 723.

25 Aunque ya se pretendía haber realizado en 1950, pero, por miedo a terminar perdiendo el control de la empresa, se retrasó a 1956. AGA (13) 1.06 71/6699; AGA (13) 1.06 71/6410; AGA (12) 1.03 64/18823; (13) 1.06 71/6399; Fundación March (FM), Fondo Histórico del Banco Urquijo (FHBU), Worthington, *Memoria Anual* (1936-1973); NARA, RG59, DF 1950-1954, Box 4394, File 811.05152/4.

26 Carta enviada al Departamento de Estado el 6.6.1950 en relación con las empresas Royal Typewriter y National Cash Register. NARA, RG59, DF 1950-1954, Box 5016, File 852.054/5-1551.

americanos²⁷, pero incluían un programa de ayuda económica y técnica vital para la maltrecha economía española. Por otro lado, la Edad de Oro en el país fue más intensa, pero más tardía, que en el resto de Europa. Sin obviar los signos de recuperación y transformaciones durante los años cincuenta, no fue hasta la década siguiente cuando se consolidó la industrialización española, proceso fuertemente dependiente de los capitales, la tecnología y los conocimientos foráneos, particularmente de los provenientes de Estados Unidos. ¿Cómo se conjugaron ayuda e inversión directa para facilitar el desarrollo español? Y, sobre todo, ¿qué papel desempeñaron en todo ello los empresarios españoles? Estas cuestiones se abordan en las siguientes páginas.

3.3.1 LA AYUDA ECONÓMICA Y TÉCNICA ESTADOUNIDENSE

El desenlace de la Segunda Guerra Mundial situó al régimen franquista en una delicada situación internacional. Los guiños del régimen a las potencias del Eje durante el conflicto no pasaron desapercibidos y España, considerada el último reducto fascista, fue objeto del aislamiento diplomático occidental en 1946 y se quedó fuera del *European Recovery Program* y de los distintos organismos europeos gestados al calor de la ayuda americana [Portero (1989); Guirao (1998); Moreno (1998)]. No obstante, el recrudecimiento de la Guerra Fría y la posición geoestratégica de la Península hicieron que tal ostracismo se diluyera en poco tiempo. En agosto de 1950 España recibió un crédito del Export Import Bank (Eximbank) que, si bien modesto, fue el primer gesto de reconocimiento hacia el régimen. El definitivo llegaría tres años más tarde, con la firma de los Pactos de Madrid²⁸. En virtud de estos acuerdos, la potencia americana se comprometía a conceder durante diez años ayuda económica, técnica y militar a cambio de la construcción de bases militares en suelo español²⁹.

El programa de asistencia técnica fue gestionado por el Ministerio de Agricultura, en lo concerniente al sector primario, y por la Comisión Nacional de Productividad Industrial (CNPI), para la industria y los servicios. Como había ocurrido en Europa, el grueso de los fondos se canalizó a través de la segunda, el centro de productividad local, donde vino a confluir la ayuda americana con el movimiento de la productividad propugnado desde distintas esferas de la Administración Local [Gil Peláez (1967); Buesa y Molero (1982); Guillén (1994), capítulo 4]. También de forma similar a otros países europeos, las «misiones de productividad» enviadas a Estados Unidos fueron las protagonistas de las actividades desarrolladas por la Comisión. Si bien tuvieron cabida materias muy diversas, todos los temas relacionados con la dirección y organización empresarial (incluyendo mercadotecnia, publicidad y controles de calidad y seguridad en planta) sobresalieron tanto por número de equipos como por número de participantes, seguidos de construcción y urbanismo [Álvaro (2011c), pp. 25 y 26]. Al contrario de lo sucedido en otros países, la Comisión fue esencialmente punto de encuentro de representantes de diferentes instancias de la Administración, si bien el sector privado estuvo presente en delegaciones regionales y otras iniciativas también de esa escala territorial. En la composición de estas delegaciones regionales y, en menor medida, en la CNPI participaron ingenieros, técnicos y empresarios que comenzaban a destacarse por sus obras sobre la

27 En particular, por los recortes de soberanía que suponía la libre disposición de parte del suelo español con fines militares. Esta situación se trató de normalizar en las sucesivas renovaciones de los acuerdos, que ya no se acompañaron de ayuda ni económica ni técnica. El autor que mayor atención ha prestado a la evolución de estos acuerdos es Ángel Viñas [Viñas (1981 y 2003)]. Centrándose en los Pactos de Madrid, Boris Liedtke defiende, en cambio, que la urgencia de Estados Unidos por firmar el acuerdo confirió un poder de negociación a los españoles mayor que el señalado tradicionalmente por la historiografía [Liedtke (1998)]. Véanse, asimismo, Jarque (1998), Escudé (2003) y Tervis (2005).

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

29 Los Pactos de Madrid incluían cuatro tipos de programas: ayuda militar, ayuda económica para la defensa (*Defense Support*), asistencia técnica (*Technical Exchange Program*) y compras de material en el extranjero (contratos *off-shore*) a cargo de los dólares estadounidenses. A ellos se sumaban distintas enmiendas por las que se obtenían recursos adicionales (*Public Law 480*, vigente entre 1955 y 1959, y *Public Law 778* o enmienda McCarran, en 1955), las donaciones de la *National Catholic Welfare Conference* (1954-1959) y un crédito concedido en 1951 para la compra de trigo (a través de la *Commodity Credit Corporation*). Véanse al respecto Baldrich (1957), Sause (1957) y Shearer (1959).

materia, por aquel entonces novedosa, de organización de empresas, como Fermín de la Sierra, José Orbaneja, Juan Manuel Elorduy, José Luis Pinillos, Alberto Pintado Fe o Patricio Palomar, entre otros. En sus propuestas de mejora de la productividad de la industria española se hacían eco de los métodos a debate en Europa bajo el influjo estadounidense, como la organización científica del trabajo (OCT) y la nueva escuela de las relaciones humanas³⁰.

La finalidad última de la ayuda económica y técnica fue conseguir un uso eficiente del dispositivo militar estadounidense en España, un objetivo al que tampoco fueron ajenas en mayor o menor medida otras iniciativas de intercambio cultural y científico, como el programa Fulbright [Delgado (2009)]. A pesar de ello, la historiografía ha señalado que la ayuda americana facilitó la recuperación del país, suministrando *inputs* básicos [Clavera *et al.* (1978); Fanjul (1981); García Delgado (1986)] y alentando la inversión privada al dotar de mayor credibilidad al régimen [Calvo (2001)]³¹. La ayuda técnica, por su parte, contribuyó a estrechar la cooperación científica y cultural; a la modernización de sectores diversos, como la construcción, la alimentación y la industria metalmeccánica; a la difusión de la *revolución verde*; y a la profesionalización de la gestión empresarial, fomentando la formación de mandos intermedios e impulsando la creación de las primeras escuelas de negocios en el país y de asociaciones empresariales muy activas en la difusión de dicha profesionalización, como la Asociación para el Progreso de la Dirección³².

Sin desviar la atención de la empresa española, una mirada más atenta a la gestión de la ayuda americana —en sus dimensiones militar, económica y técnica— nos abre nuevas líneas de investigación, hasta ahora poco exploradas en la historiografía, acerca de su impacto sobre la empresa española y, en general, sobre la empresa europea. La primera de ellas liga las misiones de productividad a Estados Unidos y la construcción de las bases militares con el desarrollo de los sectores de la construcción y de la consultoría en ingeniería en España. Las primeras permitieron que ingenieros y dirigentes españoles observaran las técnicas y métodos que caracterizaban a las empresas americanas, mientras que la construcción de las bases facilitó la asimilación de unas y otros gracias a la colaboración con los contratistas estadounidenses encargados de su supervisión [Álvaro (2011a), pp. 321-337]. Dicha colaboración derivó posteriormente, como en el caso de José María Bosch Aymerich, en sociedades conjuntas. El clima generado por la construcción de las bases fue, además, el punto de arranque de uno de los grupos de ingeniería más destacados desde entonces, el del Urquijo —que cuenta hoy en día con la empresa Técnicas Reunidas, la mayor en España y en las primeras posiciones a escala internacional, como mayor exponente—³³.

Por otro lado, las maniobras de la administración franquista para allegar recursos del exterior permitieron trabar relaciones entre personalidades de ambos países que se prolongarían en el tiempo. Tal fue el caso de Alfred Barth, representante en España del Chase National Bank, y de Antonio Garrigues Díaz-Cañabate, futuro embajador en Washington y fundador, junto con su hermano Joaquín, del despacho de abogados Garrigues. Ambos estuvieron detrás de esa fallida tentativa, antes señalada, de utilizar los saldos bloqueados de diversas compañías americanas para financiar en 1955 la construcción de viviendas para el personal de las bases militares en España. Y tanto Antonio Garrigues como el Chase asesoraron al Gobierno

30 Su trayectoria puede consultarse en Guillén (1995) y García Ruiz (2003a), capítulo 3.

31 Calvo minimiza la contribución de la ayuda americana en la eliminación de los estrangulamientos por los que pasaba la economía española, dado que los bienes importados con cargo a esta supusieron un porcentaje reducido del total [Calvo (2001), p. 261].

32 Delgado (2005); Torres (2011), pp. 27-32; Moreno (2001), p. 211; Fernández (2004); Fernández y Puig (2004); Virós (2007); Fernández Prieto (2007), p. 323 y 324 y 338-344); Puig (2003a); Puig y Álvaro (2004), p. 409; y Álvaro (2011a), pp. 336 y 337. Al sector del calzado se prestó gran atención, pero con escasos resultados [Miranda (2004)]. No obstante, el impacto de la ayuda técnica sobre la empresa española precisa de un análisis más profundo basado en estudios de caso. Mayor información al respecto, en Álvaro (2011c).

33 Puig y Torres (2008), pp. 139 y 140; *Actualidad Económica* (2011) y *Engineering News-Record, The Top 150 Global Design Firms*, <http://enr.construction.com/toplists/GlobalDesignFirms/001-100.asp>, consultado el 3.10.2011.

franquista en las gestiones que condujeron al crédito del Eximbank de 1950 [Viñas (2003), p. 89]³⁴. El Chase, de hecho, fue el primero en romper el aislamiento diplomático al que se sometió al régimen tras la guerra, pues en 1949 le concedió un crédito garantizado en oro, operación a la que otras entidades se negaban por el contexto político que rodeaba a su potencial cliente. Incluso un año antes había hecho de interlocutor en las gestiones desarrolladas ante diversos organismos americanos con el fin de conseguir financiación para RENFE y la futura refinería de CEPESA en Cartagena³⁵. A esta labor de asesoramiento y financiación le siguieron, como hemos visto, el crédito del Eximbank de 1950 y la solicitud de ayuda a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico a fin de acometer el Plan de Estabilización³⁶. Junto con el National City Bank y el Manufacturers Trust, también sería el Chase el que concediera al Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME) el crédito necesario para financiar las cuotas de entrada en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento³⁷. Los intermediarios legales en España de estos bancos fueron los despachos Garrigues y Melchor de las Heras, ambos muy conocidos, como veremos, entre las multinacionales americanas que por esas fechas ampliaban sus operaciones en España.

3.3.2 EL DESAFÍO AMERICANO EN ESPAÑA

España también fue objeto de la gran expansión de las multinacionales estadounidenses en la Edad de Oro del capitalismo occidental. Eso sí, con cierto retraso, pues, si bien los Pactos de Madrid reactivaron la inversión ya en los años cincuenta, la cuantía de entradas de capital extranjero, entre las que sobresalieron las procedentes de Estados Unidos, continuó siendo exigua hasta el final de la autarquía³⁸. Como es bien conocido, el Plan de Estabilización supuso un punto de inflexión a este respecto. Fue a partir de entonces cuando se fueron eliminando los obstáculos a la inversión extranjera, autorizándose, por ejemplo, la repatriación de beneficios y el aumento de la participación en el capital social de las empresas españolas hasta el 50 % e, incluso, suprimiéndose en 1963 la necesidad de autorización para porcentajes mayores en aquellos sectores no considerados estratégicos por el Estado (apéndice 3.8). Ahora bien, las empresas extranjeras continuaron en situación de desventaja a la hora de obtener crédito, obstáculo solo salvable en caso de ser calificada como industria de interés nacional. Y, según han mostrado Luis Pires y Mikel Buesa, incluso tras 1963 el Estado tuvo una gran capacidad para seguir controlando aquellos sectores que consideraba estratégicos —si bien, donde predominaba una estructura oligopolista, los empresarios pudieron utilizar la regulación industrial en su propio beneficio [Pires y Buesa (2002)]—.

Hablar de inversión extranjera directa durante el desarrollismo es hablar de Estados Unidos³⁹. El gráfico 3.1 es elocuente, aunque solo contabilice, como se explicó en el capítulo 1 y se indica de forma detallada en el apéndice 3.8, las inversiones mayoritarias autorizadas, es decir, las que superaban el 50 % del capital social y se destinaban a los sectores bajo regulación. Las entradas de capital llegaron a suponer más del 25 % de la formación bruta

34 Véanse AHSEPI, FS R594, R599, R603, R664, R732, R752, R764, R765, R796, R840, R3044, R3047 y R3100; y AHBE, Secretaría, caja 35, expediente 1.

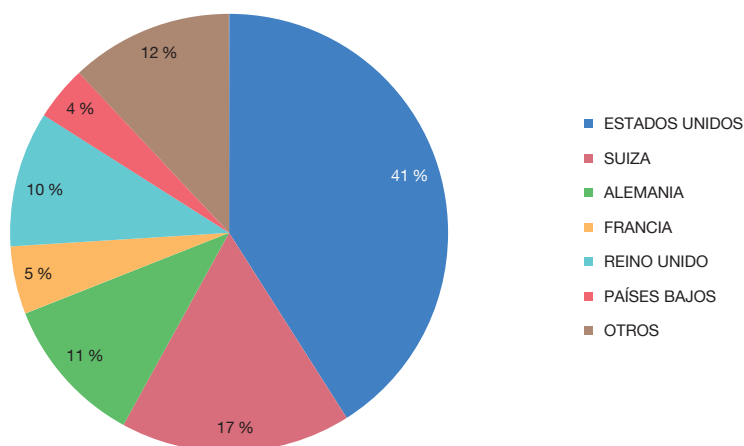
35 Memo of Conversation, Department of State, 4.3.1948, NARA, RG59, DF 1945-1949, Box 6350, File 852.51/3-448.

36 Carta del director general del IEME a Barth del 3.7.1958 y carta de Barth al director adjunto del IEME de 11.8.1959, AHBE, Secretaría, caja 36, expediente 4.

37 Cartas del Chase al IEME de julio de 1959 y de febrero de 1960; carta de Garrigues y De las Heras a los tres bancos implicados de agosto de 1959; y carta del IEME de 2.1.1961 cancelando los créditos. AHBE, Secretaría, caja 36, expediente 4.

38 Martínez Ruiz (2003a), pp. 108 y 109. Esta autora ya advierte de que las cifras recogidas en las balanzas de pagos no tienen por qué representar toda la inversión realizada en esos años, como apuntamos también en este trabajo. Por ejemplo, a cambio de la colaboración técnica, la empresa foránea podía recibir una participación accionarial en la nacional. Al no haber ningún movimiento de divisas, no se recogería en la balanza de pagos [Martínez Ruiz (2003a), pp. 109 y 110]. Véase, asimismo, el apéndice 3.8, sobre la contabilización de las entradas de capital en la balanza de pagos.

39 Sobre los intereses económicos en España —como en Francia, Alemania y Reino Unido—, véanse Sánchez (2006), capítulo 5; Puig, Álvaro y Castro (2008); Puig y Castro (2009) y Castro (2011), capítulo 5.



FUENTE: Muñoz, Roldán y Serrano (1978), p. 130.

de capital fijo en 1968 [Sánchez y Tascón (2003), p. 145]. La posición estadounidense real era incluso mayor, pues Suiza era la plataforma en Europa de numerosas multinacionales norteamericanas [Muñoz, Roldán y Serrano (1978), p.128]. En 1972, las 69 mayores multinacionales estadounidenses tenían participaciones directas en 351 empresas españolas [Muñoz, Roldán y Serrano (1978), p. 191]. No es sorprendente, por tanto, la inquietud que entre los contemporáneos despertaba, parafraseando a Jean Jacques Servan-Schreiber, *el desafío* en España⁴⁰.

En efecto, como ya observábamos en el cuadro 3.2, el valor de los activos de las empresas americanas había ido recuperándose durante los años cincuenta, para acelerarse tras el Plan de Estabilización y alcanzar máximos con el desembarco de Ford a principios de los setenta. Respecto a la distribución por sectores de tal inversión, durante este período los servicios públicos continuaron perdiendo posiciones a favor del petróleo y, sobre todo, la industria. A tenor de los datos de 1966, los únicos desagregados con los que contamos, la inversión directa estadounidense acumulada se concentraba en maquinaria, seguida de química y alimentación⁴¹. Si descontamos la inversión en industrias ligadas a la fabricación de material de transporte durante la primera mitad de los setenta, las conclusiones son similares en relación con los flujos de entrada de capital extranjero entre 1960 y 1975 (cuadro 3.6).

El total de las entradas de inversión directa estadounidense entre 1960 y 1975 suponía cerca del 1 % del PIB español en la última fecha; probablemente, una cifra demasiado reducida como para considerar que España estaba siendo *desafiada*⁴². Ahora bien, si examinamos el peso que habían alcanzado los capitales americanos en el entramado empresarial español durante el desarrollismo, la conclusión es un tanto diferente. Comencemos por la gran empresa industrial española.⁴³ Si bien es verdad que la participación accionarial global de la inversión extranjera era muy limitada (13 % del capital social total), no es menos cierto que su peso era muy significativo

40 Entre los economistas —y centrado en la inversión estadounidense—, véase Gallego (1975). Haciéndose eco de la opinión de personalidades de la economía y la política españolas, Bayo (1970). Y, finalmente, enfatizando en general la dependencia nacional del capital foráneo, Muñoz, Roldán y Serrano (1978) y Braña, Buesa y Molero (1979 y 1984).

41 Apéndices 2.3 y 3.2. Tal distribución era similar en Europa, pero el caso español destaca por el mayor peso de la química y de la alimentación. No es extraño, por tanto, que se publicaran varios estudios monográficos sobre estos sectores durante la época. Véase *Información Comercial Española*, números 493 y 499.

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

43 En comparación con las americanas y con otras europeas, la gran empresa española se caracterizó en el siglo XX por ser relativamente pequeña y poco diversificada. En cuanto a propiedad, predominaron la empresa pública —especialmente, durante el franquismo— y la empresa familiar. Poco que ver, por tanto, con la gran empresa americana de la que hablábamos en el capítulo 2. Sobre la gran empresa española en perspectiva histórica, véanse Carreras y Tafunell (1993 y 1997); Carreras, Tafunell y Torres (2000); y Binda (2005).

En porcentaje

Sector	1960-1968	1969-1975
Agricultura, caza y pesca	0,11	0,66
Explotación de minas y canteras	0,86	0,75
Industrias de la alimentación	17,55	1,85
Industrias textiles	1,24	0,22
Industria de la madera y del corcho	0,00	0,01
Fabricación de papel y sus productos	3,48	1,69
Imprentas, editoriales e industrias afines	0,00	0,11
Fabricación de productos del caucho	0,80	0,86
Fabricación de productos químicos	35,34	9,98
Fabricación de productos minerales no férricos	2,79	0,27
Fabricación de productos metálicos	3,58	2,19
Construcción de maquinaria (excepto eléctrica)	0,58	3,72
Construcción de maquinaria eléctrica	3,40	1,38
Construcción de material de transporte	3,55	68,62
Industrias fabriles diversas	0,83	0,94
Industrias de la construcción	0,93	0,45
Electricidad, aguas, gas y servicios de saneamiento	1,26	0,00
Comercio al por mayor y al por menor	16,94	4,15
Bancos y otros establecimientos financieros	0,58	0,13
Comercio de bienes inmuebles	0,69	0,00
Transportes, almacenajes y comunicaciones	1,93	0,80
Servicios prestados al público	1,20	0,48
Servicios de esparcimiento	1,85	0,19
Servicios personales	0,52	0,55
TOTALES (pesetas)	14.402.723.378	43.587.031.952

FUENTE: Archivo Histórico del Ministerio de Economía y Hacienda (AHMEH), Estadísticas de Inversión Extranjera, caja 78679. Agradezco a Rafael Castro la recopilación de esta información.

en algunos sectores, como automóviles, química, material eléctrico y, en menor medida, construcciones mecánicas; industrias donde, precisamente, eran filiales americanas las que ocupaban las primeras posiciones (cuadro 3.7). En química y material eléctrico, Estados Unidos no solo era el primer inversor extranjero, sino también el principal suministrador (apéndice 3.1). Inversión directa y exportaciones se convirtieron en vías de entrada principales de la tecnología estadounidense. El protagonismo de Estados Unidos en los contratos de transferencia y asistencia técnica firmados fue, en cambio, aparentemente menor. Con un 25% del total, Francia fue el principal suministrador, por delante de Alemania y de Estados Unidos, con algo más del 17% cada uno [Cebrián (2004), p. 180]. No obstante, los datos sobre la distribución de estos contratos por países y sectores (los disponibles no unen ambas categorías) arrojarían probablemente más luz a este respecto. Por ejemplo, los sectores donde la participación estadounidense era mayor (automóvil, química y material eléctrico, además de alimentación) coinciden con aquellos donde se concentraron los contratos firmados entre 1963 y 1972 [Cebrián (2005), pp. 38 y 39; Muñoz, Roldán y Serrano (1978), p. 126]. Y sería esperable que aquellas empresas con participación estadounidense firmaran estos contratos con sus matrices, y no con otras de diferente nacionalidad⁴⁴.

44 Muñoz, Roldán y Serrano ya señalaron que la entrada de capital extranjero no implicó una reducción en estos contratos [Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 125 y 126].

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LAS 300 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 1971

CUADRO 3.7

Sector	Capital extranjero (%)	Participación del capital estadounidense en el capital extranjero total (%)	Principal origen del capital extranjero (a)	Empresas estadounidenses presentes
Química	46,60	25,39	Estados Unidos	CPC International, Minnesota Mining, General Tire, Scherico, Pfizer, Colgate-Palmolive, Avon, Areg Chemical, American Cyanamid, FMC, Monsanto, Phillips Petroleum, Firestone, Schenley
Construcción	3,60	0,00	Suiza (42,46)	-
Auxiliar de la construcción	17,50	25,14	Suiza (63,65)	Owens Illinois, American Standard
Material eléctrico	42,00	29,47	Estados Unidos	Westinghouse, General Electric, ITT, GCC
Alimentación y bebidas	17,60	10,35	Suiza (62,48)	Kraft, Campbell-Fagan, Coca-Cola, Dracus, CPC, Nabisco, Cargill, A. E. Staley and Manufacturing Co., Ralston Purina, Borden, Jos Schlitz Brewing Co. y Continental Grain
Siderurgia	4,20	59,43	Estados Unidos	US Steel, Crucible
Construcciones mecánicas	17,60	24,87	Estados Unidos	Deere & Co., Platt Saco Lowell Corp., Continental Can, Bendix, Otis Elevator, General Cable, Worthington, Foster Wheeler
Minería	18,90	0,00	Francia (74,79)	Bethlehem Steel Corp.
Metalurgia no férrea	26,80	9,44	Francia (56,12)	Reynolds Metals
Papel	4,40	0,00	No significativo	International Paper Co.
Petróleo	11,00	100,00	Estados Unidos	Gulf Oil, Marathon Oil, Texaco, Chevron
Servicios públicos	0,10	100,00	Estados Unidos	Standard Oil
Textil	5,20	0,00	Reino Unido (98,59)	-
Vehículos	53,30	9,60	Suiza (61,20)	Chrysler, Borg-Warner, Northrop
TOTAL	13,40	24,10	Suiza (26,03)	-

FUENTES: Ministerio de Industria (1972) y Muñoz, Roldán y Serrano (1978).

a Entre paréntesis se indica, cuando no procede de Estados Unidos, la participación del capital del país en cuestión como porcentaje del capital extranjero total en ese sector.

De hecho, en el caso de las patentes registradas en el país entre 1960 y 1966, la mayor parte de ellas (un 21,5 %) tenían origen estadounidense, con un peso aún mayor en los casos de la química y de la fabricación de maquinaria [Hidalgo, Molero y Penas (2010), pp. 55-57]. Finalmente, la concentración de la producción en manos de empresas americanas era notable en ciertas industrias (turismos e industria auxiliar del motor, electrónica, y detergentes y jabones), pero, sobre todo, en la construcción de tractores, donde dos empresas controlaban el 90 % de la producción: la estadounidense John Deere y la española Motor Ibérica, que había estado operando desde los años cincuenta con asistencia técnica de Ford [Velarde (1975)] (véase cuadro 3.8). Estados Unidos también tenía importantes cuotas de mercado en otros sectores que, al trabajar fundamentalmente a través de filiales comerciales, no aparecen reflejados en las fuentes sobre grandes empresas industriales. El caso de la electrónica es un buen ejemplo de ello, con firmas como International Business Machines (IBM), Honeywell-Bull, Univac, NCR, Rank Xerox y Hewlett Packard [Muñoz, Roldán y Serrano (1978), p. 165].

Concentrarnos en las mayores empresas industriales españolas de principios de los setenta, si bien se justifica por su peso en la economía del país y por el volumen de la inversión realizada, nos impide en cambio vislumbrar el avance de la inversión extranjera en otras actividades donde la cuantía de recursos que movilizaba era menor, así como en las relacionadas con el sector servicios⁴⁵. Así se deduce de la información de la que disponemos sobre el número y distribución de las empresas estadounidenses con filiales en España, recogida en el cuadro 3.9.

Esta información confirma, en primer lugar, que la mayor expansión en España de las multinacionales estadounidenses tuvo lugar en los años del desarrollismo, aunque todavía el número de las empresas en las que participaban se encontraba por detrás de las cifras de otros países europeos. Compárense las 348 empresas de 1975, por ejemplo, con las 600 en Francia y más de 1.000 en el Reino Unido [Puig (1967), p. 54]. Esta información muestra, además, la creciente importancia de las firmas americanas en el sector servicios y, en particular, en la consultoría de empresas [Kipping y Puig (2003)], las empresas de ingeniería [Álvaro (2011a), capítulo 6] y la publicidad [Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 164-182; Puig (2004)], actividades donde Estados Unidos era líder en toda Europa y cuya expansión frecuentemente fue acompañando a la inversión industrial.

Menos importancia tuvo, sin embargo, la inversión estadounidense en comercio y banca, a diferencia de lo que estaba ocurriendo en otros países europeos. A pesar de las importantes cadenas que se establecieron en estos años, como Sears Roebuck o Woolworth —la primera ocupaba la segunda posición, por volumen de ventas, en 1974 [Fomento de la Producción (1975)]—, el sector se desarrolló bajo la batuta de los grandes hipermercados franceses [Castro (2010)]. Finalmente, dada la fuerte regulación del sector, pues era uno de los pocos donde se mantuvieron las restricciones a la inversión extranjera, el peso de las empresas estadounidenses en el sector bancario fue reducido, limitándose a oficinas de representación y filiales financieras creadas por algunas grandes empresas industriales para proporcionar crédito a sus clientes. A pesar de ello, aquellas sociedades más vinculadas a las élites políticas y financieras españolas y a las gestiones para obtener crédito y ayuda en Estados Unidos formaron parte de algunos de los negocios desarrollados al calor del desarrollismo. El National City Bank, por ejemplo, participó en la creación del Banco de Financiación Industrial (INDUBAN), un pequeño banco suizo reorganizado por el Vizcaya y el Urquijo en 1964⁴⁶. El Chase, por su parte, fundó con Garrigues

45 El estudio del capital extranjero en las grandes empresas industriales en la España de los setenta se llevó a cabo por parte de diferentes organismos y autores [véanse, por ejemplo, Ministerio de Industria (1972) y Muñoz, Roldán y Serrano (1978)]. Ya a mediados de los setenta se insistía en la importancia de la inversión extranjera, más que por el número de filiales foráneas, por el volumen de tal inversión [Puig (1967)].

46 FM, FHBU, Banco de Financiación Industrial, *Memoria Anual* (1964-1975). El National City Bank, a través de su filial International Banking Corporation, había operado en España entre 1920 y 1941 [Montero (2011), pp. 323-330]. En la última fecha, sus negocios fueron absorbidos por el Banco Hispano Americano. AHBE, Banca privada, Dirección General de Banca y Bolsa, caja 819; y AHBE, Banca privada, Balances de bancos absorbidos, caja 193.

CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN ALGUNOS SUBSECTORES INDUSTRIALES Y PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES, 1974

CUADRO 3.8

Sector	Producción nacional controlada por empresas extranjeras (%)	Número de empresas que controlan dicho porcentaje	Empresa española	Empresa estadounidense y participación en el capital social de la española (%)	Otras empresas importantes del sector
Minería del hierro	51,5	2	Altos Hornos de Vizcaya	US Steel (27 %)	Cía. Andaluza de Minas
Minería del espato flúor	65,0	2	Fluoruros	Bethlehem Steel Co. (49 %)	Minerales y Productos Derivados, SA
Turismos	100,0	5	Chrysler, Ford	Chrysler (97,5 %) Ford (100 %)	SEAT (INI), Fasa Renault y Citroën
Vehículos industriales	75,0	4	Chrysler	Chrysler (100 %)	Motor Ibérica, Metalúrgica Santa Ana y Mevosa (INI)
Tractores	90,0 (a)	2	John Deere	Deere Co. (100 %)	Motor Ibérica
Caucho y transformados	90,0	4	Firestone Hispania	Firestone (26,2 %)	Michelin y Pirelli
Plásticos	90,0	12	Aiscondel, Industrias Plásticas Trilla	Monsanto (50 %) Gulf & Western (50 %)	Basf, Alcadia, Formica, Hispavic industrial, ICOA, Manufacturas de Hules, SAIP, Río Ródano y Jover
Pinturas	70,0	6	Procolor, Muñuzurri, Ripolín Georget, SA	Sherwin-Williams Gildden (8 %)	Valentine, Ivanow (La Seda de Barcelona), Lacas y Pinturas, Ripolín Georget y Basf
Detergentes y jabones	60,0	5	Procter & Gamble, Colgate-Palmolive, Detergentes Orgánicos Sintéticos	Procter & Gamble (100 %) Colgate-Palmolive (100 %) Shell (100 %)	Lever, Henkel y Shell
Gases industriales	68,0	4	Argón	Union Carbide (50 %)	Sociedad Española del Oxígeno, Abelló Oxígeno Linde y Carburos Mecer Grieshem
Fibras sintéticas	80,0	5	Cyanenka	American Cyanamid y AKZO (Holanda, 65 %)	La Seda de Barcelona, SAFA, Montefibre Hispania y Nurel
Vidrio	85,0	6	Giralt Laporta	Owens Illinois (50 %)	Saint Gobain, BSN-Gervais y Danone

FUENTES: Bayo (1970), Velarde (1975) y Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 213-222.

a Corresponde a tractores matriculados [Álvaro (2008b), p. 90].

	1951	1961	1975
Cine	7	8	6
Comercio	5	3	13
Consultoría y publicidad	0	6	40
Industria	26	50	222
Alimentación	4	5	28
Industria del motor	5	3	13
Material eléctrico	4	4	15
Maquinaria	8	13	43
Metales	1	0	10
Química	5	17	63
Otros	0	4	22
Industrias extractivas	7	4	11
Petróleo	7	22	26
Seguros y finanzas	1	7	27
Transporte, comunicaciones y servicios públicos	7	6	5
Otros	5	5	21
TOTAL	63	100	348

FUENTE: Apéndices 3.5, 3.6 y 3.7.

NOTA: Papel está incluido en «industrias extractivas» para 1961 y 1975.

la Liga Financiera (1968), Euroholding (1968) y Transleasing (1972), conglomerados que contaban con ilustres personalidades de la época en su consejo y con intereses en sectores como banca y seguros, construcción, consultoría y publicidad⁴⁷.

¿Qué razones llevaron a las empresas estadounidenses a instalarse en el mercado español durante este período? Más allá de oportunidades puntuales, como los ejemplos en la banca que acabamos de mencionar, las razones tuvieron que depender, lógicamente, del sector en que se operara y de la propia política del grupo multinacional. Pero dos encuestas realizadas a las mayores multinacionales americanas en el país a principios de los setenta nos permiten conocer algunas motivaciones generalizadas: el rápido crecimiento del mercado español; la estabilidad económica, política y financiera del país; y el coste y disponibilidad de la mano de obra⁴⁸. El único trabajo que, pese a los problemas de fuentes reseñados, ha analizado los determinantes de la inversión extranjera directa en España para este período (en concreto, entre 1961 y 1988) llegaba a conclusiones similares, si bien añadiendo un factor adicional poco importante según las encuestas anteriores: la entrada en la Comunidad Económica Europea y la estabilidad y expectativas de negocio que ello generaba [Bajo (1991)]. A juicio de las empresas americanas, el único factor que empañaba los negocios en España era la elevada intervención estatal, materializada en una burocracia que dificultaba, especialmente, la repatriación de beneficios y el comercio exterior.

47 FM, FHBU, Liga Financiera, *Memoria Anual* (1968-1977); FM, FHBU, Euroholding, *Memoria Anual* (1973-1976); y FM, FHBU, Transleasing, *Memoria Anual* (1972-1978). Entre dichas personalidades se encontraba José María de Areilza, embajador en Washington entre 1954 y 1960. También participaron firmas como el Banco Español de Crédito, Agrolimen y Entrecanales y Távora.

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

Sin duda, ese proteccionismo que denunciaban las multinacionales extranjeras a principios de los setenta fue mayor en los años que precedieron al Plan de Estabilización. Los servicios de inteligencia americanos argüían en 1958 que en España fallaba la cultura empresarial, fallo que se traducía en una preferencia por la protección frente al riesgo. Además de la protección arancelaria, conexiones personales, nexos informales entre las comunidades financiera, industrial y comercial, el manejo de la estructura sindical y una ineficiente burocracia económica evitaban la libre competencia⁴⁹. Luego para operar en este entorno resultaba útil contar con la colaboración y el asesoramiento de personas e instituciones del país, como ya se señalaba a principios de los cincuenta y se insistía en 1961⁵⁰. En dicha fecha, la embajada estadounidense registraba seis *investment advisors*: Joaquín Garrigues; Ridruejo, Ruiz de Alda & Alonso Castrillo; Comade, Lorian Investment Consultant, Tilghman-Marlow Associates e Instituto Financiero, SA (INFISA), todos ellos con domicilio social en Madrid⁵¹. Y por la historiografía sabemos que la planificación indicativa de los sesenta sostuvo cauces de financiación privilegiada y una fuerte regulación en algunas industrias. Todo ello nos lleva a pensar que operar con éxito en este entorno, máxime cuando no se tenía experiencia previa, pasaba por contar con los aliados o asesores adecuados: empresarios, abogados o instituciones al tanto de la legislación vigente.

El análisis del modo de entrada escogido por las empresas estadounidenses durante este período corrobora la anterior idea. En efecto, la asociación con empresas y profesionales españoles se convirtió en un modo de entrada cada vez más frecuente a lo largo de los años cincuenta y sesenta. Las mayores multinacionales americanas a mediados de los sesenta con operaciones en España optaron mayoritariamente por subsidiarias de su entera propiedad hasta 1957 [Vaupel y Curhan (1969), pp. 384 y 385]. Sin embargo, a partir de entonces, y a diferencia del resto de Europa, tal estrategia se combinó con filiales controladas, llegando a representar cada modalidad de entrada alrededor del 40 % del total diez años más tarde. Si bien predominaban las filiales comerciales hasta la Segunda Guerra Mundial, como ya hemos visto, su peso fue disminuyendo posteriormente, de tal forma que, en 1967, la mayoría de las grandes multinacionales americanas con operaciones en el país disponían de filiales donde se realizaba algún tipo de actividad de fabricación: 83 casos, frente a las 22 compañías con solo filiales comerciales [Vaupel y Curhan (1969), pp. 13-15]. Si en 1950 la ratio era prácticamente de 1 a 1, una década después había pasado a 1 a 2,5, y era de casi 1 a 4 en 1967.

En comparación con las etapas anteriores, las subsidiarias cuyo capital era íntegramente aportado por la matriz habían perdido peso (véase cuadro 3.4)⁵². Y tal forma de entrada era, incluso, minoritaria entre las grandes empresas industriales. En 1971, la primera fecha para la que disponemos de esta información (cuadro 3.10), el principal modo de entrada fue a través de sociedades conjuntas, donde la participación foránea en el capital social era minoritaria. Esta estrategia parece que fue incluso más habitual en la década anterior. Aun no disponiéndose de información exhaustiva, puede observarse en el apéndice 3.7 que fueron numerosos los casos (cerca del 30 %) en los que la empresa estadounidense entró de la mano de socios españoles para ir adquiriendo después la totalidad del capital de la filial en España o, al menos, un porcentaje superior al inicial. Así sucedió con Kraft, Dracus, John Deere, Bendix, General Cable, Westinghouse, General Electric, International Paper, CPC International, Minnesota Mining, General Tire, Pfizer, Colgate-Palmolive, Chrysler y Northrop. De hecho, el número de filiales donde la estadounidense poseía la totalidad del capital rondaba el 30 % en 1971. Por otro lado, las filiales estadounidenses creadas con anterioridad a 1951 que aún estaban en el mercado español y cuyo capital era mayoritariamente extranjero no tuvieron

49 Puig y Álvaro (2004), pp. 411 y 412.

50 Véase el apartado 4 del capítulo 2.

51 Informe del 15.11.1961. NARA, RG59, DF 1960-1963, Box 2574.

52 Bonin apunta lo mismo para el caso francés tras la Segunda Guerra Mundial [Bonin (2009b), pp. 550-557].

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

FUENTE: Apéndice 3.7.

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

dificultades para mantener tal *status*, a excepción de las compañías cinematográficas, de las que hemos hablado anteriormente.

¿Quiénes fueron los socios españoles de las empresas estadounidenses? Los economistas de finales de los setenta ya respondían a esta pregunta señalando a los grandes grupos industriales del momento, organizados alrededor de la banca española [Muñoz (1969); Tamames (1977); Muñoz, Roldán y Serrano (1978)]. Estos autores, sin embargo, no reconstruyeron la vinculación histórica de estas entidades con los inversores foráneos, tal y como se ha podido ir apreciando a lo largo de este capítulo. Entre estos grupos sobresale el Urquijo, ligado al capital extranjero en general [Puig y Torres (2008)]. Andrés Moreno, a quien podemos considerar uno de sus consejeros, desempeñó un papel crucial en el crédito del Eximbank⁵³. No es sorprendente, por tanto, que el Urquijo fuera el interlocutor de la Fundación Ford en España [Puig y Álvaro (2004), p. 409], ni que la embajada estadounidense le pidiera su colaboración, en 1962, para que empresas estadounidenses interesadas en el mercado español se entrevistaran con los principales empresarios del país⁵⁴. Otros grupos empresariales — como March y Fierro, e incluso el Instituto Nacional de Industria — estuvieron detrás de las inversiones americanas en los grandes proyectos petroquímicos de la época [Puig y Álvaro (2004), pp. 415 y 416].

Junto con la gran banca industrial española, los asesores identificados por la embajada facilitaron la entrada de buena parte de las empresas estadounidenses, especialmente cuando creaban filiales de su íntegra propiedad. Según los expedientes de solicitud de autorización para invertir que hemos manejado en esta investigación (véanse las fuentes de los cuadros y apéndices), fue habitual que de manera temporal, y para simplificar los trámites burocráticos, un número pequeño de las acciones quedara en manos del asesor español. El ejemplo más conspicuo es Garrigues, también vinculado a la Asociación para el Progreso de la Dirección y a otras iniciativas gestadas al calor de los Pactos de Madrid y del desarrollismo [Puig y Álvaro (2004), pp. 410, 415 y 416]. Fabián Estapé, comisario adjunto al Tercer Plan de Desarrollo, relata cómo una «mayoría escandalosa» de los expedientes era tramitada por el bufete Garrigues y cómo los inversores extranjeros llegaron a creer que la *Garrigues fee* era un impuesto español [Estapé (2001), p. 213]. Desde luego, no debió de ser el único interlocutor

⁵³ Torres (2000), pp. 350-353. Moreno era en realidad consejero del Banco Hispano Americano, vinculado con el Urquijo a través del Pacto de las Jarillas [Puig y Torres (2008), pp. 112-117].

⁵⁴ Los representantes de las empresas estadounidenses participantes visitaron organismos gubernamentales y cámaras de comercio en diferentes ciudades (Madrid, Zaragoza, Barcelona, Valencia, Sevilla y Bilbao). En Madrid, el Banco Urquijo se encargó de organizar una mesa redonda con empresarios españoles, rompiendo así con la tradición de la embajada de ser ella misma la organizadora de este tipo de eventos. «Report on the US Trade Misión to Spain, November 3 to December 4, 1962», 15.2.1963, NARA, RG59, Subject Numeric File (SNF) 1963, Box 3677.

de las empresas extranjeras, pero sí de los principales, como ya se denunciaba a finales de los setenta [Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 422-427]. A excepción de Melchor de las Heras, que también aparece regularmente en los expedientes consultados, poco sabemos del resto de los *investment advisors*⁵⁵.

Finalmente, entre los socios de los americanos también encontramos a diferentes empresarios de la época que buscaron en los extranjeros el apoyo financiero y tecnológico preciso para impulsar nuevos proyectos. Así ocurrió en los casos de Lluís Carulla y Agrolimen —ligados a American Arbor Acres Farm, Ralston Purina y Borden Foods [Cabana (2000)]—; Javier de Benjumea y Abengoa, socios, entre otros, de Minnesota Mining [Del Hoyo y Escriñá (2003)]; Altos Hornos de Vizcaya y US Steel [Sáez y Díaz Morlán (2009)]; Federico Lipperheide y Dow Chemical [Puig (2003b)]; Eduardo Barreiros y Chrysler [García Ruiz y Santos (2001)]; la familia Medem y John Deere [Álvaro (2008b)]; y los Sainz de Vicuña, relacionados con Avon, Colgate-Palmolive y Coca-Cola, entre otros (apéndice 3.7). En resumen, un grupo de empresarios y personalidades bastante delimitado y aupado por su conocimiento del entramado institucional español y de la lengua inglesa.

A pesar de las trabas burocráticas que aún dificultaban la entrada de capitales foráneos a España, y que tan precisos hacían los servicios de abogados especializados, lo cierto es que al iniciarse los años setenta la visión generalizada entre políticos, economistas y profesionales en relación con la inversión extranjera directa era positiva y muy favorable a su incremento en los años siguientes⁵⁶. A conclusiones similares llegaba también la embajada estadounidense en 1967⁵⁷. Los estudios de la época valoraban la contribución del capital foráneo al equilibrio de la balanza de pagos y la transferencia de nuevas técnicas de producción, organización y mercadotecnia⁵⁸. Entre ellas se encontraban los métodos ligados a la organización científica del trabajo, que, si bien no desconocidos en la España de los cincuenta [Vegara (1971); Castillo (1996)], no se aplicaron de forma generalizada en las grandes empresas españolas hasta el desarrollismo [Guillén (1994), pp. 156-160 y 172-174; Babiano (1995)]. Las sociedades conjuntas entre foráneos y españoles fueron uno de los cauces de entrada de estos y otros métodos, aun cuando el control nominal de la empresa recayera sobre los socios locales. El caso de John Deere Ibérica, líder junto con Motor Ibérica en la fabricación de tractores —sector, recordemos, donde la producción se concentraba en estas dos empresas, dependientes, de un modo u otro, de la tecnología estadounidense—, es un buen ejemplo. Gestionada por la familia Medem, que terminaría adquiriendo la totalidad de su capital social, la multinacional americana John Deere alentó, en estrecha colaboración con sus socios locales, la aplicación de nuevas técnicas en planta ligadas a la racionalización del trabajo, a la par que modernizaba el sistema de comercialización con un notable esfuerzo en la formación de vendedores, algo poco valorado en la España de principios de los sesenta [García Ruiz (2007)], con la pionera implantación de una red de concesionarios independientes, fórmula que terminaría convirtiéndose en norma en el sector [Álvaro (2011a), capítulo 6]. Las alianzas estratégicas —acuerdos de menor duración y compromiso que las sociedades conjuntas— también sirvieron a los empresarios españoles como fuente de conocimiento y modernización de sus empresas. La consultoría en

55 Melchor de las Heras fundó su despacho en 1927, constituyéndose en sociedad en 1958. En el año 2002 cambió su nombre a «Albiñana & Suárez de Lezo» y tres años más tarde se unió a la europea CMS (<http://www.cms-asl.com/aboutus>; fecha de consulta, 14.6.2010).

56 Así lo indicaba el 66 % de los encuestados por Data, mientras un 13 % defendía que se mantuviera el mismo nivel que en los años precedentes [Stanford Research Institute (1972)]. El estudio se basa en 300 cuestionarios enviados a elites políticas (129), económicas (51), profesionales y académicas (43), altos funcionarios (36), militares (34) y eclesiásticas (7), en su mayoría residentes en Madrid. A mediados de los años sesenta ya eran muchos los economistas y funcionarios de dicha opinión [Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 21-26].

57 «Foreign investment in Spain, 1967», NARA, RG59, SNF 1967-1969, Box 818.

58 Véanse las entrevistas incluidas en Bayo (1970) y la encuesta realizada por Data para el Stanford Research Institute [Stanford Research Institute (1972)].

ingeniería nos ofrece algunos ejemplos. Consultoras como Sener y Tecnatom —entre las principales del sector a principios de los setenta y en los primeros puestos aún hoy en día⁵⁹— pudieron a través de sus socios foráneos —Kellog y General Electric, entre otros— adaptar su estructura para ser más competitivas, familiarizarse con el moderno servicio de gestión integral de proyectos —la base del liderazgo estadounidense en esta actividad—, y adquirir conocimientos para operar en nuevos sectores diversificando así riesgos, en el caso de Sener, y especializarse en nichos de mercado no cubiertos, como la inspección de centrales nucleares y la formación de su personal, en el de Tecnatom⁶⁰. Todo ello favoreció la formación de ventajas competitivas propias que les han permitido estar presentes hoy en día en los mercados internacionales, objetivo conseguido también por empresas como Foster Wheeler Iberia y Técnicas Reunidas gracias a acuerdos más formales con multinacionales americanas en los sesenta —la primera, como subsidiaria de Foster Wheeler, y la segunda, a través de una sociedad conjunta con Lummus—. Recordemos que este sector, tal y como lo conocemos hoy en día, emergió al calor, según hemos visto, de la construcción de las bases americanas y la ayuda técnica, pero también de las multinacionales estadounidenses.

La impronta americana fue innegable, por otro lado, en el creciente recurso a la publicidad y los estudios de mercadotecnia, a la par que se desarrollaba la educación en dirección de empresas y emergían las escuelas de negocios, todo ello, como hemos visto, siguiendo muy de cerca el modelo estadounidense. No obstante, el número de empresas burocratizadas y de directivos con educación formal en dirección empresarial era todavía muy pequeño a principios de los sesenta, si bien existían importantes diferencias regionales [Linz y Miguel (1963-1964); Miguel y Linz (1964)]. Zonas como Madrid y Vizcaya, con empresas públicas y privadas más grandes y menor porcentaje de herederos entre los directivos en contraposición a Barcelona y Guipúzcoa, eran más receptivas a nuevas técnicas y a la contratación de directivos y mandos intermedios con formación. En cualquier caso, y a tenor del contenido de las obras publicadas por los gurús españoles en dirección de empresas, los directivos españoles apostaron, como en otros países europeos, por una gestión donde se conjugara el modelo americano con la cultura nacional, todo ello sazonado por una temprana admiración hacia Alemania y Japón y el denominado «paternalismo industrial»⁶¹. En definitiva, los propósitos de las agencias americanas involucradas en los programas de asistencia de los Pactos de Madrid, retratados en las palabras de Shearer incluidas al inicio del capítulo, parecían haberse cumplido: los capitales privados foráneos habían sustituido a las ayudas y préstamos oficiales como fuente de financiación exterior, a la par que se extendían nuevos métodos y técnicas. Más estudios de caso permitirán en el futuro una valoración más exacta del impacto del conocimiento americano en la empresa española.

59 Sener ocupaba en 2010 la cuarta posición por volumen de ventas. Tecnatom se encontraba entre las 25 primeras [*Actualidad Económica* (2011)].

60 La formación de este sector en España y, en particular, el papel desempeñado por Estados Unidos han sido examinados detalladamente por Álvaro (2011a), capítulo 6.

61 García Ruiz (2003a). Sobre el paternalismo industrial, véanse Babiano (1998) y, muy crítico al respecto, Soto (2003).

4 Conclusiones

«Es un hecho: los americanos del Norte se preparan a invadirnos con sus inventos, con sus normas mercantiles, con sus máquinas, con sus trusts, con sus manufacturas, que es donde han puesto el sello de su genio. La inmensa mayoría de los españoles observan [...] esa penetración pacífica casi con entusiasmo. Convencidos de que España no saldrá jamás de su mediocridad y decadencia si no es recibiendo un poderoso impulso del exterior, que sacuda nuestras energías aletargadas, esperan que el ejemplo de los yanquis, intensificando el trabajo en nuestra patria, sea como un aglutinante merced al cual adquiera España apariencias de nación activa y moderna.»

José Escofet, *La Vanguardia*, 25 de enero de 1919.

El progreso de España ha respondido a múltiples factores. Uno de ellos es el apoyo financiero y tecnológico de otras economías. En esta investigación hemos tratado de conocer el papel de la empresa en ese proceso de transferencia internacional de capitales y conocimientos, de ahí la atención prestada a la inversión extranjera directa y a la empresa multinacional. Se ha pretendido, en particular, responder a dos preguntas concretas a las que la literatura ha prestado una menor atención y para cuyo análisis las herramientas de la historia económica son de gran utilidad: cómo entra la empresa multinacional en el país receptor de su inversión y cómo se relaciona con los empresarios locales. Como escenario de nuestro estudio hemos escogido Estados Unidos, la economía más influyente del siglo XX, y España, un país cuya definitiva modernización ha tenido lugar en el marco cronológico abordado en esta investigación. Que la inversión extranjera directa en general —y la estadounidense en particular— fue un pilar esencial del milagro económico español de los sesenta no es algo nuevo, como tampoco lo es su conexión con los grandes grupos financieros del país. Menos conocidos son, en cambio, la trayectoria histórica de tal inversión, las raíces de dichas conexiones, el *modus operandi* de los inversores foráneos y el impacto conjunto de la inversión extranjera y de la ayuda internacional en la modernización de España.

La llegada a España de capitales y mercancías estadounidenses se hizo visible tras la Primera Guerra Mundial, algo más tarde, por tanto, que en los países europeos más avanzados. Las empresas americanas con operaciones en el país se concentraron, como en el resto del continente, en la industria. Ahora bien, por volumen de inversión acumulada, servicios públicos y, en menor medida, petróleo fueron los destinos preferentes hasta mediados de siglo, al igual que en otras naciones del sur de Europa. En realidad, hasta 1945 una sola empresa aglutinó la mayoría del capital estadounidense en el país, la International Telephone and Telegraph, cuyo principal negocio era el monopolio telefónico concedido en 1924 a la Compañía Telefónica Nacional de España.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, el modo de entrada escogido por la mayoría de las multinacionales estadounidenses fue crear nuevas empresas íntegramente de su propiedad, seguido de sociedades conjuntas con una participación minoritaria del capital nacional. Tal decisión no parece corroborar lo apuntado desde la teoría de la empresa multinacional. Dado que, entre otras razones, se trataba de un mercado desconocido para las compañías americanas, alejado de la cultura anglosajona y caracterizado por un persistente nacionalismo económico al que le acompañaba el azar político o riesgo país derivado de los cambios institucionales del período, se esperaba un modo de entrada que implicara mayor colaboración con los empresarios locales. Hemos de tener en cuenta, sin embargo, que gran parte de estas multinacionales ya contaban con experiencia internacional previa —hecho que les facilitaba su entrada en nuevos mercados— y que en muchos casos no existían empresas autóctonas dedicadas al mismo objeto social que pudieran ser adquiridas, como por otro lado le ocurrió

a las primeras multinacionales en otros países [Jones (2005), pp. 148 y 149]. En el caso de las industrias extractivas (y, en particular, de la industria corchera) sí se optó por la adquisición de una sociedad española allí donde ya existía cierto tejido empresarial. No obstante, en los sectores relacionados con la fabricación o ensamblaje fue habitual la asociación con españoles. Nuestra investigación muestra que este tipo de filiales, que implica un mayor compromiso con el mercado local que las filiales comerciales y, según los enfoques graduales, una profundización en el proceso de internacionalización, fue frecuente en distintas ramas industriales. Y a partir de los años cincuenta, el número de multinacionales con solo filiales comerciales fue quedándose muy por detrás de las que también fabricaban en el país. Simultáneamente, la asociación con empresarios locales fue cada vez más frecuente, a través tanto de sociedades conjuntas con capital mayoritariamente americano como de entidades donde eran los españoles quienes poseían el control accionario. Lo primero predominó entre las principales multinacionales de los sesenta, pero lo segundo fue preponderante cuando las filiales españolas formaban parte de las grandes empresas industriales de la época. Como el análisis de la actividad multinacional en países en desarrollo durante este período ha puesto de relieve, a mayor regulación, mayor importancia de los contactos establecidos entre el entramado empresarial local [Jones (2010)].

Es necesario, empero, hacer algunas precisiones a este respecto. En primer lugar, parece que fue una estrategia habitual en la industria entrar de la mano de socios locales para ir adquiriendo posteriormente la totalidad del capital de la filial en España o, al menos, un porcentaje superior al inicial. En este sentido, la corta duración de dicha alianza no reflejaría su fracaso, como suele interpretarse en la literatura sobre la empresa multinacional [Caves (2007 [1982]), p. 93], sino, simplemente, que ya se han alcanzado los objetivos para los que se había formado (facilitar la entrada en un nuevo mercado o el acceso a algún tipo de ayuda pública). Segundo, en las inversiones más longevas que contaban desde sus inicios con filiales íntegramente de su propiedad, o casi, no hubo grandes cambios. Y, por último, el examen a largo plazo de los consejos de administración, alta dirección y representantes de las mayores empresas americanas en España nos ha permitido observar que, en ocasiones, los socios españoles no llegaron a participar en el capital social de las filiales estadounidenses. Ello no les impidió necesariamente tener una participación activa en la gestión de la empresa, como muestran algunos estudios de caso disponibles. Por ejemplo, en el caso de John Deere Ibérica fueron incluso sus aliados locales —la familia Medem— quienes respaldaron las iniciativas de la multinacional americana, al tiempo que perdían progresivamente su participación accionarial en la empresa [Álvaro (2011a), pp. 284-297]. Y en Telefónica el protagonismo de los españoles fue mucho mayor que el que se desprende de su participación minoritaria en el capital social [Álvaro (2007)]. Junto con ITT, fueron tejiendo una amplia red de contactos que alcanzó a las administraciones española y estadounidense. A diferencia de los lazos de unión que la literatura ha señalado en los grupos empresariales (capítulo 1), aquí las redes formalizadas fueron más flexibles, informales y autónomas que las que unen a las empresas del grupo, y no están guiadas por una misma dirección, sino por un interés estratégico común a medio y largo plazo. Nuestra investigación, por tanto, corrobora la importancia de tener acceso a las redes locales para operar con éxito en el exterior y sortear la *liability of outsidership*, como recientemente se insiste desde la literatura sobre la empresa multinacional [Johanson y Vahlne (2009)]. Ofrece, asimismo, evidencia empírica sobre su creación y de cómo fueron más allá de las relaciones entre proveedor-cliente en las que se basa la mayoría de dicha literatura [Johanson y Vahlne (2009), p. 1413]. Amplía, por tanto, las aportaciones que se han ido haciendo desde la historia económica y empresarial en este sentido (epígrafe 1.2).

La información disponible, en cualquier caso, matiza el efecto en la práctica del nacionalismo económico de la época. Durante los años más duros de la autarquía, el principal problema para las empresas foráneas fue la escasez de divisas. Por ello, ni se podían importar las materias primas necesarias para fabricar ni los bienes que se habían de comercializar, ni

podían repatriarse beneficios. Pero las restricciones impuestas a la participación de extranjeros en el capital social de las firmas españolas no afectaron —salvo casos muy concretos, normalmente relacionados con sectores considerados estratégicos— a las filiales de las multinacionales americanas que ya estaban operando en el país. Incluso para algunas —las compañías petrolíferas, en particular (pero no solo)— fue una época de nuevas oportunidades de negocio. Como han mostrado otros autores, la dependencia tecnológica del extranjero hacía difícil aplicar de forma rígida el nacionalismo económico [Gálvez y Comín (2003), Puig (2003b), Tascón (2003), Puig y Álvaro (2007), Álvaro (2007), Calvo (2009), Castro (2011)]. Ello no fue óbice para que, con el fin de evitar indeseadas injerencias, se situara a españoles como directores generales y se ampliara su número en los consejos de administración, una estrategia para ganar legitimidad social [Hillman, Keim y Schuler (2004)] común a otros inversores foráneos en el país [Puig, Álvaro y Castro (2008)]. De hecho, tras la Guerra Civil aparecen nuevas personalidades ligadas a la inversión americana en España, que se unen a los principales bancos industriales que habían abanderado la inversión extranjera en el país a principios de siglo.

Los socios locales parecen haber ocupado, por tanto, un papel central y muy activo en la entrada y continuidad de las empresas foráneas, bien como accionistas, bien como consejeros o directores generales que dieran un cariz nacional a la empresa. ¿De quiénes se trataba? Sin ánimo de ser exhaustivos, pues iniciativas individuales no faltaron, podemos definir cuatro grandes grupos. En primer lugar, la banca industrial española y sus grupos empresariales. Entre los más longevos, y más apegados a la inversión extranjera en general, nos encontramos al grupo Urquijo, presente asimismo en distintas iniciativas gestadas al calor de la ayuda económica y técnica americana. A ellos se añaden aquellos abogados y particulares que, en los momentos en los que el ambiente fue más adverso a la inversión extranjera, ayudaron a las multinacionales a mantener el control de sus activos en España. Por ejemplo, Luis Riera Soler, asesor en los años veinte de la Cámara de Comercio Americana. En tercer lugar, se encuentran los *investment advisors* señalados por la embajada estadounidense en 1961, abogados especializados en el marco legal de la inversión extranjera directa. Sin duda, el caso más conocido es el del despacho Garrigues, muy popular entre los inversores americanos durante los años sesenta y promotor de muchas de las iniciativas que surgieron al calor del programa de asistencia técnica. La notoriedad de Garrigues entre los inversores foráneos no es ninguna novedad; sí, en cambio, el que parece que fue el principal *modus operandi* de este y de otros despachos de abogados: adquirir una participación minoritaria en el capital de la nueva empresa extranjera para, poco más tarde, vendérsela al accionista principal. Finalmente, hay que considerar diferentes empresarios de la época, que buscaron en los extranjeros el apoyo financiero y tecnológico preciso para impulsar nuevos proyectos. Así se observa para diferentes sectores entre las grandes empresas industriales españolas de inicios de los setenta. Tanto la fabricación de maquinaria agrícola como las empresas de ingeniería ofrecen numerosos ejemplos de ello. La política de sustitución de importaciones, combinada con cierta permisividad hacia la inversión extranjera que caracterizó el desarrollismo, facilitó, por tanto, la conexión entre empresarios locales y multinacionales extranjeras, como parte de la teoría sobre grupos afirma [Guillén (2001), capítulo 3] y diferentes autores señalaban en los setenta (epígrafe 1.3). No obstante, este trabajo muestra que tal conexión fue anterior a dicha época, se configuró bajo contextos político-económicos diversos y los socios locales fueron de una muy variada procedencia, no solo los grupos empresariales recogidos por la literatura (epígrafe 1.2).

Los socios españoles permitieron a las empresas foráneas conocer mejor el mercado local, pero no fue la única vía de obtener dicha información. Contaron, asimismo, con la labor de abogados ligados a la Cámara de Comercio Americana (Luis Riera y Soler) y a los bancos americanos con operaciones en España, como mostraban los casos de ITT y de International Harvester —si bien este es un punto que precisa de una mayor investigación—. En cambio, la labor de la diplomacia americana no parece haber sido significativa, y ello a pesar

del empuje de las oficinas de comercio en los años veinte y de los informes elaborados desde la embajada a lo largo del período aquí analizado sobre oportunidades de negocio en España.

Las conexiones entre multinacionales y empresarios locales se extendieron y fortalecieron a través de diferentes iniciativas relacionadas con los pactos de 1953. Puig y Álvaro ya analizaron dichas iniciativas, que van desde la creación de asociaciones empresariales y escuelas de negocios hasta las actividades de la Fundación Ford, así como los «círculos pro-americanos» que de ellas se derivaron [Puig y Álvaro (2004)]. En esta investigación, una mirada más atenta a la gestión de la ayuda americana —en sus dimensiones militar, económica y técnica— nos ha permitido identificar las oportunidades de negocio que tal ayuda proporcionó y cómo creó nuevas conexiones, o reforzó las existentes, entre diversas multinacionales y sus socios locales. En definitiva, la iniciativa privada parece haber influido más en cómo se arbitraron los negocios entre locales y foráneos que los esfuerzos y condicionamientos públicos del período. Y ello también puede aplicarse a la receptividad y los efectos del programa de asistencia técnica. Como han apuntado diferentes autores para otros países [Djelic (1998)], el grado de atraso percibido por los españoles les habría hecho muy receptivos a los conocimientos adquiridos a través del programa americano. Así lo han demostrado otros autores para sectores como la formación empresarial [Puig (2003a), Virós (2007)] o el calzado, donde, si bien se optó finalmente por introducir técnicas distintas a las observadas en Estados Unidos, sí se impuso la idea de que era urgente incrementar la productividad de las empresas españolas [Miranda (2004)]. Algo similar ocurrió en los casos de la ingeniería y de la construcción [Álvaro (2011a), capítulo 6]. Las misiones de productividad permitieron que los empresarios españoles fueran conscientes de su atraso, e incluso algunos de ellos introdujeron cambios a su regreso. Pero el motor del cambio fue, de nuevo, la colaboración, a través de diferentes vías, entre las empresas foráneas y sus socios locales. Aun así, lo cierto es que todavía sabemos poco sobre la transferencia de conocimientos alentada por el programa de asistencia técnica. Más estudios de caso permitirán arrojar luz a este respecto.

Finalmente, el papel de los socios españoles en la entrada de las multinacionales estadounidenses, el hecho de que según avanzaba el siglo cada vez fueran menos las filiales comerciales establecidas —y más, en cambio, las ligadas a la fabricación— y nuestras indagaciones en relación con el impacto de los Pactos de Madrid sobre la empresa española nos hacen pensar que, sin obviar el efecto del marco institucional en todo ello, pudo haberse creado un marco proclive a la colaboración entre españoles y foráneos. Tal colaboración apuntaría a una americanización de la empresa española (y europea en general), a la que habrían contribuido otros mecanismos, como la adquisición de conocimiento a través de patentes, licencias y contratos de asistencia técnica, la importación de bienes de equipo y las iniciativas ligadas a la ayuda técnica americana. Esta investigación muestra que tal americanización se habría iniciado con anterioridad a la Edad de Oro del capitalismo occidental, período en el que se concentran los trabajos existentes, como vimos en el capítulo 2. Futuros estudios de caso podrán arrojar más luz al respecto. De momento, sí sabemos que, parafraseando las palabras de José Escofet de 1919 con las que se iniciaban estas conclusiones, los americanos del Norte estaban preparados para invadirnos con sus productos y conocimientos al iniciarse el siglo XX, y así lo hicieron en las décadas siguientes ante el entusiasmo de muchos españoles, que no dudaron en ser partícipes de dicho proceso.

APÉNDICES

APÉNDICES DEL CAPÍTULO 2

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA, 1929-1975

APÉNDICE 2.1

Millones de dólares

Año	Europa	Francia	Alemania	Grecia	Italia	Portugal	España	Turquía	Reino Unido	Todo el mundo
1929	1.344,25	145,00	230,89	5,14	113,22	11,55	72,23	8,50	485,23	7.477,74
1930	1.468,65	161,81	243,97	10,14	121,22	17,55	91,48	13,75	497,31	8.000,00
1936	1.259,00	145,68	227,19	8,51	70,18	5,72	80,53		474,13	6.691,00
1940	1.420,37	117,20	349,40	6,01	75,49	7,05	73,40	12,00	540,69	7.000,34
1943	2.051,00	167,00	513,00	10,00	85,00	14,00	124,00	26,00	519,00	7.862,00
1949	1.450,00	185,00	173,00	5,00	37,00	14,00	27,00	17,00	729,00	10.700,00
1950	1.720,20	217,10	204,30	5,90	62,60	16,00	30,70	15,80	847,00	11.788,00
1951	1.979,00	249,00	234,00	8,00	72,00	19,00	36,00	17,00	961,00	13.089,00
1952	2.145,00	276,00	251,00	9,00	80,00	21,00	40,00	18,00	1.038,00	14.819,00
1953	2.369,00	304,00	276,00	9,00	95,00	23,00	45,00	25,00	1.131,00	16.286,00
1954	2.639,00	334,00	293,00		126,00	23,00	50,00		1.257,00	17.626,00
1955	3.004,00	376,00	332,00		157,00	26,00	58,00		1.426,00	19.313,00
1956	3.520,00	427,00	429,00		207,00		62,00		1.612,00	22.177,00
1957	4.151,00	464,00	581,00	11,00	252,00	25,00	44,00	63,00	1.974,00	25.262,00
1958	4.573,00	546,00	666,00		280,00		48,00		2.147,00	27.255,00
1959	5.300,00	632,00	795,00	17,00	313,00	26,00	53,00	44,00	2.475,00	29.735,00
1960	6.681,00	741,00	1.006,00		384,00		59,00	65,00	3.231,00	32.778,00
1961	7.713,00	857,00	1.177,00		483,00	36,00	74,00	98,00	3.542,00	34.684,00
1962	10.351,00	1.030,00	1.476,00		554,00		90,00	108,00	3.824,00	37.225,00
1963	10.340,00	1.240,00	1.780,00		668,00		155,00		4.172,00	40.686,00
1964	12.109,00	1.446,00	2.082,00		850,00		196,00		4.547,00	44.386,00
1965	13.985,00	1.609,00	2.431,00		982,00		275,00		5.123,00	49.328,00
1966	16.390,00	1.790,00	2.808,00	127,00	988,00	57,00	373,00	158,00	5.421,00	51.792,00
1967	18.231,00	1.942,00	3.188,00	134,00	1.112,00	65,00	442,00	158,00	5.943,00	56.560,00
1968	19.851,00	1.965,00	3.456,00	142,00	1.152,00	72,00	544,00	162,00	6.639,00	61.907,00
1969	22.246,00	2.170,00	3.952,00	136,00	1.327,00	96,00	558,00	183,00	7.175,00	68.093,00
1970	25.255,00	2.643,00	4.313,00	154,00	1.464,00	110,00	969,00	178,00	8.016,00	75.480,00
1971	28.654,00	3.059,00	4.908,00	176,00	1.769,00	131,00	769,00	183,00	9.128,00	82.760,00
1972	31.696,00	3.492,00	5.941,00	195,00	1.894,00	145,00	901,00	131,00	9.638,00	89.878,00
1973	38.255,00	4.295,00	7.650,00	242,00	2.212,00	175,00	982,00	157,00	11.040,00	101.313,00
1974	44.652,00	4.902,00	7.971,00	364,00	2.680,00	218,00	1.395,00	174,00	12.537,00	110.078,00
1975	49.305,00	5.743,00	8.726,00	410,00	2.679,00	205,00	1.763,00	198,00	13.927,00	124.050,00

FUENTES: Dickens (1930), p. 10, para 1929; Dickens (1931), p. 10, e *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 870 y 871, para 1930; Dickens (1938), p. 9, e *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 870 y 871, para 1936; Zoller y Naumann (1943), p. 74, para 1940; Zettler y Cutler (1952), p. 8, para 1929, 1936 y 1943; Pizer y Cutler (1960), p. 89, para 1943; Pizer y Cutler (1954), p. 11, para 1949 y 1950-1952; Pizer y Cutler (1954), p. 11, y Pizer y Cutler (1956) para 1953; US Department of Commerce (1953), p. 44, e *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 870 y 871, para 1950; Pizer y Cutler (1956), p. 19, para 1954; Pizer y Cutler (1956), p. 19, y Pizer y Cutler (1958) para 1955; Pizer y Cutler (1958), p. 18, para 1956; Pizer y Cutler (1960), pp. 89-92, para 1957-1959; Pizer y Cutler (1962), p. 22, para 1960; Pizer y Cutler (1962), p. 22, y Pizer y Cutler (1963), p. 18, para 1961; Pizer y Cutler (1964), p. 10, para 1962; Pizer y Cutler (1965), p. 24, para 1963; Pizer y Cutler (1966), p. 34, para 1964; Lederer y Cutler (1967), p. 42, para 1965; y Bureau of Economic Analysis (BEA) website (<http://www.bea.gov/international/index.htm>); última consulta, 7.6.2012 para 1966-1975.

a Dato suprimido para evitar que sea identificada la/s empresa/s en cuestión; en blanco cuando no hay datos disponibles.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA. VARIACIÓN ANUAL, 1929-1975

APÉNDICE 2.2

Millones de dólares

Año	Europa	Francia	Alemania	Grecia	Italia	Portugal	España	Turquía	Reino Unido
1930	124,40	16,81	13,08	5,00	8,00	6,00	19,25	5,25	12,08
1936	-209,65	-16,13	-16,78	-1,63	-51,04	-11,83	-10,95		-23,18
1940	161,37	-28,48	122,21	-2,50	5,31	1,33	-7,13	-1,75	66,56
1943	630,64	49,80	163,60	3,99	9,51	6,95	50,60	14,00	-21,69
1949	-601,00	18,00	-340,00	-5,00	-48,00	0,00	-97,00	-9,00	210,00
1950	270,20	32,10	31,30	0,90	25,60	2,00	3,70	-1,20	118,00
1951	258,80	31,90	29,70	2,10	9,40	3,00	5,30	1,20	114,00
1952	166,00	27,00	17,00	1,00	8,00	2,00	4,00	1,00	77,00
1953	224,00	28,00	25,00	0,00	15,00	2,00	5,00	7,00	93,00
1954	270,00	30,00	17,00		31,00	0,00	5,00		126,00
1955	365,00	42,00	39,00		31,00	3,00	8,00		169,00
1956	516,00	51,00	97,00		50,00		4,00		186,00
1957	631,00	37,00	152,00	2,00	45,00	-1,00	-18,00	38,00	362,00
1958	422,00	82,00	85,00		28,00		4,00		173,00
1959	727,00	86,00	129,00	6,00	33,00	1,00	5,00	-19,00	328,00
1960	1.381,00	109,00	211,00		71,00		6,00	21,00	756,00
1961	1.032,00	116,00	171,00		99,00	10,00	15,00	33,00	311,00
1962	2.638,00	173,00	299,00		71,00		16,00	10,00	282,00
1963	-11,00	210,00	304,00		114,00		65,00		348,00
1964	1.769,00	206,00	302,00		182,00		41,00		375,00
1965	1.876,00	163,00	349,00		132,00		79,00		576,00
1966	2.405,00	181,00	377,00	110,00	6,00	21,00	98,00	50,00	298,00
1967	1.841,00	152,00	380,00	7,00	124,00	8,00	69,00	0,00	522,00
1968	1.620,00	23,00	268,00	8,00	40,00	7,00	102,00	4,00	696,00
1969	2.395,00	205,00	496,00	-6,00	175,00	24,00	14,00	21,00	536,00
1970	3.009,00	473,00	361,00	18,00	137,00	14,00	411,00	-5,00	841,00
1971	3.399,00	416,00	595,00	22,00	305,00	21,00	-200,00	5,00	1.112,00
1972	3.042,00	433,00	1.033,00	19,00	125,00	14,00	132,00	-52,00	510,00
1973	6.559,00	803,00	1.709,00	47,00	318,00	30,00	81,00	26,00	1.402,00
1974	6.397,00	607,00	321,00	122,00	468,00	43,00	413,00	17,00	1.497,00
1975	4.653,00	841,00	755,00	46,00	-1,00	-13,00	368,00	24,00	1.390,00

FUENTE: Véase apéndice 2.1.

NOTA: Cuando falta el dato para algún año, la variación se ha calculado utilizando el último dato disponible, es decir, se ha supuesto que el valor de la inversión directa acumulada ha permanecido constante.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL EN VARIAS FECHAS
APÉNDICE 2.3.A

Millones de dólares y porcentaje respecto del total

Año 1929

País o área	Total	Fabricación	Comercio	Petróleo	Transporte y comunicaciones	Otros
Grecia	5,14	*	2,25	*	*	2,88
			43,85			56,15
Italia	113,22	13,21	2,48	25,90	66,53	5,09
		11,67	2,20	22,88	58,76	4,50
Portugal	11,55	*	*	7,91	*	3,64
				68,51		31,49
España	72,23	12,44	4,03	8,48	*	47,28
		17,22	5,58	11,74		65,46
Turquía	8,51		*	*		8,51
						100,00
Yugoslavia	6,93		1,41	*	*	5,53
		0,00	20,27			79,73
Francia	145,01	90,91	14,93	25,11	5,25	8,80
		62,69	10,30	17,31	3,62	6,07
Alemania	216,51	138,93	17,05	35,27	*	25,27
		64,17	7,87	16,29		11,67
Reino Unido	485,24	268,19	67,38	20,96	*	127,70
		55,27	14,10	4,32		26,32
Europa	1.352,75	628,90	138,80	230,97	145,39	208,70
		46,49	10,26	17,07	10,75	15,43
Todos los países	7.527,74	1.813,00	368,00	1.117,00	1.610,00	2.620,00
		24,08	4,89	14,84	21,39	34,80

 FUENTES: Dickens (1930) y, para las cifras totales, *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 470 y 471.

NOTAS: (*) Incluido en otros sectores para evitar la identificación de las empresas involucradas. Agricultura e industrias extractivas también están incluidas en otros sectores. En la fuente utilizada se recoge también la categoría «Buying», relacionada con la importación y exportación de mercancías y que aquí se ha añadido a comercio. Tanto aquí como en los datos de 1943 y 1975, la cifra total para Europa y para todos los países difiere mínimamente respecto a los datos del cuadro 2.4. Véase el apéndice 2.4 para entender el porqué de estas diferencias.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL
EN VARIAS FECHAS

APÉNDICE 2.3.B

Millones de dólares y porcentaje respecto del total

Año 1936

País o área	Total	Fabricación	Distribución	Petróleo	Otros
Grecia	8,51	0,00	5,96	*	2,55
Italia	70,18	20,44	3,97	*	45,78
Portugal	5,72	*	0,44	*	5,28
España	80,53	16,33	1,44	1,37	61,39
Yugoslavia	3,19	*	*	*	3,19
Francia	145,68	77,46	13,61	40,46	14,15
Alemania	227,19	151,48	20,39	49,99	5,95
Reino Unido	474,13	270,75	81,85	60,57	61,33
Europa	1.244,95	611,38	144,22	274,94	214,40
Todos los países	6.691,00	1.640,00	0,00	1.074,00	3.977,00

FUENTES: Dickens (1938) y, para las cifras totales, *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 470 y 471.

NOTAS: (*) Incluido en «otros». Bajo la categoría «otros» se incluyen agricultura, minería, transporte, servicios públicos y comercio. No contamos con información para Turquía.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL EN VARIAS FECHAS

APÉNDICE 2.3.C

Millones de dólares y porcentaje respecto del total

Año 1943

País o área	Total	Fabricación	Minería	Petróleo	Transporte y servicios públicos	Agricultura	Comercio	Finanzas	Otros	Organizaciones sin ánimo de lucro
Grecia	11,60	1,80	2,00	(a)	0,90	(a)	2,30	(a)	0,50	2,00
		15,52	17,24		7,76		19,83		4,31	17,24
Italia	90,00	20,40	(b)	35,40	0,30		12,80	8,00	8,10	5,00
		22,67		39,33	0,33	0,00	14,22	8,89	9,00	5,56
Portugal	14,10	2,60	0,70	(a)	4,80		2,00	(a)	(b)	(a)
		18,44	4,96		34,04	0,00	14,18			
España	124,30	17,50		1,70	89,70	0,40	5,80	1,00	8,00	0,20
		14,08	0,00	1,37	72,16	0,32	4,67	0,80	6,44	0,16
Turquía	29,40	1,40		(a)	3,20	(a)	15,50		(a)	3,90
		4,76	0,00		10,88		52,72	0,00		13,27
Yugoslavia	22,00	9,40	1,90	(a)	3,10	(a)	2,10	(a)	0,20	(a)
		42,73	8,64		14,09		9,55		0,91	
Francia	171,20	74,60	0,20	34,40	2,50	1,20	20,90	11,30	22,30	3,80
		43,57	0,12	20,09	1,46	0,70	12,21	6,60	13,03	2,22
Alemania	513,60	268,50	34,00	94,60	0,60	0,30	81,10	14,00	19,70	0,80
		52,28	6,62	18,42	0,12	0,06	15,79	2,73	3,84	0,16
Reino Unido	520,20	306,60	14,20	74,50	-13,20	0,40	84,90	-16,70	68,40	1,40
		58,94	2,73	14,32	-2,54	0,08	16,32	-3,21	13,15	0,27
Europa	2.047,00	878,40	148,70	369,90	110,80	5,10	290,00	67,70	154,40	22,00
		42,91	7,26	18,07	5,41	0,25	14,17	3,31	7,54	1,07
Todos los países	7.365,00	2.153,20	625,20	1.392,60	1.227,30	502,50	653,90	74,40	279,30	156,50
		29,24	8,49	18,91	16,70	6,90	8,90	1,01	3,80	2,13

FUENTE: Zetler y Cutler (1952), p. 8.

a Includido en el total.

b Menos de 50.000 dólares. Las cifras sobre organizaciones sin ánimo de lucro no se han tenido en cuenta en los comentarios del capítulo. Véanse asimismo las notas del apéndice 2.3.A.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL EN VARIAS FECHAS

APÉNDICE 2.3.D

Millones de dólares y porcentaje respecto del total

Año 1950

País o área	Total	Agricultura	Minería	Petróleo	Fabricación	Transporte y servicios públicos	Comercio	Finanzas y seguros	Otros
Francia	217,10		2,50	75,50	114,40	4,70	5,00	10,30	4,80
			1,15	34,78	52,69	2,16	2,30	4,74	2,21
Alemania	204,30	(a)	(a)	37,90	122,70	3,60	18,80	2,50	17,90
				18,55	60,06	1,76	9,20	1,22	8,76
Grecia	5,90		(a)	(a)		(a)	1,90	(a)	0,70
							32,20		11,86
Italia	62,60	(b)		36,60	18,90	0,60	1,40	3,50	1,60
				58,47	30,19	0,96	2,24	5,59	2,56
Portugal	16,00		0,60	5,60	2,20	1,80	5,40	(b)	0,30
			3,75	35,00	13,75	11,25	33,75		1,88
España	30,70	(a)	(a)	5,60	15,30	(a)	2,30	(a)	5,00
				18,24	49,84		7,49		16,29
Turquía	15,80			(a)	(a)	(a)	5,40	(a)	(a)
							34,18		
Reino Unido	847,00		3,20	123,00	541,80	10,60	102,20	16,00	50,20
			0,38	14,52	63,97	1,25	12,07	1,89	5,93
Europa occidental	1.720,20	0,80	20,90	424,10	932,50	27,30	185,50	37,30	92,00
		0,05	1,21	24,65	54,21	1,59	10,78	2,17	5,35
Todos los países	11.788,00	589,00	1.128,50	3.390,30	3.831,40	1.424,90	762,20	424,70	237,10
		5,00	9,57	28,76	32,50	12,09	6,47	3,60	2,01

FUENTE: US Department of Commerce (1953).

a Incluido en el total.

b Menos de 50.000 dólares.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL EN VARIAS FECHAS

APÉNDICE 2.3.E

Millones de dólares y porcentaje respecto del total

Año 1966

País o área	Total	Minería	Petróleo	Fabricación							Transporte y servicios públicos	Comercio	Finanzas y seguros	Otros
				Total	Alimentación	Química	Metales	Maquinaria	Material de transporte	Otros				
Francia	1.790,00	(a)	346,00	1.162,00	55,00	164,00	59,00	443,00	197,00	243,00	(b)	156,00	56,00	(a)
			19,33	64,92	3,07	9,16	3,30	24,75	11,01	13,58		8,72	3,13	
Alemania	2.808,00	0,00	798,00	1.748,00	101,00	179,00	100,00	526,00	(b)	(b)	8,00	178,00	40,00	37,00
		0,00	28,42	62,25	3,60	6,37	3,56	18,73			0,28	6,34	1,42	1,32
Grecia	127,00	(a)	41,00	53,00	0,00	36,00	(b)	1,00	0,00	(b)	(b)	6,00	1,00	5,00
			32,28	41,73	0,00	28,35		0,79	0,00			4,72	0,79	3,94
Italia	988,00	1,00	374,00	511,00	23,00	106,00	54,00	215,00	7,00	105,00	(a)	64,00	15,00	24,00
		0,10	37,85	51,72	2,33	10,73	5,47	21,76	0,71	10,63		6,48	1,52	2,43
Portugal	57,00	(a)	(b)	22,00	0,00	1,00	(a)	2,00	(b)	(b)	1,00	(b)	(a)	3,00
				38,60	0,00	1,75		3,51			1,75			5,26
España	373,00	(a)	91,00	199,00	30,00	53,00	7,00	54,00	5,00	48,00	(b)	(b)	10,00	26,00
			24,40	53,35	8,04	14,21	1,88	14,48	1,34	12,87			2,68	6,97
Turquía	158,00	3,00	(b)	34,00	(a)	4,00	3,00	(b)	1,00	(b)	(b)	(b)	(a)	2,00
		1,90		21,52		2,53	1,90		0,63					1,27
Reino Unido	5.421,00	2,00	961,00	3.568,00	288,00	591,00	249,00	1.049,00	(b)	(b)	9,00	448,00	282,00	150,00
		0,04	17,73	65,82	5,31	10,90	4,59	19,35			0,17	8,26	5,20	2,77
Europa occidental	16.390,00	19,00	3.627,00	8.906,00	597,00	1.523,00	653,00	2.681,00	1.905,00	1.546,00	76,00	1.932,00	1.237,00	595,00
		0,12	22,13	54,34	3,64	9,29	3,98	16,36	11,62	9,43	0,46	11,79	7,55	3,63
Todos los países	51.792,00	3.983,00	13.893,00	20.740,00	1.771,00	3.840,00	1.448,00	5.033,00	3.919,00	4.728,00	2.260,00	4.331,00	4.540,00	2.046,00
		7,69	348,81	149,28	8,54	216,83	37,71	347,58	77,87	120,64	47,80	191,64	104,83	45,07

FUENTE: US Department of Commerce (1966).

a Menos de 500 dólares.

b Información suprimida para evitar que se identifique su procedencia.

INVERSIÓN DIRECTA ESTADOUNIDENSE ACUMULADA EN EUROPA. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL EN VARIAS FECHAS

APÉNDICE 2.3.F

Millones de dólares y porcentaje respecto del total

Año 1975

País o área	Total	Minería	Petróleo	Fabricación							Transporte y servicios públicos	Comercio	Finanzas y seguros	Otros
				Total	Alimentación	Química	Metales	Maquinaria	Material de transporte	Otros				
Francia	5.792,00	-6,00	971,00	3.859,00	261,00	592,00	129,00	1.421,00	561,00	895,00	5,00	707,00	175,00	81,00
			16,76	66,63	4,51	10,22	2,23	24,53	9,69	15,45	0,09	12,21	3,02	1,40
Alemania	8.756,00	-1,00	2.167,00	5.353,00	298,00	780,00	350,00	2.116,00	1.319,00	490,00	18,00	479,00	648,00	91,00
			24,75	61,14	3,40	8,91	4,00	24,17	15,06	5,60	0,21	5,47	7,40	1,04
Grecia	308,00	1,00	92,00	140,00	1,00	72,00	(d)	0,00		50,00		38,00	8,00	29,00
		0,32	29,87	45,45	0,32	23,38		0,00	0,00	16,23	0,00	12,34	2,60	9,42
Italia	2.622,00	8,00	594,00	1.719,00	164,00	420,00	59,00	784,00	113,00	180,00	10,00	154,00	68,00	68,00
		0,31	22,65	65,56	6,25	16,02	2,25	29,90	4,31	6,86	0,38	5,87	2,59	2,59
Portugal	163,00	0,00	53,00	62,00	(b)	19,00	(b)	0,00		18,00		(b)	(a)	(b)
		0,00	32,52	38,04		11,66		0,00	0,00	11,04	0,00			
España	1.748,00	(b)	253,00	981,00	161,00	189,00	80,00	265,00	161,00	125,00	11,00	210,00	75,00	(b)
			14,47	56,12	9,21	10,81	4,58	15,16	9,21	7,15	0,63	12,01	4,29	
Turquía	221,00	(b)	(b)	44,00	(b)	2,00	0,00	2,00		24,00		(b)		11,00
Reino Unido	13.932,00	11,00	3.840,00	7.601,00	721,00	1.268,00	396,00	2.437,00	1.070,00	1.710,00	46,00	811,00	1.134,00	490,00
		0,08	27,56	54,56	5,18	9,10	2,84	17,49	7,68	12,27	0,33	5,82	8,14	3,52
Sur de Europa	5.062,00	9,00	992,00	2.946,00	326,00	702,00	139,00	1.051,00	274,00	397,00	21,00	402,00	151,00	97,00
		0,18	19,60	58,20	6,44	13,87	2,75	20,76	5,41	7,84	0,41	7,94	2,98	1,92
Europa occidental	49.621,00	41,00	11.381,00	26.136,00	2.023,00	5.170,00	1.586,00	8.863,00	3.730,00	4.764,00	156,00	5.999,00	4.244,00	1.666,00
		0,08	22,94	52,67	4,08	10,42	3,20	17,86	7,52	9,60	0,31	12,09	8,55	3,36
Todos los países	133.168,00	6.551,00	34.806,00	56.039,00	4.716,00	11.172,00	3.649,00	15.664,00	8.418,00	12.420,00	3.333,00	12.422,00	14.731,00	5.286,00
		4,92	26,14	42,08	3,54	8,39	2,74	11,76	6,32	9,33	2,50	9,33	11,06	3,97

FUENTE: US Department of Commerce (1982).

NOTA: Los datos para Grecia, Portugal y Turquía corresponden a 1977.

a Menos de 500 dólares.

b Información suprimida para evitar que se identifique su procedencia. Véanse asimismo las notas del apéndice 2.3.A.

Apéndice 2.4 Apuntes metodológicos sobre los datos de inversión directa estadounidense en el extranjero

Los datos sobre inversión directa estadounidense se han reconstruido a partir de la información recopilada por el *US Department of Commerce* para varias fechas desde 1929 y anualmente desde 1952 —por el *Bureau of Economic Analysis* (BEA) y sus predecesores (*Bureau of Foreign and Domestic Commerce* y *Office of Business Economics*)—, así como por el *Treasury Department* en 1943¹. La información concerniente a las actividades en el extranjero de las multinacionales estadounidenses se obtiene, salvo el censo de 1943 mencionado e informes específicos anteriores, a partir de censos elaborados periódicamente desde del Departamento de Comercio (1950, 1957, 1966, 1977, 1982, 1989, 1994, 1999 y 2004²). Desde 1977, este censo se elabora bajo la autoridad de la *International Investment Act* de 1976 —antes en virtud de la *Bretton Woods Agreement Act* de 1945—, con una periodicidad de, al menos, cinco años (anteriormente no se estipulaba nada al respecto)³. Son de obligado cumplimiento a partir de cierto volumen de inversión y los datos se cotejan con fuentes fiscales⁴. Con ello se obtiene, entre otros datos, el valor de la inversión directa en el extranjero al final del año correspondiente (año fiscal desde 1982), valoración que incluye tanto la participación en el capital como los préstamos pendientes entre matriz y filiales (*US Direct Investment Position Abroad* o, hasta 1972, *Value of US Direct Investment Abroad*)⁵. Entre censo y censo, desde 1952 se elaboran series anuales, que retroceden hasta 1946, a partir de la información trimestral sobre movimientos de capital enviada por las compañías de la muestra y otras que se van incorporando a las muestras trimestrales al cumplir los criterios del censo. En concreto, cada trimestre la información es enviada por una muestra de ellas y para el resto se realiza una estimación extrapolando los últimos datos enviados⁶. Los datos anuales publicados se revisan cada vez que se realiza un nuevo censo. Por ejemplo, los datos publicados entre 1966 y 1973 fueron revisados cuando se conocieron los resultados del censo de 1966 [Lupo y Freidlin (1975), p. 1], y desde 1983 también son revisados los datos correspondientes a los años precedentes a la elaboración del censo [Bureau of Economic Analysis (1982)].

Exactamente, ¿qué información se recoge? Dicho de otro modo, ¿qué se entiende por inversión directa en esta fuente y qué partidas se incluyen en los movimientos de capital? Empezando por la primera, hasta el censo de 1966 se consideraba inversión directa la posesión por parte de un individuo o de un grupo de personas de al menos el 25 % de las acciones con derecho a voto (o la parte proporcional en el capital de una empresa no incorporada), o participaciones menores si en total, para una misma filial, se poseía en conjunto al menos el

1 Tras el censo elaborado por el *Treasury Department* en 1943 [US Treasury Department (1947)], el artículo de Zettler y Cutler (1952) dio inicio a la publicación anual de estos datos, que retroceden hasta 1946.

2 US Treasury Department (1947), US Department of Commerce (1953), Pizer y Cutler (1960), US Department of Commerce (1966) y Bureau of Economic Analysis (1981, 1985, 1992, 1998, 2004 y 2006).

3 International Investment Division (1981), p. 29.

4 No se declaran los activos, ventas e ingresos netos menores de 10.000 dólares en 1943, 500.000 en 1977, 3 millones en 1982 y 1994, y 10 millones en 2004. En 1982, primer año en que se especifica este dato, las firmas exentas suponían el 46 % de las encuestadas, pero menos del 1 % de los activos [Whichard y Shea (1982), p. 38, nota 1]. Este porcentaje es aplicable a los censos posteriores.

5 Según Zettler y Cutler, la inversión directa incluye la participación en el capital de la empresa e *intercompany accounts* [Zettler y Cutler (1952), p. 19]. Esto último vendría a ser los *net outstanding loans* que recoge la definición posterior de *US Direct Investment Position Abroad*.

6 Además de los movimientos de capital, se incluyen unos ajustes (*valuation adjustments*) que recogen, entre otros, variaciones en los tipos de cambio (cuando las empresas mandan información en moneda extranjera), variaciones entre el valor contable y el valor de venta de una participación o cambios en las valoraciones de la inversión [Mataloni (1995), pp. 43 y 44; Borga y Mataloni (2001), p. 17]. Sobre definiciones y metodología, véanse Zettler y Cutler (1952), Lupo y Freidlin (1975), US Department of Commerce (1986), Mataloni (1995), Lowe (1995), Ibarra y Konc (2007), Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.gov/international>; última consulta, 7.6.2012) y las referencias incluidas en la nota 2 de este apéndice.

50 % —participaciones menores se incluyen en inversión en cartera—. A partir del censo de 1966, en cambio, se entiende por inversión directa estadounidense la posesión por parte de un residente estadounidense de al menos el 10 % de las acciones. No obstante, hasta 1977 también se incluían aquellos casos en que el porcentaje era menor si: 1) otra persona estadounidense poseía al menos el 10 % del capital de esa misma empresa, o 2) en conjunto varios individuos (con participaciones individuales menores del 10 %) sumaban al menos el 50 %. Estas limitaciones se establecen, aparte de por criterios prácticos, para garantizar la identificación de participación con control⁷. Las series anuales siguen los mismos criterios que los del último censo realizado. En cuanto a los flujos de capital (*direct investment capital flows*), incluyen las variaciones en la participación en el capital (*equity capital flows*) y en los préstamos realizados a la filial (*intercompany debt flows*), así como los beneficios reinvertidos (beneficios no distribuidos una vez descontados los impuestos que se han de pagar en el país receptor). La inversión realizada a través de empresas *holding* no se incluye, aunque actualmente se esté estudiando cómo hacerlo ante su creciente protagonismo en los últimos años —hasta los años noventa del siglo XX no superaban el 10 % de las transferencias anuales de capital [Ibarra y Koncz (2007), p. 25]—.

Los datos para 1943, no obstante, provienen de una fuente diferente. De hecho, estos datos, al igual que los de 1930 obtenidos en este trabajo a partir del cálculo de Dickens [Dickens (1931)], no se incluyen en las series históricas periódicas del BEA. Se trata de un censo especial realizado por el *Treasury Department* que aparentemente se ha construido igual que el resto. Para el caso de España (véanse comentarios en el capítulo 3), los datos se corresponden bastante con la información desglosada por empresas que, también proveniente de este departamento, se ha localizado en el archivo de la Administración estadounidense (*National Archives and Records Administration*, NARA). Esto nos ha llevado a incluir los datos de 1943 en los cuadros sobre la inversión directa estadounidense acumulada, aunque su origen sea distinto.

Por otro lado, el principal problema de este tipo de datos sobre la inversión directa estadounidense es que recogen el valor contable de dicha inversión *on a historical-cost basis* (el método habitual en la contabilidad americana y en las series elaboradas por otros países), que, frecuentemente, es el precio de adquisición⁸. Este precio no necesariamente coincide con el valor de mercado de dicha participación, y refleja distintos niveles de precios. De ahí que no pueda interpretarse ni a precios corrientes ni constantes. Sin embargo, es el único disponible para todos los años desglosado por países y por sectores⁹. En cualquier caso, nos permite establecer comparaciones internacionales y examinar la tendencia en el largo plazo.

7 Esto no está tan claro, sin embargo, para los datos existentes hasta 1940. Zoller y Naumann (1943) —que incluyen en su estudio los datos de 1929 elaborados por Dickens (1930) y una estimación para 1940 que ha sido la incluida en todos los estudios posteriores— indican que «the term [of direct investment] has been interpreted rather liberally to include corporations whose stock is widely held in the US even though not necessarily controlled by such stockholders», luego se hace referencia más a propiedad que a control realmente [Zoller y Naumann (1943), p. 7].

8 En general, las empresas envían la información expresada tanto en dólares como en la moneda extranjera, aplicando el tipo de cambio vigente en ese momento, y, en caso de que solo lo hicieran en moneda extranjera, se aplica el tipo de cambio medio de todos los utilizados. A partir de 1950, sin embargo, se empezó a utilizar para los activos fijos (*fixed assets*) el tipo de cambio vigente cuando fueron adquiridos [Zettler y Cutler (1952), p. 19]. En los censos elaborados después de esa fecha se ha utilizado el tipo de cambio del momento. El BEA, además, realiza ajustes en este sentido.

9 A mediados de los años ochenta, desde el BEA se empezó a insistir en los problemas que conllevaba que tanto la inversión directa estadounidense en el extranjero (USDIA) como las reservas de oro fueran medidas en función de su valor histórico, cuando otras variables (como inversión en cartera o la inversión extranjera en Estados Unidos) lo eran a precios corrientes. Ello infravaloraba las primeras series respecto a las segundas, sobreestimando el déficit observado en la balanza de pagos americana [Landefel y Lawson (1991)]. En 1990, el BEA suspendió la publicación de estos datos hasta su revisión y desarrolló dos nuevos métodos de estimación que solo se han aplicado a partir de los años ochenta para los totales anuales: 1) *Current-cost method*, que actualiza el valor de la inversión —aplicando un modelo de inventario estándar para planta y equipos, índice de precios actual para terrenos y reevaluando inventarios de acuerdo con su coste de reemplazo—, y 2) *Market-value*, reestimando el valor de la participación a partir de su cotización en el mercado.

En comparaciones interanuales nos interesa la variación, es decir, los flujos interanuales de capital, que están expresados de forma homogénea. Es el *stock* la información que tenemos que tratar con cuidado, porque el valor real difiere de ese dato al no estar actualizado según variación de precios o el precio de mercado, por ejemplo.

Las series anuales sobre inversión directa estadounidense en el extranjero aparecen publicadas en la *Survey of Current Business* (SCB), publicación del *US Department of Commerce*, disponible en <http://fraser.stlouisfed.org/publications/SCB/> hasta 1998 y en <http://www.bea.gov/scb/> a partir de entonces. Desde 1966 pueden consultarse, asimismo, en la página web del BEA (<http://www.bea.gov/international/index.htm>). Ahora bien, aun proviniedo del mismo organismo, las cifras publicadas en uno y otro lado no siempre coinciden. La razón se encuentra en que, además de las revisiones periódicas de las que estos datos son objeto —en función de cambios en metodología o ajustes en las valoraciones—, el BEA incluye en sus series las actualizaciones que se van realizando a partir de la información proporcionada por los nuevos censos. En este trabajo se utilizan las series publicadas por el BEA a partir de 1966 —salvo cuando se incluye distribución por sectores, solo disponible en SCB— y, para fechas anteriores, las cifras revisadas publicadas en la SCB.

APÉNDICES DEL CAPÍTULO 3

Principales importaciones de Estados Unidos como porcentaje de las importaciones del sector

Producto	1913	1929	1935	1950	1964	1975
Aceites	-	-	-	-	49,35	20,68
Algodón	61,00	24,00	58,81	52,34	-	19,03
Aparatos de ciencias y de artes	-	-	29,90	29,78	-	21,55
Automóviles y sus piezas	-	-	30,71	30,26	10,66	10,46
Caucho sin labrar	-	-	20,94	-	-	-
Cereales	-	-	-	10,53	48,1	68,19
Cobre y latón y sus manufacturas	11,00 (a)	-	13,50	-	-	-
Combustibles minerales	-	-	51,41	7,39	8,64	4,49
Grasas y otros productos animales	-	-	10,27	20,32	-	-
Hierro y acero y sus manufacturas	-	16,00	7,36	12,55	13,08	18,84
Maderas y sus manufacturas	8,00	-	21,18	-	-	7,93
Maquinaria	9,00	31,00	14,81	10,78	16,75	23,01
Material eléctrico	-	-	25,20	10,91	15,29	13,05
Materias para fabricación de papel	-	-	-	-	-	24,64
Minerales	-	-	18,09	-	-	-
Papel y cartón	-	-	-	-	-	19,49
Productos fotográficos y cinematográficos	-	-	-	-	-	32,53
Productos químicos	-	-	6,94	11,56	22,40	16,5
Residuos de industrias alimenticias, alimentos para animales	-	-	-	-	63,47	-
Semillas y plantas industriales	-	-	-	-	37,64	61,26
Tabaco	-	-	5,36	-	37,10	34,33
Transporte aéreo	-	-	-	58,42	-	82,09

FUENTE: *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, 1913, 1929, 1935, 1950, 1964 y 1975.

NOTAS: En blanco cuando la importancia del producto en el total es residual.

En 1975, la rúbrica «productos químicos» engloba química orgánica, productos diversos de las industrias químicas y plásticos, éteres y resinas artificiales. En 1964, química orgánica y plásticos, éteres y resinas artificiales. En 1950, «cereales» pasa a aglutinar granos, legumbres y harinas.

a Metales y sus manufacturas, según la clasificación seguida ese año.

Principales exportaciones a Estados Unidos como porcentaje de las exportaciones del sector

Producto	1935	1950	1964	1975
Aceite de oliva	24,81	-	-	-
Aceite, alcohol y bebidas alcohólicas	5,25	22,41	-	-
Algodón	-	-	10,64	-
Artículos de librería y artes gráficas	-	-	9,25	13,59
Calzado	-	-	47,11	53,42
Caucho y manufacturas	-	9,27	-	24,04
Coloniales y especias	30,95	20,36	-	-
Conservas	16,69	51,35	34,00	29,65
Corcho y sus manufacturas	13,76	-	-	-
Frutas secas	16,34	-	-	-
Grasas y aceites	-	-	13,38	-
Lana	-	92,05	-	-
Los demás metales y sus aleaciones	-	18,82	-	-
Manufacturas de cuero	8,75	-	14,63	29,56
Manufacturas diversas de metales comunes	-	-	52,95	-
Maquinaria	-	-	10,14	5,79
Materias para fabricar papel (excepto pasta de madera)	86,46	-	-	-
Minerales	11,11	12,04	-	-
Muebles	-	-	45,88	-
Oro, plata y platino	-	93,40	-	-
Prendas de vestir y accesorios	-	-	49,32	-
Productos químicos y farmacéuticos	15,33	10,42	25,82	-
Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos	-	-	13,38	10,91
Zinc	-	-	-	73,37

FUENTE: *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, 1913, 1929, 1935, 1950, 1964 y 1975.

NOTAS: En 1913 y 1929 la clasificación es muy distinta a la de los años posteriores, de ahí que estos años no estén incluidos en el cuadro. Los principales productos en 1913 eran alimentos (29 %), metales y sus manufacturas (54 %) y madera y sus manufacturas (13 %). En 1929, maderas y otras materias vegetales empleadas en la industria (35 %) y alimentos y bebidas (43 %).

«Productos químicos» en 1935 incluye abonos químicos, y en 1950, química inorgánica.

En 1935 vinos está dentro de «aceite, alcohol y bebidas alcohólicas».

El término «conservas» hace referencia en 1964 a preparados de carnes, preparados de legumbres y hortalizas; en 1975, preparados de legumbres y hortalizas; en 1975, preparados de legumbre y hortalizas; y en 1950, varios (conservas y dulces).

Año	Total BEA	Variación anual	Total SCB	Entrada de capital	Beneficios reinvertidos	Petróleo	Industria	Transporte, comunic. y servicios públicos	Comercio	Otros
1918	3,30	-	3,3	-	-	-	-	-	-	-
1929	72,23	68,93	72,23	-	-	11,74	17,22	0,00	5,58	65,46
1930	91,48	19,25	91,48	-	-	-	-	-	-	-
1933	67,00	-24,48	67,00	-	-	-	-	-	-	-
1936	80,53	13,53	80,53	-	-	1,70	20,28	0,00	1,79	76,23
1940	73,40	-7,13	73,40	-	-	-	-	-	-	-
1943	124,30	50,90	124,30	-	-	1,37	14,08	72,16	4,67	6,92
1946	-	-	-	1,00	-	-	-	-	-	-
1947	-	-	-	2,00	-	-	-	-	-	-
1948	-	-	-	2,00	-	-	-	-	-	-
1949	27,00	-97,30	27,00	14,00	-	-	-	-	-	-
1950	30,70	3,70	30,70	2,00	-	18,24	49,84	(a)	7,49	16,29
1951	36,00	5,30	32,00	2,00	-	-	-	-	-	-
1952	40,00	4,00	35,00	1,00	2,00	-	-	-	-	-
1953	45,00	5,00	40,00	3,00	2,00	-	-	-	-	-
1954	50,00	5,00	50,00	3,00	2,00	30,00	40,00	(a)	8,00	18,00
1955	58,00	8,00	58,00	4,00	4,00	31,03	36,21	(a)	6,90	18,97
1956	62,00	4,00	62,00	1,00	2,00	30,65	33,87	(a)	6,45	22,58
1957	44,00	-18,00	44,00	(b)	3,00	31,82	38,64	4,55	15,91	4,55
1958	48,00	4,00	48,00	(b)	3,00	27,08	43,75	6,25	14,58	(a)
1959	53,00	5,00	53,00	1,00	4,00	30,19	47,17	5,66	13,21	(a)
1960	59,00	6,00	59,00	2,00	4,00	28,81	45,76	5,08	13,56	6,78
1961	74,00	15,00	68,00	8,00	5,00	30,88	42,65	5,88	16,18	5,88
1962	90,00	16,00	85,00	9,00	4,00	31,76	42,35	4,71	16,47	4,71
1963	155,00	65,00	155,00	28,00	6,00	25,81	53,55	2,58	13,55	4,52
1964	196,00	41,00	193,00	35,00	4,00	26,94	50,26	2,07	16,58	5,18
1965	275,00	79,00	275,00	54,00	17,00	23,27	51,64	2,18	16,36	6,18
1966	373,00	98,00	373,00	114,00	16,00	24,40	53,35	(a)	(a)	6,97
1967	442,00	69,00	480,00	69,00	-2,00	19,38	53,54	2,08	19,58	5,63
1968	544,00	102,00	582,00	102,00	3,00	23,20	52,58	2,23	17,18	4,98
1969	558,00	14,00	577,00	9,00	20,00	20,10	51,13	1,39	20,80	6,59
1970	969,00	411,00	737,00	138,00	17,00	19,00	51,83	0,00	0,00	29,17
1971	769,00	-200,00	778,00	73,00	11,00	16,71	54,11	0,00	0,00	29,43
1972	901,00	132,00	910,00	141,00	68,00	16,48	53,19	0,00	0,00	30,33
1973	982,00	81,00	982,00	73,00	104,00	8,86	58,15	0,92	13,03	(a)
1974	1.395,00	413,00	1.354,00	417,00	150,00	15,51	54,28	0,74	12,41	(a)
1975	1.763,00	368,00	1.763,00	365,00	126,00	14,24	56,72	0,62	11,97	(a)

FUENTES: Dickens (1930), p. 10, para 1929; Dickens (1931), p. 10, e *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 870 y 871, para 1930; Dickens (1938), p. 9, e *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 870 y 871, para 1936; Zoller y Naumann (1943), p. 74, para 1940; Zettler y Cutler (1952), p. 8, para 1929, 1936 y 1943; Pizer y Cutler (1960), p. 89, para 1943; Pizer y Cutler (1954), p. 11, para 1949, 1951 y 1952; Pizer y Cutler (1954), p. 11, y Pizer y Cutler (1956) para 1953; US Department of Commerce (1953), p. 44, e *Historical Statistics of the US*, vol. 2, pp. 870 y 871, para 1950; Pizer y Cutler (1956), p. 19, para 1954; Pizer y Cutler (1956), p. 19, y Pizer y Cutler (1958) para 1955; Pizer y Cutler (1958), p. 18, para 1956; Pizer y Cutler (1960), pp. 89-92, para 1957-1959; Pizer y Cutler (1962), p. 22, para 1960; Pizer y Cutler (1962), p. 22, y Pizer y Cutler (1963), p. 18, para 1961; Pizer y Cutler (1964), p. 10, para 1962; Pizer y Cutler (1965), p. 24, para 1963; Pizer y Cutler (1966), p. 34, para 1964; Lederer y Cutler (1967), p. 42, para 1965; página web del Bureau of Economic Analysis (BEA) para 1966-1975 (<http://www.bea.gov/international/index.htm>; última consulta, 29.6.2012). Para 1943, véase asimismo «Preliminary Survey of the Financiancial Structure of Spain», abril-mayo de 1943, NARA, RG 56, Box 24.

NOTAS: Los datos sobre inversión directa acumulada corresponden a los revisados por el Bureau of Economic Analysis (BEA) a partir del censo de 1966. De forma desagregada por sectores solo están disponibles a partir de 1982, de ahí que los datos por sectores correspondan a los publicados anualmente por la *Survey of Current Business* (SCB, total en columna 3), sin actualizar en función de los datos obtenidos en nuevos censos (véase apéndice 2.4). Por cómo están contruidos estos datos, su variación anual incluye, además de las entradas de capital, ajustes sobre la valoración del *stock* existente (revalorización de activos, cambios en el tipo de cambio o la contabilidad, por ejemplo). Por esa razón se han añadido los datos sobre entradas de capital. Estas incluyen, a su vez, participaciones en el capital, deudas entre matriz y filial y beneficios reinvertidos. Estos últimos son beneficios no distribuidos una vez descontados los impuestos a pagar en el país receptor, luego pueden estar bloqueados y no haberse realmente reinvertido. Nótese que las fuentes españolas sobre entrada de capitales extranjeros no incluyen estas dos últimas rúbricas. Al igual que los datos sobre el valor de la inversión, las restantes series han sido revisadas por el BEA desde 1966, pero no a escala sectorial.

a Incluido en el total.

b Menos de 50.000 dólares.

Sector	Número de empresas de EEUU	Número de empresas españolas (b)	Empresa estadounidense (c)
Cine	6	6	Fox Brothers International, Fox Film Corp. of New York (1924), Universal Pictures (Hispano American Films, 1922), Metro-Goldwyn Meyer (1928), Paramount Films (1927) y The United Artists (1935)
Comercio	2	2	American Export Lines (1936) y <i>Esteve Commercial (Comercial Esteve, 1921)</i>
Industria	46	47	
Alimentación	4	4	Armour & Company (Productos de Carne, 1921), <i>Coca-Cola (Cía. Coca-Cola de España, 1930)</i> , H. J. Heinz of Pittsburgh (1904) y Orange Crush
Industria del motor	9	9	Chicago Pneumatic Tool, Compañía Española de Neumáticos Fisk, Firestone Tire & Rubber (Firestone Hispania, 1932), Ford Motor (Motor Ibérica, 1920), General Motors (General Motors Peninsular, 1925), Goodyear (Española de Neumáticos y Caucho Goodyear, 1916), Graham-Paige Motors, International Harvester (Compañía Internacional de Maquinaria Agrícola, 1926) y The United States Rubber
Maquinaria	19	20	American Radiator (<i>Compañía de Radiadores, 1920; Radiadores Roca, 1929</i>), Bourrough Adding Machine, <i>Felt & Tarrant (1920), General Railway Signal (1930)</i> , Hispano American Castonorge, The Koehring Machinery, Hobart Manufacturing, <i>The Hoffman Pressing Machine (1930)</i> , Ingersoll-Rand (1913), Mergenthaler Linotype, Munroe Calculating Machine, The National Cash Register (1936), Remington Typewriter, Royal Typewriter (<i>Royal Trust Mecanográfico, 1927</i>), Singer Sewing Machines (1873), Steel Equipment, Underwood Typewriter, United Shoe Machinery (Unión de Maquinaria para el Calzado, 1917) y Worthington Pump (d) (Bombas y Maquinaria Worthington, 1895)
Material eléctrico	4	4	<i>International General Electric (General Eléctrica Española, 1929)</i> , International Standard Electric (1925, grupo International Telephone and Telegraph), Western Electric (1929) y <i>Westinghouse (Constructora Nacional de Maquinaria Eléctrica, 1930)</i>
Química	10	10	American Cyanamid (Fumigadores Químicos, 1925; <i>Fumigaciones Sanitarias, 1930</i>), Boston Blacking (luego, Compañía de Tintas Boston), Dearborn Chemical, Denver Chemical Manufacturing, Eastman Kodak (1913), Gillette, <i>Stauffer Chemical (Cía. Azufrera del Noroeste de España, 1923)</i> , <i>Union Sulphur (Unión Azufrera, 1919)</i> , <i>United Shoe Machinery (Compañía de Tintas Boston, 1923)</i> y <i>Warner (Laboratorio y Comercio Substancia, 1929)</i>
Industrias extractivas	11	11	Armstrong Cork (1876-1916), Crown Cork (1912) (d), Robert F. Bevan and Edward J. Norton (Bevan, 1876-1923), Frank W. Cannaday, Habana Tobacco, MacAndrews and Forbes (1919), <i>Meyer (Yutera Española, 1926)</i> , <i>Nogués (Manufacturas Nogués, 1925)</i> , Orange Crush, Rey del Mundo Cigar, United Fruit (Fyffes) y C. K. Williams (Óxidos Rojos, 1921)
Petróleo	7	8	Atlantic Refining (1923), Bedford Petroleum, <i>Gulf Oil (SA de Lubricantes, 1903)</i> , <i>Shell (Sociedad Petrolífera Española, 1921)</i> , <i>Standard Oil (1920)</i> , The Texas Company (1935) y Vacuum Oil Company of New York (Vacuum Oil, SAE, 1913-1917; Vacuum Oil Co. of Canary Islands, 1916-1917)

Sector	Número de empresas de EEUU	Número de empresas españolas (b)	Empresa estadounidense (c)
Seguros y finanzas	8	8	The American and Overseas Investing Corp., Commercial Investment Trust Co. (antes, Motor Dealers Credit Corporation), <i>The Equitable Life</i> (1876-1882), <i>The Guardian Life</i> (1880-1908), Kemsley Millbourn Acceptance Corp., International Banking Corp., <i>International Telephone and Telegraph (ITT de España, 1924)</i> y Edward T. Robertson & Son
Servicios públicos	5	10	The Barrett Company (Compañía Vizcaína de Obras Públicas, SA), Central Public Service Corp. of Chicago (Compañía Eléctrica e Industrial de Tenerife, 1929; Gas Works, 1929; Compañía Insular Colonial de Electricidad y Riegos de Las Palmas, 1927; Sociéte d' Electricité de Las Palmas, 1929; Compañía de Tranvías de Las Palmas, 1929); <i>Consolidated Electric and Gas (Gas y Electricidad 1858-1927; Unión Eléctrica de Canarias, 1930)</i> , United Utilities and Service Corp. of Philadelphia y Warren Brothers Co. (Pavimentos Warranite Bitulithic, SA, 1927)
Trasporte y comunicaciones	2	3	International Telephone and Telegraph (Compañía Telefónica Nacional de España, 1924; <i>Cía. Intercontinental Radio Telegráfica Española, 1929</i>) y Tampa Interocean Steamship Co. (Agencia Marítima Norteamericana, 1922)
Otros (e)	9	9	<i>Dun & Bradstreet (1903)</i> , Conklin Pen Co., Baker Kellog & Co., Henry Clay & Bock, Mack Truck, Kalamazoo Loose Leaf Book, Delco Lights Products, White Truck y Gardner Denver Drill
Total empresas (f)	93	104	

FUENTES: Las empresas estadounidenses en informe de I. Laughlin al secretario de Estado de 29.6.1931, National Archives and Records Administration (NARA), Record Group (RG) 59, Decimal File (DF) 1930-1939, Box 5105, Report 811.503152/10; y Box 6474, Report 852.75/22. Las fechas de constitución de las españolas, en *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas* (1931, 1942 y 1943).

- a** Algunas empresas que figuran en esta relación, elaborada por la embajada estadounidense en España en junio de 1931, se constituyeron, según las fuentes españolas, posteriormente (véanse fuentes). Así sucede en los casos de American Export Lines, Firestone, National Cash Register, The Texas Company y United Artists. Suponemos que, aunque la sociedad anónima correspondiente se fundara en dicha fecha, contaban con operaciones en el país en el momento de realización del estudio por parte de la embajada. Aparecen en cursiva aquellas empresas que no figuraban en el informe de la embajada, pero que, de acuerdo con información posterior (véanse apéndices 3.4 y 3.5), ya estaba operando en España en esta fecha.
- b** Número de empresas españolas con alguna participación de las estadounidenses.
- c** Cuando el nombre de la empresa española en la que participa difiere del nombre de la compañía estadounidense, el primero se indica entre paréntesis, así como el año de fundación cuando ha sido posible. Véanse las notas del apéndice 3.4 para aquellos casos en los que aparecen dos fechas distintas.
- d** Véanse las notas del apéndice 3.5 en relación con estas empresas.
- e** Aquí se incluyen también aquellas empresas cuya actividad se desconoce.
- f** Nótese que dos empresas (International Telephone and Telegraph y United Shoe Corporation) operaban en tres y dos sectores distintos, respectivamente. Luego el total de empresas estadounidenses no coincide con la suma de empresas estadounidenses en cada sector.

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA (c. 1943) (cont.)

APÉNDICE 3.4

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución	Tipo de filial (a)	Capital de EEUU (%)	Otros accionistas relevantes	Valor inicial de la inversión estadounidense (pesetas) (b)	Valor actualizado de la inversión estadounidense (c) (pesetas)	Cambios entre 1930 y 1943	Cambios entre 1944 y 1951
Industria del motor (5/5)									
The Firestone Tire & Rubber Co.	Firestone Hispania, SA	1932 (1930)	F	25	Banco Urquijo	15.893.035,50	48.700.578,00	Sin cambios	Sin cambios
Ford Motor Company (e)	Ford Motor Ibérica	1920	C	60	Eusebio Güell (conde de Güell), José M.ª de Hoyos (marqués de Hoyos), Luis Riera y Soler, Antonio García Munté, Claudio López Bru, Arturo Mas Sardá y George Jenkins	25.196.290,20	8.152.509,00	Sin cambios	En 1950 vende su participación al INI
General Motors Corp.	General Motors Peninsular	1925	C	100	n.d.	3.406.000,00	5.951.000,00	En liquidación desde la Guerra Civil	
The Goodyear Tire & Rubber Co.	Cía. Española de Neumáticos y Caucho Goodyear	1916	C	100	n.d.	n.d.	1.480.911,00	Sin cambios	No aparece en 1951
International Harvester Co.	Cía. Internacional de Máquinas Agrícolas	1926	C	100	n.d.	1.474.725,00	797.156,00	Sin cambios	Sin cambios
Maquinaria (12/14)									
American Radiator	Cía. de Radiadores	1920	F	100	n.d.	437,00	341.262,00	Sin cambios	Adquirida en 1948 por la familia Roca-Soler
American Radiator & Standard Sanitary Corp.	Cía. Roca de Radiadores, SA	1929	F	51	Familia Roca-Soler (49 %)	5.508.000,00	7.758.967,11	Desde 1942 está intentando vender su participación, pero el Tesoro estadounidense no lo autoriza	Participación americana adquirida por socios españoles en 1944
Felt & Tarrant	Felt and Tarrant	1920	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	27.087,00	n.d.	No aparece en 1951
General Railway Signal Co.	General Railway Signal Ibérica, SAE	1930	F	100	n.d.	120.379,00	121.444,44	n.d.	No aparece en 1951

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA (c. 1943) (cont.)

APÉNDICE 3.4

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución	Tipo de filial (a)	Capital de EEUU (%)	Otros accionistas relevantes	Valor inicial de la inversión estadounidense (pesetas) (b)	Valor actualizado de la inversión estadounidense (c) (pesetas)	Cambios entre 1930 y 1943	Cambios entre 1944 y 1951
Maquinaria (cont.)									
The Hoffman Pressing Machine Corp.	The Hoffman Pressing Machine Corp.	1930	C	n.d.	n.d.	n.d.	321.417,00	n.d.	No aparece en 1951
Ingersoll-Rand	Cía. Ingersoll Rand, SA	1913	C	100	n.d.	2.759.571,00	641.412,00	n.d.	No aparece en 1951
<i>International Business Machines</i>	Máquinas Comerciales Watson	1941	C	80	n.d.	n.d.	n.d.	Sin cambios	Sin cambios
The National Cash Register	Cajas Registradoras National	1936 (1930)	C	100	n.d.	4.089,00	5.251.166,00	n.d.	Sin cambios
<i>Prest-O-Little Battery Co.</i>	Acumuladores Eléctricos, SA	1933	n.d.	(10)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Royal Typewriter</i>	Royal Trust Mecanográfico	1927	n.d.	(100)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Singer Sewing Machines</i>	Compañía Singer de Máquinas de Coser	1873	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>United Shoe Corp.</i>	Unión de Maquinaria para el Calzado	1917 (f)	C	95	José Aubert (5 %)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Worthington Pump and Machinery Corp.	Bombas y Construcciones Mecánicas	1933	C+F	75,5 (g)	Banco Central (24,5 %)	2.754.185,60	1.735.183,44	Sin cambios	El capital estadounidense se reduce al 35,4 %
<i>Worthington Pump and Machinery Corp.</i>	Bombas y Maquinaria Worthington (h)	1895	C+F	n.d.	Banco Urquijo	n.d.	n.d.	Sin cambios	Sin cambios
Material eléctrico (6/9)									
Esab Welding Corp	Esab Ibérica, SA	n.d.	F	97	n.d.	n.d.	679.000,00	n.d.	No aparece en 1951
Intercontinental Industries (a través de Philips Ibérica, SAE)	J. Solet y Cía.	n.d.	C	60	Alfredo Alonso (40 %)	105,00	1.166,67	n.d.	No aparece en 1951
	Alfredo Alonso y Cía., SL	1934	C	55	Alfredo Alonso (45 %)	99,55	1.111,11	n.d.	No aparece en 1951
	La Calle y Cía., SL	1934	C	50	Luis La Calle (50 %)	115.000,00	1.277.777,78	n.d.	No aparece en 1951
	Garin y Cía., SL	1936	C	50	Alfredo Alonso (50 %)	n.d.	50.000,00	n.d.	No aparece en 1951

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA (c. 1943) (cont.)

APÉNDICE 3.4

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución	Tipo de filial (a)	Capital de EEUU (%)	Otros accionistas relevantes	Valor inicial de la inversión estadounidense (pesetas) (b)	Valor actualizado de la inversión estadounidense (c) (pesetas)	Cambios entre 1930 y 1943	Cambios entre 1944 y 1951
Material eléctrico (cont.)									
International General Electric Co. (i)	General Eléctrica Española, SA	1929	F	49,99	Société Générale de Constructions Électriques et Mécaniques (Alsthom, 50,01 %) (j)	12.405.767,50	7.407.478,00	52,96 % de capital estadounidense hasta 1941	Sin cambios
International Standard Electric Corp. (grupo International Telephone and Telegraph)	Standard Eléctrica, SA	1926	F	82	Alberto Pirelli (10 %) y Banco Urquijo	21.398.038,58	32.260.670,00	Sin cambios	El capital estadounidense se reduce al 75,7 %
Western Electric Company	Western Electric Co. of Spain	1929	C	100	n.d.	n.d.	1.980.617,00	n.d.	n.d.
<i>Westinghouse Electric International</i>	Constructora Nacional de Maquinaria Eléctrica	1930	F	(40)	Julio Arceche y J. de Aymerich	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Metales (1/1)									
<i>Meyer</i>	El Corindón Español, SA	1940	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Química (8/10)									
American Cyanamid	Fumigaciones Sanitarias, SA	1930	F	15	n.d.	n.d.	263.282,00	n.d.	No aparece en 1951
	Fumigadores Químicos, SA (a través de Fumigaciones Sanitarias)	1925	F	100	n.d.	4.658.503,00	1.563.153,00	n.d.	No aparece en 1951
	Fumigadores Sanitarios, SA	1930	C	100	n.d.	347.117,90	169.675,00	n.d.	No aparece en 1951
Arden Investing Co.	Elizabeth Arden, SAE	1940	F	100	n.d.	1.256,00	954.033,00	n.d.	Cierra en 1949
Eastman Kodak	Kodak	1913	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Sin cambios
<i>Ohio Bras. Co. of Mansfield</i>	Omnium Ibérico Industrial	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	No aparece en 1951
Stauffer Chemical Co.	Cía. Azufrera del Noroeste de España	1923	F	66,66	Juan F. Fernández Celaya (33,33 %)	911,00	2.050.258,00	Sin cambios	El capital estadounidense aumenta hasta el 100 %

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA (c. 1943) (cont.)

APÉNDICE 3.4

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución	Tipo de filial (a)	Capital de EEUU (%)	Otros accionistas relevantes	Valor inicial de la inversión estadounidense (pesetas) (b)	Valor actualizado de la inversión estadounidense (c) (pesetas)	Cambios entre 1930 y 1943	Cambios entre 1944 y 1951
Química (cont.)									
United Shoe Corp.	Cía. de Tintas Boston/Bostik	1923	F	100	Arturo J. Serra Serramalera, Juan Terris Guitart y José Aubert Urroz	44,00	480.720,00	Socios españoles, 1,5 % del capital en septiembre de 1943	El capital estadounidense se reduce al 95 %
Union Sulphur	Unión Azufrera, SA	1919	F	66,66	Juan Fernández de Celaya (33,33 %)	n.d.	n.d.	Sin cambios	El capital estadounidense aumenta hasta el 100 %
Warner	Laboratorio y Comercio Substancia	1929	F	25	Socios españoles (75 %)	n.d.	n.d.	100 % del capital estadounidense hasta 1936, cuando se reduce al 97 %, y 1940, cuando queda en un 25 %	Sin cambios
Industrias extractivas (8/9)									
Armstrong Cork Co.	Manufacturas de Corcho Armstrong + Trefinos, SA	1876 /1916 (k)	F	100	n.d.	30.658.948,00		Sin cambios	Sin cambios
Crown Cork (a través de Foreign Manufacturers Finance Corp.) (l)	Hijos de H. A. Bender, SA	1927	F	100	n.d.	1.414.912,00	25.866.737,00	Sin cambios	No aparece en 1951
Leghorn Trading Co.	Olivera Peninsular	1931	C	(73)	n.d.	n.d.	479.818,00	n.d.	Sin cambios
MacAndrews & Forbes Co.	MacAndrews & Forbes Co.	1919	C	n.d.	n.d.	331.955,00	n.d.	En liquidación desde 1940	Liquidada
Meyer	Industrias Abrasivas	1935	n.d.	(47,2)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Meyer	Yutera Española, SA	1926	n.d.	(43,8)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nogués	Manufacturas Nogués, SA	1925	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Norton, Edward	Bevan, SA	1876/1923	C	(88)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Williams & Co.	Óxidos Rojos de Málaga	1921	n.d.	(45)		n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA (c. 1943) (cont.)

APÉNDICE 3.4

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución	Tipo de filial (a)	Capital de EEUU (%)	Otros accionistas relevantes	Valor inicial de la inversión estadounidense (pesetas) (b)	Valor actualizado de la inversión estadounidense (c) (pesetas)	Cambios entre 1930 y 1943	Cambios entre 1944 y 1951
Petróleo (7/9)									
Atlantic Refining	Atlantic Refining Co.	1923	C	100	n.d.	2.480.644,00	2.299.227,00	n.d.	n.d.
Atlantic Refining Co. of North Africa	Atlantic North Africa Co.	1932	C	100	n.d.	671.500,00	465.660,00	n.d.	n.d.
<i>Gulf Oil</i>	SA de Lubricantes	1903	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Shell (m)</i>		1921	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Socony-Vacuum Oil Co., Inc.</i>	Vacuum Oil Co., SAE	1913/1917 (n)	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Socony-Vacuum Oil Co., Inc.</i>	Vacuum Oil Co. of Canary Islands, SA	1916/1917 (n)	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Socony-Vacuum Oil Co. (through Socony-Vacuum Oil, SAE)	Cía. de Investigación y Explotaciones Petrolíferas, SA	1940	C	50	CEPSA (50 %)	n.d.	750.000,00	Sin cambios	El capital americano se reduce al 25 % en 1944 según la nueva ley minera
<i>Standard Oil</i>	Standard Oil Co.	1920	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>The Texas Co.</i>	The Texas Co.	1935	C	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Seguros y finanzas (3/3)									
The Equitable Life	The Equitable Life Insurance Society of the US	1876/1882 (o)	C	100	n.d.	12.898,00	6.268.820,00	n.d.	No aparece en 1951
The Guardian Life Insurance Co. of America	The Guardian Life Insurance Co. of America	1880/1908 (o)	C	100	n.d.	419.622,00	-31.688,89	n.d.	No aparece en 1951
International Telephone and Telegraph	ITT de España	1924	C	100	n.d.	85.544.309,00	-31.688,89	Sin cambios	Sin cambios
Servicios públicos (1/2)									
Consolidated Electric and Gas	Gas y Electricidad, SA	1858/1927	C	100	n.d.	49.756.614,00	25.315.465,00	Sin cambios	Empresa española vendida al INI en 1944
	<i>Unión Eléctrica de Canarias, SA</i>	1930	C	97	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA (c. 1943) (cont.)

APÉNDICE 3.4

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución	Tipo de filial (a)	Capital de EEUU (%)	Otros accionistas relevantes	Valor inicial de la inversión estadounidense (pesetas) (b)	Valor actualizado de la inversión estadounidense (c) (pesetas)	Cambios entre 1930 y 1943	Cambios entre 1944 y 1951
Transporte y comunicaciones (4/6)									
American Export Lines, Inc.	John F. Geban	1936 (1930)	C	100	n.d.	43.988,00	34.458,00	n.d.	n.d.
García & Díaz	Cía. Española de Navegación Marítima	1932	C	25	José M. Menezo y Joaquín Hevia (37,5 % cada uno)	4.010,00	2.589.361,00	n.d.	No aparece en 1951
International Telephone and Telegraph	Cía. Intercontinental Radio Telegráfica Española	1929	C	100	n.d.	n.d.	2.355,56	Inactiva	Sin cambios
	Cía. Radio Aérea Marítima Española	1931	C	100	n.d.	2.200.330,00	1.316.714,00	n.d.	Sin cambios
	Compañía Telefónica Nacional de España	1924	C	79,75	Banco Urquijo	1.022.782.791,00	460.791.886,00	Sin cambios	Nacionalizada en 1945
Lykes Bros. Steamship Co. (p)	Agencia Marítima Hispano Americana	1922	C	100	n.d.	187,00	17,64	Sin cambios	n.d.
Otros (1/1)									
Dun & Bradstreet Inc.	Dun & Bradstreet, Inc.	1903	C	100	n.d.	225.435,00	225.435,10	n.d.	n.d.
TOTAL (pesetas)						1.321.673.333,00	776.758.048,77		
TOTAL (USD) (q)						118.950.599,87	69.908.224,39		
TOTAL (número de empresas): 68/85 (r)									

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA (c. 1943) (cont.)

APÉNDICE 3.4

FUENTES: Country Files of the census of American-owned assets in foreign countries, NARA, RG56, Box 41; NARA, RG59, DF 1930-1939, Box 1505, Report 352.115/2 (sobre Lykes Bros Steamship); NARA, RG59, DF 1940-1944, Box 5016 (Royal Typewriter); NARA, RG59, DF 1940-1944, Box 2999 (Ingersoll-Rand, United Shoe y Worthington); NARA, RG59, DF 1940-1944, Box 1199 (McAndrews and Forbes); RG59, DF 1940-1944, Boxes 1317 y 5255 (Ohio Bras); RG59, DF 1940-1944, Box 1198 (Union Sulphur); NARA, RG59, DF 1950-1954, Box 4394 (Socony-Vacuum Oil); NARA, RG59, DF 1950-1954, Box 4394 (Worthington y Socony-Vacuum Oil); NARA, RG59, Subject Files Relating to Spain and Portugal, compiled 1942-1958, Box 8, File «1956, US Business in Spain» (Singer); NARA, RG56, «Records relative to Spain», Box 24 (American Radiator); AGA (12) 1.03 64/18776 (Warner); AGA (12) 1.03 64/18818 (National Register); AGA (13) 1.03 65/34046 (International General Electric); AGA (12) 1.03 64/18775 (International Business Machines); AGA (12) 1.03 64/18776 (Coca-Cola) y AGA (13) 1.06 71/6699 (Worthington). Las fechas de constitución de las españolas en *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas* (1942-1943) y (1951-1952). Véanse, asimismo, Calvo (2009) sobre Standard Eléctrica; Estapé (1998) sobre General Motors; Fernández Pérez (2000a) sobre la familia Roca; Miranda (1998) sobre United Shoe Corporation; GEHR (1999) y Sala (2003) sobre Armstrong Cork; León (2010), p. 50, nota 30, para la industria cinematográfica, y Alvaro (2011a), capítulos 4 y 5, sobre International Telephone and Telegraph e International Harvester, respectivamente.

NOTAS: (n.d.) Información no disponible o no relevante. En el caso de aquellas empresas que operaban en 1930 según la información recogida en el apéndice 3.3, pero cuya fecha de constitución es posterior (véanse las notas del apéndice 3.3), se ha añadido (1930) junto con la fecha de su constitución. En los otros casos donde aparecen dos fechas, la posterior hace referencia a la constitución como sociedad anónima, mientras que la más antigua indica desde cuándo se cuenta con una sucursal en el país. Aparecen en cursiva aquellas empresas que no figuraban en la encuesta que sirve de base de este apéndice, pero que, de acuerdo con información posterior (apéndices 3.5 y 3.6), ya estaban operando en España en 1943. Los datos sobre participación estadounidense en el capital figuran entre paréntesis cuando los hemos tomado de la información para 1951 (para los otros casos, véase fuentes) y, en consecuencia, no se han tenido en cuenta en la elaboración del cuadro 3.4.

- a Excepto empresas de servicios. (C) = filial comercial; (F) = filial con algún tipo de actividad de fabricación, ensamblaje o transformación.
- b Valor contable (*book value*) de la inversión estadounidense (normalmente, precio de adquisición). Véase el apéndice 2.4 para una explicación detallada sobre esta cuestión.
- c Recoge el valor de la inversión realizada según la contabilidad de las empresas españolas en las que participan las estadounidenses. Aunque no se especifica, es de suponer que se refiere al valor de tal inversión en la fecha de realización del estudio del que provienen estos datos (1943).
- d Entre paréntesis, número de empresas estadounidenses y número de empresas españolas en las que tienen participación por sectores.
- e 100 % estadounidense hasta 1928. También algunas tareas de ensamblaje.
- f La compañía estadounidense contaba con una delegación en España desde 1906 [Miranda (2004), p. 652].
- g 24,5 % a través de Bombas y Maquinaria Worthington.
- h Esta filial, creada junto con el grupo Urquijo, no aparece en el informe estadounidense. Desconocemos el resto de los datos, pero parece que operaba en España desde 1895. Información a partir del Fondo Histórico del Banco Urquijo (FHBU), Worthington, SA, *Memoria Annual* (1943); y Archivo General de la Administración (AGA) (13) 1.06 71/6699, expediente 48355.
- i En 1931, General Electric, la alemana AEG y la francesa Thomson Houston llegaron a un acuerdo internacional por el que se cruzaron participaciones hasta 1939. En virtud de este, General Electric también participaba (y controlaba) la Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas, inicialmente perteneciente a la francesa [Castro (2007), pp. 99 y 100].
- j Según Pablo Díaz Morlán, el Banco de Vizcaya también participaba en el capital social de esta empresa [Díaz Morlán (2007)].
- k Sociedad fundada en 1916. Pero la empresa estadounidense tenía operaciones en España desde 1876. Véase también la nota siguiente.
- l Crown Cork había fundado en 1912 la Compañía Corchera Internacional, adquirida por la catalana Manufacturas del Corcho en 1920 —en nuestra relación aparecía como estadounidense, pero la hemos omitido—. Imaginamos que en algún momento se hizo con la empresa Hijos de H. A. Bender, empresa alemana a la que habían estado vinculados los fundadores de Manufacturas del Corcho hasta la constitución de la empresa que precedió a esta (Miquel & Vinckle, 1900, y Miquel, Vinkle y Meyer desde 1901). Manufacturas del Corcho fundó Trefinos, SA, a principios de los años veinte, tras la adquisición de otra empresa local. En 1930, la primera es adquirida por Armstrong Cork —la segunda, por consiguiente, también—, pasando a denominarse Manufacturas del Corcho Armstrong. Véase la página web del Museo del Corcho de Palafrugell (<http://museudelsuro.cat/content/view/51/52/lang,CAT/>, fecha de consulta 5.6.2010).
- m Según Pérez Hernández (2003), p. 168. Como en este y otros casos, la información obtenida de la embajada estadounidense (véanse fuentes) no contempla buena parte de las filiales que las grandes compañías petrolíferas americanas tenían domiciliadas en las islas Canarias.
- n De acuerdo con el *Anuario Financiero de Sociedades Anónimas* (véanse fuentes), ambas empresas se constituyen como sociedades anónimas en 1917. No obstante, la multinacional americana operaba en las islas desde 1913, y tres años más tarde estableció su domicilio social en Las Palmas y adoptó el nombre de Vacuum Oil Company of Canary Islands [Pérez Hernández (2003), pp. 166 y 168]. Quizás Vacuum Oil Company, SAE, empresa distribuidora, se constituyó también entonces, aunque hemos decidido indicar 1913.
- o Constituidas en la segunda fecha según Jerònia Pons [Pons (2002), pp. 4 y 9]. Probablemente la fecha señalada en el informe consular aquí utilizado responda al año en que iniciaron sus operaciones en España, pero sin estar aún legalmente constituidas.
- p Antes, Tampa Interocean Steamship Co.
- q La cuantía total de la inversión directa estadounidense, según su valor contable, no es muy distinta al dato proporcionado, a partir de otras fuentes, en el apéndice 3.2 —este último es algo mayor, algo que concuerda con la falta de datos para algunas de las empresas aquí recogidas—.
- r Nótese que dos empresas (Meyer y United Shoe Corporation) operaban en dos sectores distintos, y otra (International Telephone and Telegraph), en tres. Luego el total de empresas estadounidenses no coincide con la suma de empresas de dicho país en cada sector. Por la misma razón, el total de empresas industriales no coincide con la suma de las compañías que operaban en los respectivos subsectores.

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA EN 1951

APÉNDICE 3.5

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución (a)	Capital de EEUU (%)	Director general (b)	Miembros del consejo de administración (c)	Cambios entre 1951 y 1975 (d)
<i>Cine (7/7) (e)</i>						
Columbia Pictures Corp.	Columbia Films, SA	1935	100	Aquilino Rivera (E)	Armando Máñez Alós (P), José McConville (V); Jack Segal (V); Lacy W. Kastner (V); Aquilino Suárez de Rivero (V); Antonio P. de Jaúregui Linares (V) y Luis G. Olot Junay (S)	Sin cambios
Loew's International Corp.	Metro-Goldwyn-Mayer	1928	100	César Alba (E)	Vicente Mugüenza Benito (P), César Alba Delibes (DG), Luis G. Clot Junay (S), Morton A. Spring (V), Henry F. Krecke (V) y Carlos Martínez-Barbeito y Morás (V)	Sin cambios
Paramount International Films	Paramount Films de España	1927	100	Richard Edelstein (E)	n.d.	Sin cambios tras reanudar operaciones en 1952
RKO Radio Pictures, Inc.	Radio Films, SAE	1934	100	René Bejas (E)	Roberto Trillo (V) y Carlos Henry Sarolea (V)	En 1956 vende filial a grupos españoles
Twentieth Century Fox Film International Corp.	Hispano Fox Films, SA	1924	100	Pedro Bistagne (E)	Spyros P. Skouras (P), Harold F. Olivant (VP), Murray Silverstone (V), Alberto Cornfield (V), Sydney S. Horen (V), Adolfo V. Arche (V) y J. M. Danés Feliú (S)	En 1967 vende filial a grupos españoles
<i>Universal Pictures Co.</i>	Hispano American Films, SA	1922	100	Enrique Aguilar (E)	n.d.	En 1957 vende filial a grupos españoles
Warner Bros. Pictures Intern., Inc.	Warner Bros. First National Films, SA	1932	100	René Huet (F)	Antonio Matas Texeidor (P), Martirián Llosas y Serrat-Calvó (S), Luis G. Olot Junay (V), José Matas Texeidor (V) y D. A. Walker (V)	En 1967 vende filial a grupos españoles
<i>Comercio (5/5)</i>						
Bonin Armstrong, Tomás	Comercial Bonin, SA	1932	10	Miguel Pujol (E)	Tomás Bonnin Armstrong (P), Miguel de los S. Puyol Font (VP), José Cullel Juncadella (V), Celestino Viola Plana (V), José Lupón Floredelis (V) y Salvador Rifá Anglada (S)	n.d.
Caragol, Manuel	Industrias Yubena, SA	1943	25	Manuel Caragol (A)	Jaime Baró Fonts (P), Chain Glazzmann (S) y Juan Urgelles Trobat (G)	n.d.
Cárdenas, John M.	John M. Cárdenas	n.d.	100	John M. Cárdenas (A)	n.d.	n.d.
Esteve Commercial Corp.	Comercial Esteve, SA	1921	50	Agustín Esteve (E)	Ramón Esteve Casasa (P), Agustín Esteve Biosca (VP), Antonio Esteve Campderá (V) y Ramón Faus Esteve (V)	Operativa
Klein, Max H.	Max H. Klein Company	1935	100	Max Klein (A)	Edmund Klein Ducroq (P), José Naudon Barrere (V), Roberto Klein Ducroq (V), Margarita Klein Ducroq (V), Marcelo Klein Ducroq y Marcelo Klein Ducroq (G)	Operativa

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA EN 1951 (cont.)

APÉNDICE 3.5

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución (a)	Capital de EEUU (%)	Director general (b)	Miembros del consejo de administración (c)	Cambios entre 1951 y 1975 (d)
Industria (26/27)						
<i>Alimentación (4/4)</i>						
Armour & Company	Productos de Carne, SA	1921	95	n.d.	n.d.	Operativa
Coca-Cola Export Corp.	Cía. Coca-Cola de España, SA	1930	76	Ernesto Walker (chileno) Gregorio Maraón Moya (E)	n.d.	Véase apéndice 3.7
Heinz Co. Inc. H. J.	H. J. Heinz Co.	1904	100	H. Burckhardt (suizo)	n.d.	n.d.
<i>Orange Crush</i>	Orange Crush, SAE	1928	n.d.	n.d.	Ángel Soler Serra (P), Pedro Soler Serra (S), Luis Soler Serra (CD), Enrique Videgáin (G) y Ernesto Soler Serra (V)	Operativa en 1961
Industria del motor (5/5)						
Firestone Tire & Rubber Co.	Firestone Hispania, SA	1932 (1930)	25	Restituto Azqueta (E)	Alberto de Aguilar (conde de Aguilar) (P), Antonio Basagoiti (VP), Restituto de Azqueta (V), Félix Ortiz de Zárate (V), Federico Bernaldo de Quirós (marqués de Argüelles) (V), José Gandarias (V), Enrique Urbina Castillo (V), Jaime Aguirre (V), Julio Hernández (V), Pedro de Careaga (conde de Cadagua) (V), Manuel Escudos (V), Eusebio Basagoiti (V), Harvey S. Firestone (V), Harold Rudeberg (V), Georges Raoul Ulober (V) y Florencio de Aróstegui (S)	Sin cambios
Ford Motor Company	Ford Motor Ibérica, SA	1922	60	Juan Ubach (E)	Stanford Cooper (P), Marqués de Hoyos (VP), Conde de Ruiseñada (V), R. Hon. Lord Airedale (V), Henry Ford II (V), Juan Ubach Pañellas (DG) y Carlos Morant Domingo (S)	Entrada de la multinacional en 1972 con capital 100 % americano
General Motors Corp.	General Motors Peninsular, SA	1925	100	José Pastor (E)	Benito Loygorri Pimentel (DG), Benito Loygorri Pimentel (V), José Matheu Ferrer (V), José I. Chacón Pastor (V), Joaquín Marín Sierra (V), Edward Riley (V), D. H. A. Quade (V) y D. P. L. Iddings (V)	Inoperativa. Vuelta en 1976 con el 90% de capital americano
General Tire & Rubber Co.	General Fábrica de Caucho	1951	25	José Luis de Aznar (E)	Eduardo de Aznar y Coste (P), Cyril F. O'Neil (VP), José Luis de Anchústegui y Nardiz (VP), Jan Piotowski (V), José María Mayans y de Segrera (conde de Trigona y de Calderón) (V), Ramón de Aznar y Coste (V) y Miguel Anchústegui Gorroño (V)	General Tire adquiere el 86% del capital en los sesenta
<i>International Harvester</i>	Cía. Internacional de Máquinas Agrícolas	1926	100	Maurice Munden (A)	Maurice Munden (CD) y Fernando Ballester Sierra (S)	Sin cambios en esta filial. Licencia para ensamblar a empresa española en 1959
Maquinaria (8/8)						
Allied Machinery Company	Allied Machinery Co.	n.d.	80	Eduardo Dalmau (A)	José Cugat (S)	n.d.

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA EN 1951 (cont.)

APÉNDICE 3.5

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución (a)	Capital de EEUU (%)	Director general (b)	Miembros del consejo de administración (c)	Cambios entre 1951 y 1975 (d)
Maquinaria (cont.)						
International Business Machines Corp.	International Business Machines, SA	1941	80	Fernando de Asúa (E)	Fernando de Asúa Sejornant (P), Gabriel Llopis Martínez (SD) y J. C. Philips (V)	Estadounidense, adquiere el 100 % en 1962
National Cash Register Co.	Cajas Registradoras National, SA	1936 (1930)	100	José M.ª Montes Velarde (E)	D. W. E. Kaegi (V), Mariano Riestra Bertold (V), Fernando Ballester Sierra (V), José M.ª Montes Velarde (V) y José M.ª Montes Velarde (DG)	Sin cambios
Prest-O-Lite Battery Co., Inc.	Acumuladores Eléctricos, SA	1933	10	Enrique Calpe Solans (E)	Narciso Marfá Crivillés (P), Narciso Clavell Planas (VP), Luis Recolons Portabella (V), Daniel Doyan (V), J. M.ª Gonzalo Rodríguez de Leal (V), Joaquín Mayá Serra (V), Juan Cullel Playá (S) y Enrique Calpe Solans (G)	n.d.
Royal Typewriter Co., Inc.	Royal Trust Mecanográfico, SA	1927	100	José Espinar del Río (E)	José Espinar del Río (CD)	n.d.
Singer Sewing Machine Co.	Cía. Singer de Máquinas de Coser	1873	100	Mariano Cid Manzanedo (E)	Manuel Márquez Hernández (G)	Operativa
United Shoe Machinery Co.	Unión de Maquinaria para Calzado, SA	1917	95	José Aubert (E)	George R. Brown (P), Arturo J. Serra Serramalera (VP), Eduardo Vidal Riba (V), Lewis H. Connor (V), J. M.ª Durán Isbert (V), José Aubert Urroz (DG) y Juan Terris Guítart (D)	Estadounidense, adquiere el 100 % en 1965
Worthington Pump & Machinery	Bombas y Construcciones Mecánicas Worthington, SA	1930	35	José Maldonado López (E)	Manuel Soto Redondo (P), Luis de Urquijo y Landecho (marqués de Bolarque) (VP), D. S. R. Williams (CD), Luis de Figueroa y Alonso Martínez (conde de la Dehesa de los Velayos) (V), Augusto Miranda Maristany (V), Andrés Herrero Egaña (V), Hobart C. Ramsey (V), José Maldonado López (DG) y Luis Antonio Novoa Arechaga (S)	Véase apéndice 3.7
Material eléctrico (4/4)						
International General Electric Co.	General Electric Española, SA	1929	50	Pedro José Lucía (E)	Pedro de Careaga (conde de Cadagua) (P), Renato Camurrat (VP), José María de Areilza (V), Elisardo Bilbao (V), Pedro González Bueno (V), Pablo González Reimundis (V), Pedro Le Bourhis (V), Clarence M. Popp (V), José de Torrontegui (V), Kenneth K. Baynton (V), Juan Arzadun (D) y Pedro José Lucía (CD)	Véase apéndice 3.7
International Standard Electric Corp.	Standard Eléctrica, SA	1926	76	G. H. Dennis (A)	Pedro Arnisén Torner (V), Guillermo de Azcoitia Muesca (V), Antonio Barroso Sánchez-Guerra (V), Sosthenes Behn (V), Francisco Carvajal y Xifré (conde de Fontanar) (V), George H. Dennis (V), Ángel Ferrari Núñez (V), Mariano Gómez Mira (V), Daniel López Rodríguez (V), Juan Lladó Sánchez-Blanco (V), Jesús Marañón Ruiz-Zorrilla (V), Manuel Márquez Mira (V), Ignacio de Satrústegui Fernández (V), Mark A. Sunstrom (V), Nils F. Trumphy (V), Luis de Usera y López González, y Mario Rodríguez Villar (S)	Participaciones, junto con la CTNE, en CITESA y Marconi

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA EN 1951 (cont.)

APÉNDICE 3.5

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución (a)	Capital de EEUU (%)	Director general (b)	Miembros del consejo de administración (c)	Cambios entre 1951 y 1975 (d)
Material eléctrico (cont.)						
Western Electric Co., Inc.	Westrex Co. Ibérica	1929	100	J. L. Dumerot-Oumaine (F)	Eugene S. Gregg (P), Fred H. Hotchkiss (VP), J. L. Monnerot-Dumaine (VP), Norman Frame (S), George A. Knievel (SA), Frank A. Ungro (T), E. F. Baxter (T), Mead Walworth (T), Jaime Carbonell Vidal (A), Luis Rodríguez Sanz (A) y José González Malvehy (A)	Operativa
Westinghouse Electric International Co.	Constructora Nacional de Maquinaria Eléctrica, SA	1930	40	Luis de Orueta (E)	Julio de Arteche y Villabeno (P), José de Aresti (V), Lino Arisqueta (V), Antonio Arregui (V), Guillermo de Azcoitia (V), Fco. Brandón (V), Alejandro Calonje (V), Pedro del Campo (V), José de Cubas (V), Alfonso de Churruca (V), José Escudero (V), Pedro Gamero del Castillo (V), Ambrosio Izu (V), Antonio Lucio-Villegas (V), Augusto Miranda (V), Victoriano Olazábal y Joaquín de Aymerich (S)	Véase apéndice 3.7
Metales (1/1)						
Meyer, Francis	El Corindón Español, SA	1940	8	Daniel Fernández (E)	Daniel Fernández Olcina (P), Rodolfo Bacharach (V), Carlos Roda Hezode (V), Francis Meyer (V), Gerardo Bacharach y Ernesto Bacharach Hess (G)	n.d.
Química (5/5)						
Eastman Kodak Corp.	Kodak, SA	1913	100	Ángel Herranz Garrido (E)	Ernesto E. Blake (P), D. C. K. Chapman (V), Arturo H. Ritter (V), Donal McMaster (V), Juan de Julián (V), Ángel Herranz (V), Ángel Herranz (DG), Luis García (A) y José Planas (A)	Operativa
Stauffer Chemical Co.	Cía. Azufrera del Nordeste de España	1923	100	Sergio Álvarez (E)	n.d.	Operativa
Union Sulphur Company Inc.	Unión Azufrera, SA	1919	100	Juan Fernández de Celaya y del Amo (E)	Juan E. Celaya (G)	n.d.
United Shoe Machinery Co.	Cía. de Tintas Boston, SA	1923	95	José Aubert (E)	José Aubert Urroz (P), Juan Terris Guitart (VP), Lewis H. Connor (V) y Eduardo Vidal Riba (S)	Estadounidense, adquiere el 100 % con anterioridad a 1970
Warner, Wm. R. & Co. Inc.	Laboratorio y Comercio Substancia, SA	1929	25	Antonio Matas (E)	Antonio Matas Texeidor (P), Martirián Llosas y Serrat-Calvó (S), Luis G. Olot Junay (V), José Matas Texeidor (V) y D. A. Walker (V)	Véase apéndice 3.7
Industrias extractivas (7/8)						
Armstrong Cork Co.	Manufacturas de Corcho Armstrong, SA	1876/1916	100	E. H. McClintock (A)	Carlos D. Armstrong (P), Roberto R. McClintock (VP), D. Norman H. Slood (V); D. H. W. Prentis (V); Luis Riera Soler (V); Javier Sáenz de Heredia (V) y Pedro Ruiz-Berdejo del Castillo (V) y Pedro Ruiz-Berdejo del Castillo (S)	Operativa

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA EN 1951 (cont.)

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución (a)	Capital de EEUU (%)	Director general (b)	Miembros del consejo de administración (c)	Cambios entre 1951 y 1975 (d)
Industrias extractivas (cont.)						
Leghorn Trading Co.	Olivarera Peninsular, SA	1931	73	Francisco Asiego (E)	Cornelius Marinus Schuurmans (DG) y Luis Lozano López (DG)	Operativa
Meyer, Francis	Industrias Abrasivas	1935	47	Ernesto Bacharach (E)	Francis Meyer Meyer (P), Carlos Roda Hezode (V), Rodolfo Bacharach Hess (V), Ernesto Bacharach Hess (V), José Plañiol Bonneels (V), Raimundo Roca Hermosel (S) y Ernesto Bacharach Hess (G)	Operativa
Meyer, Francis	Yutera Española, SA	1926	44	Ernesto Bacharach (E)	Ernesto Bacharach Hess (P), Rodolfo Bacharach Hess (CD), Amparo Walz de Alfonso (V), Francis Meyer (V), José Plañiol Bonneels (V), Gerardo Bacharach Hess (V) y Carlos Viñals Sagrera (S)	Operativa
Nogués, Pedro	Manufacturas Nogués, SA	1925	100	Pedro Nogués (A)	n.d.	n.d.
Norton, Edward	Bevan, SA	1876/1923	88	Edward Norton (A)	Edward J. Norton (D), Teodoro Gross Jessing (D) y Juan Huelin García de Toledo (D)	Operativa
Lewis J. Proctor; Lewis J. Proctor Jr.; Santiago A. Prieto	Aurífera Asturiana, SA	n.d.	28	Gurmensindo Rico (E)	Gurmensindo Rico González (P), Lewis J. Proctor (VP), Manuel Iglesias de la Torre (VP), Antonio Fernández Rañada (V), Armando Ron Suárez (V), Tomás Fernández Asenjo (T) y Ramón Meñéndez de Luarca (S)	n.d.
Williams & Co.	Óxidos Rojos de Málaga	1921	45	Agustín Pérez (E)	Agustín Pérez Martín (V), Norman S. Kinnersley (V), Antonio Igual García-Alix (V), Agustín Pérez Martín (D) y Enrique Rodríguez Márquez (A)	Operativa
Petróleo (7/10)						
Atlantic Refining Co.	Atlantic, SAE	1931	100	Santiago Martí Seguro (E), Martín Teja Gómez (E)	Ernesto Anastasio Pascual (P), Santiago Martí Segura (VP), Ángel Teja Gómez (V y DG), J. M. Arrarte Isasi (V), Luis Levison Arroyo (V), Gregorio Prados Arrarte (V), Jorge Salas Lang (V) y Francisco del Río Fernández (S)	Operativa
Caltex Oil Corp.	Caltex Oil, SAE	1949	100	J. A. Álvarez Alonso (E)	n.d.	Operativa
Caltex Oil Products Co.	Refinería de Petróleos de Escombreras, SA (REPESA)	1949	24	José Cañellas Maxenchs (E)	José M.ª de la Puerta y de las Pozas (P), Demetrio Carceller Segura (VP), J. A. Álvarez Alonso (S), Eduardo Angulo Otaolaurruchi (V), Luis Arias Martínez (V), William Macy Brewster (V), Félix de Gregorio Villota (V), Juan Lliso Moreno (V), D. H. B. Nichols (V), Fernando Orduña Gómez (V), Joaquín Reig Rodríguez (V), Juan Manuel Rozas Eguiburu (V) y José Cañellas Maxenchs (DG)	Operativa
Gulf Oil Corp.	SA de Lubricantes	1903	100	Gabriel Martí (E)	Carlos Rabassó Soler (P), Gabriel Martí Romeu (V), José Palaguma Vila (V), D. W. A. Baryman (V), D. R. F. Temp (V) y Gabriel Martí Romeu (G)	En 1973 es adquirida por el grupo Riotinto

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA EN 1951 (cont.)

APÉNDICE 3.5

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución (a)	Capital de EEUU (%)	Director general (b)	Miembros del consejo de administración (c)	Cambios entre 1951 y 1975 (d)
Petróleo (cont.)						
Shell	Sociedad Petrolífera Española	1921	100	Luis Figueroa (E)	Miguel Cuenca Romero (P), Harry Blake Tyler (V), Luis Figueroa (conde de Velayos) (V), Luis Antonio Novoa Arechaga (V), Félix Alonis Gaspar-Guepín (V), James Westlake-Pratt (V), Arnold Hofland (V) y José Martín Sánchez (S)	Operativa
Socony-Vacuum Oil Co., Inc.	Vacuum Oil Co., SAE	1913/1917	100	W. F. Smith (A)	D. J. J. Pettey (V), Walter F. Smith (V) y Alfredo Florensa (V)	Operativa
Socony-Vacuum Oil Co., Inc.	Vacuum Oil Co. of Canary Islands, SA	1916/1917	100	W. F. Smith (A)	D. W. F. Smith (P), D. J. J. Pettey (V), D. R. Rideganeta (V), D. A. Florensa (S) y Héctor de Armas (G)	Operativa
Socony-Vacuum Oil Co. Inc.	Cía. de Investigación y Explotaciones Petrolíferas, SA (CIEPSA)	1940	50	CEPSA	Ignacio Villalonga Villalba (P), Barón de Viver (VP), Luis Figueroa-Dotti Valls (V), Ricardo Guizorreta Díaz (V), Ramón Martínez-Aranbarri (V), José María de Areilza y Martínez Rodas (V), Joaquín Rodríguez (V), Fernando Merry del Val (V), Antonio Noguera Borona (V), José Graells Pinós (V), Enrique Marsans Comas (V), Demetrio Carceller Segura (V), Emilio Botín-Sanz de Sautuola y López (V), Enrique Cuartero Pascual (V), Francisco Recasens Mercadé (S) y Juan Lliso Moreno (S)	Operativa
Standard Oil Co.	Standard Oil Company	1920	100	G. Llata (cubano)	n.d.	Operativa
The Texas Company	The Texas Company, SAE	1935	100	B. E. Culatto (RU)	D. B. E. Culatto (D), J. A. Álvarez Alonso (VP)	
Seguros y finanzas (1/1)						
International Telephone & Telegraph Corp.	ITT de España	1924	100	G. H. Dennis (A)	n.d.	Participaciones en Marconi, ITT Laboratorios y, a través de Litton, en diversas empresas en 1975
Servicios públicos (1/1)						
Consolidated Electric & Gas	Unión Eléctrica de Canarias, SA	1930	97	Gustavo J. Brandstetter (E)	Gustavo J. Brandstetter (P), Rafael Cabrera Suárez (VP), Alfonso Dehesa Moene (V), D. C. F. Staib (V), D. L. N. Baisen (V), Manuel Agrela y Pardo (conde de La Granja) (V), Fernando Lecuona y García-Puelles (V), Luis Pelayo Hore (V) y Luis Riera Soler (S)	Opera bajo Central Public Utility Corp.
Transporte y comunicaciones (6/7)						
American Export Lines	American Export Lines	1936 (1930)	100	John F. Cehan (E)	n.d.	Operativa hasta 1961, pero no en 1975
International Telephone & Telegraph Corp.	Cía. Radio Aérea Marítima Española	1931	100	George H. Dennis (A)	Ignacio Satrústegui (G)	Sin cambios

EMPRESAS ESTADOUNIDENSES CON INVERSIONES EN ESPAÑA EN 1951 (cont.)

APÉNDICE 3.5

Empresa estadounidense	Empresa española en la que participa	Fecha de constitución (a)	Capital de EEUU (%)	Director general (b)	Miembros del consejo de administración (c)	Cambios entre 1951 y 1975 (d)
Transporte y comunicaciones (cont.)						
Lykes Bros Lines	Lykes Bros Agency	1922	100	Arthur O'Neill (A)	n.d.	Operativa
Pan American World Airways	Pan American World Airways	n.d.	99	Walter Allen (A)	n.d.	Estadounidense, tiene el 100% en 1975
Trans-World Airlines, Inc.	Trans-World Airlines	n.d.	100	F. E. Howell (A)	n.d.	Operativa
United States Lines	United States Lines	n.d.	100	R. D. Pickel (A)	n.d.	Operativa
Otros (5/5)						
The Associated Press	The Associated Press	n.d.	100	Louis Nevin (A)	n.d.	Operativa en 1961
Dun & Bradstreet, Inc.	R. G. Dun & Company	1903	100	Pedro Mir (E)	n.d.	Operativa
The New York Times	The New York Times	n.d.	100	Sam Brewer (A)	n.d.	Operativa en 1961
United Press Association	United Press Association	n.d.	100	Ralph Forte (A)	n.d.	Operativa en 1961
Waid, Robert T.	Medal y Waid, SL	n.d.	100	Robert T. Waid (A)	n.d.	n.d.

TOTAL: 63/70 (f)

FUENTES: NARA, RG59, DF 1950-1954, Box 4394; AGA (12) 1.03 64/18775 y 64/18776 (para IBM); AGA (12) 1.03 64/18816 (Bostik); AGA (12) 1.03 64/18800 (Unión de Maquinaria para el Calzado); AGA (12) 1.03 64/18818 (Cajas Registradoras Nacional); AGA (12) 1.03 64/18776 (Warner) y AGA (12) 1.03 64/18823 y (13) 1.06 71/6699 (Worthington). Véanse, asimismo, Puig y Álvaro (2007), pp. 113 y 120, sobre General Tire & Rubber; Pérez Hernández (2003), p. 180, sobre Shell; y Álvaro (2011a), capítulos 4 y 5, sobre International Telephone and Telegraph, International Standard Electric e International Harvester.

NOTA: n.d. = Información no disponible o no relevante.

- a En el caso de las empresas que operaban en 1930 según la información recogida en el apéndice 3.4, pero cuya fecha de constitución es posterior (véanse las notas del apéndice 3.4), se ha añadido (1930) junto con la fecha de su constitución. En los otros casos donde aparecen dos fechas, la posterior hace referencia a la constitución como sociedad anónima, mientras que la más antigua indica desde cuándo se cuenta con una sucursal en el país. Aparecen en cursiva aquellas empresas que no figuraban en la encuesta que sirve de base de este apéndice, pero que, de acuerdo a la información recogida en el apéndice 3.7 y en otras fuentes, ya estaban operando en España en 1951.
- b Entre paréntesis, nacionalidad: (E) española; (A) estadounidense; (RU) británica y (F) francesa.
- c (P) presidente; (VP) vicepresidente; (S) secretario; (V) vocal; (DG) director general; (A) apoderado; (D) director; (SD) subdirector; (G) gerente; (CD) consejero delegado; (SA) secretario adjunto y (T) tesorero.
- d Si la filial continúa operando pero desconocemos si ha habido algún cambio, se indica «Operativa». En blanco, cuando no disponemos de información.
- e Entre paréntesis, número de empresas estadounidenses y número de empresas españolas en las que tienen participación, por sectores.
- f Nótese que tres empresas (International Telephone and Telegraph, Meyer y United Shoe Corporation) operaban en dos sectores distintos, por lo que el total de empresas estadounidenses no coincide con la suma de empresas de dicho país en cada sector. Por la misma razón, el total de empresas industriales no coincide con la suma de las compañías que operaban en los respectivos subsectores.

Activas en 1961-1975	Existentes en 1961 (a)	Existentes en 1975
Cine (6/2/0)		
<i>Columbia Pictures International Corp.</i>	<i>RKO Radio Pictures, Inc.</i>	
<i>Metro-Goldwyn-Mayer Corp.</i>	<i>United Artists, Inc.</i>	
<i>Paramount International Films, Inc.</i>		
<i>Twentieth Century Fox Films, Inc.</i>		
<i>Universal International Films, Inc.</i>		
<i>Warner Brothers Pictures International</i>		
Comercio (2/1/11)		
<i>Esteve Brothers & Co., Inc.</i>	World Commerce Corp.	Associated Merchandising Corp.
Fruehauf Trailer Co.		Central National Co., Inc.
		Continental Grain Co.
		Crane Co.
		Danur Export & Import Co.
		Fahnestock & Co.
		Getz Bros. & Co.
		Gimbel Bros Inc.
		Heller, Walter E. & Co.
		Level Export Corp.
		Metasco, Inc.
Consultoría y publicidad (5/1/35) (b)		
Arthur Andersen & Co.	Raymond International	Austin Co.
Brown & Root, Inc.		The Badger Co., Inc.
Robertson & Son, Ed. T.		Bates & Co., Inc.
Technical Enterprises, Inc.		Louis Berger, Inc.
Walsh Construction Co.		Construction Specialties, Inc.
		Dames & Moore
		D'Arcy Advertising Co.
		De Leuw, Cather & Co.
		Ebasco Services, Inc.
		Ernst & Ernst
		Foote, Cone & Belding, Inc.
		Foster Wheeler Corp.
		Gibbs & Hill, Inc.
		Frederic R. Harris, Inc.
		Haskins & Sells
		Henningson, Durham & Richardson
		Hydrotech Corp.
		IMS, Inc.
		The M. W. Kellogg Co.
		Kenyon & Eckhardt, Inc.
		The Kuljian Corp.
		The Lummus Co.
		Lybrand, Ross Bros & Montgomery - Coopers & Lybrand
		Malcolm Pirnie Engineers
		Methods Engineering Council
		Arthur McKee & Co.
		National Renderers Association
		A. C. Nielsen Co.

Activas en 1961-1975	Existentes en 1961 (a)	Existentes en 1975
<i>Consultoría y publicidad (6/2/0) (cont.)</i>		
		Norman, Craig & Kummel, Inc.
		Price Waterhouse & Co.
		Procon, Inc.
		Riches Research, Inc.
		Southerwestern Engineering Co.
		J. Walter Thompson Co.
		Young & Rubicam, Inc.
<i>Industria (34/12/140)</i>		
<i>Alimentación (4/1/24)</i>		
<i>Armour & Co.</i>	<i>Orange Crush Co.</i>	Arbor Acres Farm, Inc.
<i>Coca-Cola Corp.</i>		Beatrice Foods
Pepsico, Inc.		Borden, Inc.
Standard Brands, Inc.		California Packing Corp.
		Canada Dry International, Inc.
		Cargill, Inc.
		Corn Products Co. International I
		DCA Food Industries, Inc.
		Dawe's Laboratories, Inc.
		Eshelman, John W. & Sons
		Frank H. Fleer Corp.
		Funk Seeds International, Inc.
		General Foods Corp.
		Kraftco Corp.
		Libby, McNeill & Libby
		National Biscuit Co. (NABISCO)
		Libby, McNeill & Libby
		National Biscuit Co. (NABISCO)
		Nebraska Consolidated Mills
		Pacific Vegatable Oil Corp.
		Penwalt, Inc.
		Pet, Inc.
		Ralston Purina
		Royal Crown Cola Co.
		José Schitz Brewing Co.
		Soybean Council of America, Inc.
		A. E. Staley Mfg. Co.
		Swift & Co.
		Tootsie Roll Industries, Inc.
		Topps Chewing Gum, Inc.
<i>Industria del motor (3/0/10)</i>		
<i>Firestone Tire & Rubber Co.</i>		Bendix International
<i>General Tire & Rubber Co.</i>		Borg-Warner International
<i>International Harvester Exp.</i>		Chrysler Corp.
		Cleco Industrial Tools
		Deere & Co.
		Electro-Nite Co.
		Ford

Activas en 1961-1975	Existentes en 1961 (a)	Existentes en 1975
Industria del motor (cont.)		
		Globe Union, Inc.
		Massey-Ferguson, Inc.
		Northrop Corp.
Maquinaria (10/3/33)		
Babcock & Wilcox Co.	Corbetta Construction	American Premaberg Co., Inc.
Infilco, Inc.	Cramer Enterprises, Inc.	American Standard, Inc.
<i>Ingersoll-Rand Co.</i>	Preload Co., Inc.	Beloit Corp.
<i>International Business Machines</i>		Besser Co.
Mergenthaler Linotype Co.		Big Dutchman
<i>National Cash Register Co.</i>		The Black & Decker Manufacturing
<i>Singer Sewing Machine Co.</i>		Blaw-Knox Co.
<i>Studebaker-Worthington</i>		Burroughs Corp.
<i>United Shoe Machinery</i>		Camloc Fastener Corp.
Waldes Kohinoor, Inc.		Coleman Co.
		Combustion Engineering, Inc.
		Cornelius Co.
		Theo H. Davies & Co.
		Eaton, Inc.
		FMC Corp.
		Fedders Corp.
		Fisher & Porter Co.
		Fuller Co.
		Honeywell, Inc.
		Hupp, Inc.
		Ionics
		Kennedy Van Saun Mfr. Corp.
		Koering Co.
		Litton Industries, Inc.
		Magic Chef, Inc.
		Maremont Corp.
		John E. Mitchell Co., Inc.
		NFC Industries, Inc.
		Sperry Rand Corp.
		Stanley Home Products, Inc.
		Vendo Co., The
		Vickers, Inc.
		Xerox Corp.
Material eléctrico y electrónica (4/0/11)		
<i>General Electric Co.</i>		Color Tran Industries
Radio Corporation of America		Driver-Harris Co.
<i>Westrex Corp.</i>		Emerson Radio Corp.
<i>Westinghouse Electric International Corp.</i>		General Cable Corp.
		General Railway Signal Co.
		General Telephone and Electronics
		Graphic Controls Corp.
		International Standard Electric Corp.

Activas en 1961-1975	Existentes en 1961 (a)	Existentes en 1975
Material eléctrico y electrónica (cont.)		
		Lear Siegler, Inc.
		RCA Corp.
		Sunbeam Corp.
Metales (0/0/10)		
		Armco Steel Corp.
		Cole Steel Equipment Co.
		Continental Can Co.
		Graves Tank & Mfg. Co.
		McCann Erickson, Inc.
		National Silver Co.
		Robertson, H. H. Co.
		Rosasco Bros., Inc.
		The Torrington Co.
		US Steel Corp.
Química (11/6/52)		
Colgate-Palmolive International Corp.	Abott Laboratories, Inc.	American Cyanamid
Kaiser Aluminum & Chemical Corp.	Chemical Co.	American Home Products Corp.
Monsanto Chemical Co.	<i>Elizabeth Arden, Inc.</i>	Armour Pharmaceutical Co.
Nalco Chemical Co.	Freeport Sulphur Co.	Ashland Oil & Refining Co.
Olin Mathieson Chemical	Schenlabb Pharmaceutical	Avon Products, Inc.
Pfizer Corp.	Sharp & Dohme	Bathasweet Corp.
Rheem Manufacturing Co.		Bristol-Myers Co.
Sherwin-Williams Co.		Burlington Industries, Inc.
Stauffer Chemical Co.		Cabot Corp.
Union Carbide and Carbon		The Carborundum Co.
Warner-Lamber Pharmaceuticals Co.		Ceilcote Co.
		Chesebrough-Pond's, Inc.
		Continental Carbon Co.
		The Diversey Corp.
		Dow Chemical Co.
		Drew Chemical Corp.
		El Du Pont de Nemours & Co., Inc.
		Dymo Industries, Inc.
		Ferro Corp.
		Grace, W. R. & Co.
		Hercules, Inc.
		Hooker Chemical Corp.
		International Flavors & Fragrances IFF, Inc.
		S. C. Johnson & Son, Inc.
		Koppers Co., Inc.
		Eli Lilly International Corp.
		Liquid Carbonic Corp.
		The Lubrizol Corp.
		MacDermid, Inc.
		Martin Marietta Corp.
		Master Builders

Activas en 1961-1975	Existentes en 1961 (a)	Existentes en 1975
Química (cont.)		
		Merck & Co., Inc.
		National Chemsearch Corp.
		Norton Co.
		Parke & Davies
		Pfizer
		The Procter & Gamble Co.
		Reichhold Chemicals, Inc.
		Rexall Drug & Chemical Co.
		Reynolds Metals Co.
		Rohm & Haas Co.
		G. D. Searle & Co. Ltd.
		Squibb-ER & Son's, Inc.
		Southern Dye stuff Co.
		Sun Chemical Corp.
		3M Corp.
		Tupperware Co.
		Turco Products, Inc.
		Union Carbide
		Union Tank Car Co.
		Upjohn Co.
		Richard Hudnut, SA
Otros (2/2/20)		
Berkshire Knitting Mills	De Golyer & MacNaughton, Inc.	The BVD Co.
Eastman Kodak Co.	Zurn Industries, Inc.	Bostitch Division of Textron, Inc.
		Dart Industries
		Combustion Engineering
		The Gillette Co.
		Imco Container Co.
		International Playtex Corp.
		International Staple & Machine
		Manhattan Shirt Co.
		Mine Safety Appliances Co.
		Owens-Illinois, Inc.
		Parker-Hannifin Corp.
		The Parker Penn Co.
		Purolator, Inc.
		Ritepont Corp.
		Roberts & Co.
		Sea Containers, Inc.
		Johns-Manville Corp.
		Lone Star Cement Corp.
		Railite International, SA
Industrias extractivas y papel (4/1/7)		
Archer Daniels Midland Co.	Lithium Corp. of America	Guardian Packaging Co.
Armstrong Cork Co.		International Paper Co.
Crown Cork		Rondo of America, Inc.

Activas en 1961-1975	Existentes en 1961 (a)	Existentes en 1975
Industrias extractivas y papel (cont.)		
Parke, Davis & Co.		Scott Paper Co.
		St. Regis Paper Co.
		Union Camp Corp.
		Weyerhaeuser Co.
Petróleo (12/10/14)		
<i>Atlantic Refining Co.</i>	Champlin Oil & Refining	American International Oil Co.
Atlantic Richfield Co.	Ohio Oil Co., The	American Overseas Petroleum
<i>Caltex Oil Products Co.</i>	Pan American International Oil Corp.	Chevron Oil Europe, Inc.
Continental Oil Co.	Pure Oil Co., The	Cities Service Oil Co.
General American Oil Co.	Sinclair Oil Corp.	Continental Oil Co.
Phillips Petroleum Co.	Socony Mobil Oil Co.	Exxon
<i>Gulf Oil Corp.</i>	<i>Standard Oil Co. of New Jersey (ESSO)</i>	Falcon Seaboard, Inc.
Richfield Oil Corp.	Standard Oil Co. of Ohio	Gulf Oil Corp.
<i>Standard Oil Co. of California</i>	Superior Oil Co., The	E. F. Houghton & Co.
Sun Oil Co.	Union Oil Co. of California	Independent Exploration Co.
Texaco, Inc.		Kewanee Oil Co.
Tidewater Oil Co.		Marathon Oil Co.
		Mobil Oil Corp.
		Philips Petroleum
Seguros y finanzas (5/2/22)		
American Foreign Insurance	American Express Co.,	Bache & Co.
American International Underwriters Corp.	New Hampshire Ins. Co.	Bank of America
Cities Service Oil Co.		Boston Overseas Financial Corp.
<i>Dun & Bradstreet, Inc.</i>		The Chase Manhattan Bank
Insurance Co. of North America		The Chase International Investment
		Continental International Finance
		Diners Club International Ltd.
		First National City Bank Overseas Investment Corp.
		The First National Bank of Boston
		General Acceptance Corp.
		Great American Insurance Co.
		International Finance Corp.
		Kidder, Peabody & Co., Inc.
		Laidlaw & Co.
		Lehman Corp.
		Manufacturers Hannover Trust Co.
		Manufacturers Nat. Bank of Detroit
		Marine Midland Bank
		Merril Lynch, Pierce, Fenner & Smith International Ltd.
		Mellon National Bank
		Morgan Guaranty Trust Co. of New York
		The Tumpene Co., Inc.
Transpote, comunicaciones y servicios públicos (5/1/0)		
<i>International Telephone and Telegraph</i>	<i>American Export Lines</i>	
<i>Lykes Bros. Steamship Co.</i>		
<i>Pan American World Airways Corp.</i>		

Activas en 1961-1975	Existentes en 1961 (a)	Existentes en 1975
Transporte, comunicaciones y servicios públicos (cont.)		
		<i>Trans World Airlines, Inc.</i>
		<i>Central Public Utility Corp.</i> (antes, Consolidated Electric and Gas)
Otros (2/3/19)		
Hilton Hotels International	<i>Associated Press</i>	Avis Rent a Car System, Inc.
Reader's Digest Association	<i>New York Times, The</i>	Bemis Co.
	<i>United Press, The</i>	Chemdye, Inc.
		Christensen Diamond Products
		Dunbin-Haskell-Jacobson, Inc.
		The Eimco Corp.
		Federal Mogul Corp.
		Federated Department Stores
		Garcy Corp.
		Glidden-Durkee
		Hertz International Co.
		International Basic Economy Corp.
		The Journal of Commerce
		R. H. Macy & Co., Inc.
		Peer International Corp.
		The Perkin-Elmer Corp.
		Sears, Roebuck & Co.
		Woolworth International Credit
		World Trade Academy Press

FUENTES: Juvenal (1962 y 1975). Los datos de 1975 han sido revisados a partir de Bayo (1970), Ministerio de Industria (1972) y Muñoz *et al.* (1978).

- a** No aparecen en los datos de 1970-1975. Algunas de estas empresas operaban en varios sectores. Aquí están ordenadas según su actividad principal.
b Entre paréntesis, el número total de firmas operativas en el período 1961-1975, presentes solo en 1961 y presentes en 1975, respectivamente. En cursiva, aquellas empresas que ya aparecían en la relación de 1951.

PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 1971

Empresa estadounidense	Empresa española	Participación estadounidense en el capital social de la española (porcentaje)	Posición por ventas en España en 1974	Ventas (millones de pesetas)	Fecha de fundación	Socios españoles	Evolución
Alimentación y bebidas							
Kraft Corporation	Kraft Leonesas, SA	100,0	318	1.237	1945	Luis García Pardo	En 1967, 60 % capital extranjero; autorizada para llegar al 100 %
Campbell-Fagan	Bimbo, SA	100,0	242	1.731	1971 (a)	Bimbo SA (familias Servitge, Jorba y Mata)	n.d.
Coca-Cola Export Co.	Coca-Cola de España, SA	100,0	58	6.165	1930	Familia Sainz de Vicuña	Fabricación desde 1958 ante restricciones a la importación de concentrado
Dracus, Inc.	Chocolate Suchard, SAE	100,0	391	983	1910	n.d.	Empresa suiza a la que acceden españoles en 1957 con el 46,875 %, que se reduce al 18,75 % en ampliación de 1960. En 1962 es autorizado para que el capital español sea del 12,50 %
CPC International	Tasada y Beltrán, SA	100,0	876	876	1924 (b)	Fundadores Tasada y Beltrán	n.d.
Nabisco, Inc.	Galletas Artiach, SA	75,0	449	725	1939 (b)	Familia Artiach	n.d.
Cargill, Inc.	Cía. Industrial de Abastecimientos, SA	50,0	31	11.920	n.d.	Cía. Industrial de Abastecimientos, SA	n.d.
A. E. Staley and Manufacturing Co.	Sociedad Ibérica de Molturación, SA	50,0	160	2.679	1970 (b)	Sociedad Ibérica de Molturación, SA	n.d.
Ralston Purina Co.	Gallina Blanca Purina, SA	50,0	156	2.743	1963	Agrolimen	Socio español adquiere participación extranjera en 2002
Borden	Gallina Blanca, SA	50,0	188	2.241	1964	Agrolimen	Socio español adquiere participación extranjera en 1996
Jos Schlitz Brewing Co.	Cerveceras Asociadas, SA	27,2	204	2.086	1965	La Cruz del Campo, SA	n.d.
Continental Grain	Aceites Vegetales, SA	2,0	251	1.690	1953 (b)	n.d.	n.d.
Auxiliar de construcción							
Owens Illinois	Giralt Laporta, SA	50,0	343	1.135	1952 (b)	Familia Giralt	n.d.
American Standard	Compañía Roca de Radiadores, SA	20,0	43	8.289	1929	Familia Roca-Soler	n.d.
Construcciones mecánicas							
Deere & Co.	John Deere Ibérica, SA	100,0	109	3.827	1956	Familia Medem	John Deere poseía inicialmente una participación del 10 %, que se incrementó al 42,5 % en 1961, al 77 % en 1964, al 85 % en 1968 y al 100 % en 1970
Platt Saco Lewel Corp.	Platt Saco Lewel, SA	96,6	422	802	n.d.	n.d.	n.d.
Continental Can	Envases Carnaud, SA	79,6	125	3.284	n.d.	n.d.	n.d.

PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 1971 (cont.)

APÉNDICE 3.7

Empresa estadounidense	Empresa española	Participación estadounidense en el capital social de la española (porcentaje)	Posición por ventas en España en 1974	Ventas (millones de pesetas)	Fecha de fundación	Socios españoles	Evolución
Construcciones mecánicas (cont.)							
Bendix	Bendibérica, SA	60,4	191	2.222	n.d.	n.d.	En 1969, el 38 % Bendix y el 40 % grupo español sin especificar; y resto, los socios ext. indicados
Otis Elevator Co.	Zardoya Otis, SA	53,9	199	2.128	1972	Zardoya, SA	Otis y Zardoya fusionan sus actividades en 1972. Desde 1965 Otis había operado en España a través de Jacobo Schneider, SA. Zardoya había sido fundada en 1919
General Cable	Cables de Comunicaciones, SA	51,0	387	1.000	1964	n.d.	En el expediente en AGA (véanse fuentes) aparece como 100 % americana en 1964. Después General Cable cedió el 45 % de dicho capital a Sociedad Capip Anstalt Liechtenstein
Worthington Corp.	Worthington, SA	47,6	473	609	1930	Véase apéndice 3.5	En 1956 la participación de la estadounidense era del 45 %. En 1971 no se autoriza que sea del 100 %
Foster Wheeler	La Maquinista Terrestre y Marítima, SA	12,2	153	2.826	1969 (a)	Instituto Nacional de Industria	n.d.
Material eléctrico							
Westinghouse	Fabricación de Electrodomésticos	81,4	103	4.031	n.d.		n.d.
Westinghouse	Westinghouse	70,6	113	3.689	1930	B. de Bilbao, familia Garrigues, Abengoa	En 1955 crea ELIBE para la fabricación de lámparas
Westinghouse	Westinghouse de Frenos y Señales				n.d.		Francesa, Compagnie de Freins et Signaux Westinghouse, pero trabajan con asistencia de Bendix Westinghouse (US). 25 % capital ext. en 1959, solicitud hasta 45 %
General Electric	General Eléctrica (antes, CENEMESA)	72,9	78	4.964	1929	B. Vizcaya, Babcock & Wilcox, varios (B. Urquijo, Banesto, B. Bilbao, J. M. ^a de Areilza, Iberduero)	
ITT (ISE)	Standard Eléctrica	70,0	10	25.065	1925		Perteneciente a ITT en su totalidad hasta los años sesenta
ITT	Compañía Internacional de Telecomunicaciones y Electricidad, SA (CITESA)	50,0	116	3.584	1962	Grupo Urquijo, B. Hispano Americano, B. Bilbao	Perteneciente a ITT en su totalidad hasta los años sesenta
ITT	Marconi Española	39,2	105	3.964	1954 (a)		Desde principios de los cincuenta fabrica con licencias de International Standard Electric, filial de ITT
GCC	Saenger, SA	50,0	162	2.656	n.d.	n.d.	n.d.

PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 1971 (cont.)

Empresa estadounidense	Empresa española	Participación estadounidense en el capital social de la española (porcentaje)	Posición por ventas en España en 1974	Ventas (millones de pesetas)	Fecha de fundación	Socios españoles	Evolución
Metalurgia no férrea							
Reynolds Metals	Industria Navarra del Aluminio	50,0	213	2.056	1956	Industria Navarra del Aluminio	n.d.
Minería							
Bethlehm Steel Corp.	Fluoruros, SA	49,0	492	479	n.d.	n.d.	n.d.
Papel							
International Paper Co.	Cartonajes Internacional, SA (CARTISA)	100,0	378	1.032	1956	n.d.	Entra con el 50 %, en 1964 es autorizada para aumentar participación hasta el 75 %-90 %
Petróleos							
Gulf Oil	Refinería de Petróleo del Norte, SA (PETRONOR)	40,0	7	30.075	1968	B. Bilbao, B. Vizcaya	n.d.
Marathon Oil	Cía. Ibérica Refinadora de Petróleos (PETROLIBER)	28,0	12	22.766	1961	Grupo Fierro	n.d.
Texaco + Chevron	Empresa Nacional del Petróleo, SA (ENPETROL)	22,0	1	76.636	1974	Instituto Nacional de Industria	n.d.
Química							
CPC International	Glucosa y Derivados	100,0	185	2.287	1945	Cros, Foret, Vicente Ros, Tasada y Beltrán, Pedro Misol, José M. ^a Blanc	25 % acciones en fundación, que amplía al 40 % en 1958 y al 55 % en 1962. Resto: Cros (15 %), Foret (15 %), Vicente Ros (8 %), Tasada y Beltrán (5 %), Pedro Misol (0,5 %) y José M. ^a Blanc (0,5 %).
Minnesota Mining	3M de España	100,0	252	1.677	1957	Abengoa, Grupo Urquijo	Entran con el 25 % K (esto a partes iguales Abengoa y BU), 50 % en 1961, 75 % en 1962 y 100% en 1972
General Tire & Rubber	General Fábrica de Caucho	100,0	115	3.642	1935	Grupo Aznar, familia Anchústegui, Banco Central	Entra adquiriendo activos de Continental de la mano de Aznar. Hasta 1959, General controlaba el 81 %K, mayoría a través de la española Neumáticos General [esta a su vez a través de Aznar, Anchústegui sobre todo (un 78,8 %) y Pitrowski]; resto de los socios: familia Anchústegui (2,5 %), Feliu (3,5), Díaz Prieto (0,5), Aznar (8,4). Tras ampliación de 1960: General Tire (36 %), Banco Central (25 %), familia Aznar (24 %), familia Anchústegui Gorroño (12 %), Otros (3 %, Juan Feliú Mañá y José Manuel Díaz Prieto). Segun Bayo, americana con solo el 25 % del capital en 1970. Neumáticos General era filial, encargada de la comercialización

PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 1971 (cont.)

APÉNDICE 3.7

Empresa estadounidense	Empresa española	Participación estadounidense en el capital social de la española (porcentaje)	Posición por ventas en España en 1974	Ventas (millones de pesetas)	Fecha de fundación	Socios españoles	Evolución
Química (cont.)							
Scherico General Tire & Rubber	Neumáticos General, SA	100,0	n.d.	n.d.	1935	Grupo Aznar, familia Anchústegui	Entra con el 50 % (socios españoles no especificados, pero mirar GFC). En 1967 es autorizada a adquirir el 75 % en ampliación del capital social. El 25 % restante, Banco Central
Scherico	Essex España, SA	100,0	362	1.076	n.d.	n.d.	n.d.
Pfizer	Pfizer	100,0	368	1.060	1962	n.d.	Fundada con el 50 %, y el resto, españoles. Ampliado al 100 % el mismo año. Comercializa productos fabricados por licenciadas como Bioquímica Industrial Española, SA (BINESA). De esta la americana posee el 50 % del capital en 1961, que se amplía ese año al 65 %, al 80 % y, finalmente, al 100 % en 1962
Syntex	Instituto Farmacológico Latino	100,0	405	911	1941 (b)	n.d.	n.d.
Colgate-Palmolive Co.	Colgate-Palmolive, SAE	100,0	380	1.025	1954	Antonio Garrigues Díaz Cañabate y Agustín Gil de Antuñano y Rodríguez	Hasta 1965, salvo 2 acciones, las correspondientes a Garrigues y Gil de Antuñano pertenecen a la multinacional
Avon Products	Avon Cosmetics	75,0	248	1.699	1965	Familia Sainz de Vicuña	n.d.
Areg Chemical International + Halcon International	Montoro, Empresa para la Industria Química	66,6	173	2.460	1969	Instituto Nacional de Industria	n.d.
American Cyanamid	Cyanenka	65,0	136	3.102	1966	Laboratorios Reunidos	Relacionadas con Laboratorios Reunidos (75 % americana autorizado en 1962)
FMC	Foret	50,0	120	3.426	1929	Foret	En 1965 Foret aprueba una participación inicial de FMC del 20 % del capital social, con posibilidad de adquirir hasta el 50 % en cinco años. En 1977 dicho porcentaje era del 90 %, pasando en 1992 al 100 %. Foret era socia fundadora de Glucosa y Derivados, relacionada con CPC.
Monsanto Chemical	Aiscondel	50,0	77	5.001	1941 (b)	Aiscondel	n.d.
Phillips Petroleum	Calatrava, Empresa para la Industria Petroquímica	44,9	101	4.123	1963	ENCASO	n.d.
The Firestone Tire and Rubber	Firestone Hispania	26,2	38	8.719	1932	Grupo Urquijo	n.d.
Schenly Lab.	Antibióticos, SA	0,5	222	2.001	1949 (b)	Fundadores Antibióticos, SA (laboratorios Abelló, Ibys, Zeltia, Leti, Uquifa e Instituto Llorente)	n.d.

PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 1971 (cont.)

APÉNDICE 3.7

Empresa estadounidense	Empresa española	Participación estadounidense en el capital social de la española (porcentaje)	Posición por ventas en España en 1974	Ventas (millones de pesetas)	Fecha de fundación	Socios españoles	Evolución
Siderurgia							
US Steel	Altos Hornos de Vizcaya	25,7	8	29.414	1964	Altos Hornos de Vizcaya	En 1964 se firma contrato de asistencia técnica con US Steel y la americana concede además un crédito. A cambio, se estipula que podría adquirir en 10 años el 25 % del capital de la española. Desde el principio, US Steel contó con voz y voto en el consejo de administración
Crucible, Inc.	SA Echevarría	2,5	45	7.599	1920 (b)	SA Echevarría	n.d.
Vehículos							
Chrysler	Chrysler España	100,0	17	20.437	1969	Barreiros	Entra con Barreiros en 1963, empresa de la que adquiere el 100 % en 1969
Borg-Warner	Fraymon, SA	40,0	303	1.345	n.d.	Fraymon (familia Montoro Gil)	n.d.
Northrop Corp.	Construcciones Aeronáuticas, SA	24,5	151	2.930	n.d.	Instituto Nacional de Industria	6 % de capital extranjero en 1962, inversión a través de Agency for International Development

FUENTES: Bayo (1970); Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas (1971); Fomento de la Producción (1975); Muñoz *et al.* (1978); García Ruiz y Santos (2001); Fernández Pérez (2000a), p. 129; Álvaro (2011a), capítulos 4 y 5; <http://www.fmcforet.com> (fecha de consulta, 9.7.2012); <http://www.otis.com> (fecha de consulta, 9.7.2012); AGA (12) 1.03 65/34047 (sobre Kraft); AGA (12) 1.03 64/18776 (Coca-Cola); AGA (12) 1.03 64/18862 (Bendix); AGA (12) 1.03 64/18758 (Westinghouse); AGA (13) 1.03 65/34046 (Westinghouse); NARA, RG59, DF 1050-54, Document 852.343/2-551 (Westinghouse); AGA (12) 1.03 64/18781 (International Paper); AGA (12) 1.03 64/18772 (CPC); AGA (12) 1.03 64/18762, 64/18826, 64/18827 y 64/18776 (Minnesota Mining); AGA (12) 1.03 64/18776, 64/18761 y 64/18798 (General Tire); AHMAE R4302/7.02/7, R4306/6, R4318/12 y R4209/7 (General Tire); AGA (12) 1.03 64/18773, 64/18774, 64/18775 y 64/18776 (Pfizer); AGA (12) 1.03 64/18784 (Colgate-Palmolive); AGA (12) 1.03 64/18776 (American Cyanamid); NARA, RG59, Records Relating to Spain, compiled 13.4.1956-29.12.1966, Box 1 (Dow Chemical); NARA, RG59, Records Relating to Spain, compiled 13.4.1956-29.12.1966, Box 1 (US Steel) y AGA (12) 1.03 64/18775 (Northrop).

NOTA: n.d. = Información no disponible o no relevante.

a Fecha de entrada del socio extranjero.

b Fecha de fundación de la empresa española (se desconoce la fecha de asociación con la empresa extranjera).

Apéndice 3.8 La entrada de capital extranjero en España: contabilización y regulación

El primer intento de contabilizar la inversión extranjera en España corresponde a un censo elaborado por la Dirección General del Timbre en 1918. Hubieron de pasar más de cuarenta años hasta que comenzó a hacerse un registro sistemático de su entrada, el registro de inversiones autorizadas por la Dirección General de Transacciones Exteriores. Este, sin embargo, se refiere solo a un número determinado de sectores, que ha ido variando en el tiempo, y son autorizaciones que luego no siempre se llevan a la práctica (o se hace con desfases temporales). Otras fuentes son los flujos de capital que aparecen en la balanza de pagos, disponibles desde los años cuarenta. No identifican, empero, su origen ni diferencian inversión directa e inversión en cartera hasta los años setenta. Sí lo hacen los registros de caja del Banco de España, disponibles desde 1975. Por último, el Ministerio de Comercio realizó dos censos de empresas españolas con participación extranjera: en 1977 [Ministerio de Comercio y Turismo (1980)] y en 1979 (sin publicar). Estos censos recogen la cuantía de la participación foránea, pero no su titular.

Hasta 1986, los datos recogidos en el Registro de Inversiones Extranjeras (a cargo de la Dirección General de Transacciones Exteriores hasta 1995 y de la Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores) consideraban inversión extranjera directa (IED) la superior al 20 % del capital. A partir de dicha fecha, la superior al 10 %, de acuerdo con la normativa europea, si bien solo estaban obligadas a completar los expedientes aquellas con control mayoritario (en virtud del Decreto 2077/1986). Desde 1993, la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo recoge la entrada de capitales por parte de no residentes en participaciones en sociedades españolas no cotizadas, participaciones superiores al 10 % en las cotizadas, constitución o ampliación de sucursales y otras formas de inversión (como fundaciones o cooperativas) a partir de determinado volumen de capital (algo más de 3 millones de euros).

Legislación e inversión extranjera están íntimamente relacionadas desde los orígenes de la última en España. Si los capitales británicos y franceses se decidieron a entrar en la España del Ochocientos fue gracias a las reformas liberales. El viraje nacionalista inaugurado con la crisis finisecular estableció las primeras limitaciones, en el marco de las leyes de Fomento de la Industria Nacional de 1907 y 1917 (esta última obligaba a que el 80 % del personal fuera español). También se establecieron entonces límites a la participación foránea en los sectores bancario, minero y, sobre todo, pesca, sociedades navieras y comunicaciones; además de crearse el monopolio de petróleos y el telefónico. Esta regulación se intensificó con la Ley de Protección y Fomento de la Industria Nacional de 24.10.1939 y con la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional de 24.11.1939, que limitaron al 25 % la participación extranjera en capital social de las compañías españolas y al 20 % su participación en obligaciones, con la excepción de «proyectos industriales de extraordinario interés nacional». Los técnicos extranjeros podían formar parte de la plantilla, pero en proporción al capital suscrito. Posteriormente, la Ley de 11.7.1941 autorizó a la banca española a hacerse con los activos de la banca extranjera.

Estas restricciones comienzan a relajarse a raíz del Plan de Estabilización. A partir del Decreto Ley de 27.7.1959 y de la legislación promulgada en los meses siguientes (hasta 1964) se fueron derogando las prohibiciones anteriores: se reconocieron derechos de repatriación absolutos a partir de 1962 (hasta entonces y desde 1939, el máximo anual era del 6 % sobre participación de capital, salvo empresas calificadas de interés nacional, en las que no había límite) y la libre inversión de hasta el 50 % del capital social de la empresa española (el máximo era del 25 % en virtud de la legislación decretada en 1939). En general, no existían obstáculos a la creación de filiales íntegramente propiedad de extranjeros, como tampoco limitaciones al personal foráneo en plantilla. No obstante, se continuaba precisando de autorización cuando la inversión superaba el 50 % del capital social y para obtener crédito estatal.

Por Decreto de 18.4.1963 se establecieron aquellos sectores para los que se eliminaba la primera de dichas restricciones: en concreto, siderurgia e industria de los metales no férricos; cemento; prefabricados de la construcción en general; textil; alimentación; curtidos y calzado; artes gráficas; construcción de máquinas-herramientas; construcción de maquinaria textil, química, eléctrica y agrícola; ácidos; bases; sales inorgánicas y electroquímicas; industrias del frío; industrias auxiliares para la agricultura; manipulación; conservación e industrialización de productos agrícolas, pecuarios y forestales; industrias para la alimentación del ganado; y construcción, ampliación y explotación de hoteles. El Decreto 2495/1973 retomó la limitación anterior (autorización para inversiones mayores del 50 % del capital social), pero según los expertos la aplicación de la legislación por parte del Gobierno fue muy laxa. Desde 1973, además, se sistematizó y simplificó el marasmo de legislación existente al respecto, precisamente para reducir la discrecionalidad del Gobierno. Ello coincidió con la creación de la Dirección General de Transacciones Exteriores, en el seno del Ministerio de Comercio, y con la elaboración de criterios de selección más rigurosos por parte de la Junta de Inversiones Extranjeras (antes, Junta Rectora de la Oficina de Coordinación y Programación Económica), como porcentajes mínimos de exportación y límites a los pagos por patentes y *royalties*, entre otros. Por otro lado, comenzaron a tenerse en cuenta las inversiones extranjeras realizadas indirectamente a través de firmas españolas.

La liberalización de los años sesenta dejó fuera a los siguientes sectores: defensa, minería, cine, hidrocarburos, bancos, seguros y navieras; a los que se añadieron en 1974 empresas periodísticas, transporte aéreo, concesionarios de aguas y contratistas del Estado u organismos autónomos. También existían disposiciones especiales para inmobiliarias, fondos de inversión, empresas turísticas y exportadores e importadores de publicaciones extranjeras. A partir de 1976 la regulación se rebajó para aquellas empresas que, no estando englobadas en alguna regulación especial, cumplieran un mínimo de puestos de trabajo creados, el capital procediera del exterior (no de otras propiedades en el país) y no se realizaran pagos por asistencia técnica, entre otros requisitos.

Finalmente, con el Decreto 2077/1986 se amplió el tipo de operaciones consideradas IED, al incorporar a dicho tratamiento la creación de sucursales, la financiación a largo plazo entre matrices y sucursales, y la reinversión de beneficios obtenidos por una empresa con capital extranjero. Además, los 14 sectores aún regulados (enumerados en el párrafo anterior) se redujeron a cinco. Estas restricciones son aplicables desde 1990 solo a residentes no comunitarios (excepto defensa).

FUENTES: Sainz (1965), Garrigues (1965), Gil Mendoza (1969), Garcés (1975), Banco Urquijo (1971), Giráldez (1992), Ortega (1992), Muñoz Guarasa (1999), Martínez Ruiz (2003a) y Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía y Hacienda (<http://www.comercio.es/comercio/bienvenido/pageestadisticasComexInvex/>; fecha de consulta, 5.6.2010).

FUENTES y BIBLIOGRAFÍA

Archivos consultados

Archivo General de la Administración (AGA), Alcalá de Henares, Madrid
Archivo Histórico del Banco de España (AHBE), Madrid
Archivo Histórico del Ministerio de Asuntos Exteriores (AHMAE), Madrid
Archivo Histórico del Ministerio de Economía y Hacienda (AHMEH), Madrid
Archivo Histórico de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (AHSEPI), Madrid
Fundación March (FM), Madrid
National Archives and Records Administration (NARA), College Park, Maryland

Publicaciones periódicas y estadísticas

Actualidad Económica
Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas, SOPEC, Madrid
Engineering News Record
Estadísticas del Comercio Exterior de España, Ministerio de Comercio, Madrid
Fomento de la Producción
Historical Statistics of the US Colonial Times to 1970, US Department of Commerce, Washington DC
Survey of Current Business, Bureau of Economic Analysis, Washington DC

Libros y artículos

ACTUALIDAD ECONÓMICA (2011). *Ranking de las 5.000 mayores empresas en España*, Madrid.
AGUILAR CANOSA, S. (1973). *Las inversiones de capital extranjero en España*, Banca Mas Sardá, Barcelona.
ÁLVAREZ CARDENOSA, M. (2003). «España en la senda de desarrollo de la inversión directa», *Revista Asturiana de Economía*, n.º 26, pp. 87-102.
ÁLVARO MOYA, A. (2007). «Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965», *Revista de Historia Industrial*, n.º 34, pp. 65-96.
— (2008a). «Changing Patterns of Ownership and Labour Management under Changing Institutional Regimes: The Case of Telefónica in Spain, 1927-1970», en S. Fellman, A. Kuusterä y E. Vaara (eds.), *Historical Perspectives on Corporate Governance. Reflections on Ownership, Participation and Different Modes of Organizing*, The Finnish Society of Science and Letters, Helsinki, pp. 243-259.
— (2008b). «Inversión directa extranjera y regulación estatal en el sector de maquinaria agrícola: International Harvester y John Deere en España (1940-1980)», *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, n.º 2, pp. 67-90.
— (2010). «Internationalisation and political bargaining under oligopoly: International Harvester in Spain (c. 1900-1980)», *Business History*, vol. 52, n.º 3, pp. 371-389.
— (2011a). *Inversión directa extranjera y formación de capacidades organizativas locales: un análisis del impacto de Estados Unidos en la empresa española (1918-1975)*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
— (2011b). «Hízose el milagro. La inversión directa estadounidense y la empresa española (c. 1900-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 7, n.º 3, pp. 358-368.
— (2011c). «Guerra Fría y formación de capital durante el franquismo. Un balance sobre el programa estadounidense de ayuda técnica (1953-1963)», *Historia del Presente*, n.º 17, pp. 13-25.
AMATORI, F., y A. COLLI (2011). *Business History. Complexities and Comparisons*, Routledge, Londres-Nueva York.
AMDAM, R. P. (1996) (ed.). *Management, Education and Competitiveness: Europe, Japan and the United States*, Routledge, Londres-Nueva York.
— (2009). «Business Education», en G. Jones y J. Zeitlin (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, pp. 581-602.
AMDAM, R. P., R. KVÅLSHAUGEN y E. LARSEN (2003) (eds.). *Inside the Business Schools. The Content of European Business Education*, Abstrakt, Oslo.
AMSDEN, A., y T. HIKINO (1994). «Project Execution Capability, Organizational Know-how and Conglomerate Corporate Growth in Late Industrialization», *Industrial and Corporate Change*, vol. 3, n.º 1, pp. 111-147.
ANDREWS, K. (1971). *The concept of corporate strategy*, Down-Jones, Homewood, Illinois.
ARROYO MARTÍN, J. V. (1999). *Actividad de la banca extranjera entre 1920 y 1935*, Banco Bilbao Vizcaya (Archivo Histórico), Bilbao.
BABIANO, J. (1995). *Emigrantes, cronómetros y huelgas. Un estudio sobre el trabajo y los trabajadores durante el franquismo (Madrid, 1951-1977)*, Siglo XXI y Fundación 1.º de Mayo, Madrid.
— (1998). *Paternalismo industrial y disciplina fabril en España (1938-1958)*, Consejo Económico y Social, Madrid.
BAIN, J. S. (1956). *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

- BAJO RUBIO, O. (1991). «Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España», *Información Comercial Española*, n.º 696 y 697, pp. 53-74.
- BALDRICH, A. (1957). «Balance y efectos económicos de la Ayuda Norteamericana», *Moneda y Crédito*, n.º 61.
- BANCO URQUIJO (1971). *International Investment in Spain*, Banco Urquijo, Barcelona.
- BARAN, P., y P. SWEEZY (1966). *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*, Monthly Review Press, Nueva York.
- BARCIELA, C. (2003) (ed.). *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo*, Crítica, Barcelona.
- BARCIELA, C., M.ª I. LÓPEZ, J. MELGAREJO y J. A. MIRANDA (2005). *La España de Franco (1939-1975). Economía*, Síntesis, Madrid.
- BARJOT, D. (2002a) (ed.). *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.
- (2002b). «Catching up with America: The story of productivity missions in the French public works industry after the Second World War», en D. Barjot (ed.), *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, pp. 359-383.
- (2005). «La aplicación del modelo norteamericano en Europa durante el siglo XX», en L. Delgado y M. D. Elizalde (dirs.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*, CSIC, Madrid, pp. 157-179.
- BARJOT, D., y C. RÉVEILLARD (2002). *L'américanisation de l'Europe occidentale au XXe siècle*, Presses de Université de Paris-Sorbonne, Paris.
- BARJOT, D., y H. SCHRÖTER (2002) (eds.). *Américanisation in 20th century Europe: Economics, Culture, Politics*, CRHENO-Université Charles-de-Gaulle-Lille III, Lille.
- BARJOT, D., I. LESCENT-GILES y M. FERRIÈRE (2002) (eds.). *L'américanisation en Europe au XXe siècle: économie, culture, politique*, CRHEN-O/Presses de l'Université de Lille III, Lille.
- BARQUERO GARCÉS, C. (1973) (dir.). *Inversiones extranjeras. La realidad española*, Escuela de Administración de Empresas, Barcelona.
- BARTLETT, C.A., y S. GHOSHAL (2002 [1989]). *Managing across Borders: The transnational solution*, Harvard University Press, Boston.
- BAYO, E. (1970). *El «desafío» en España*, Plaza y Janés, Barcelona.
- BECATTINI, G. (1975) (ed.). *Lo sviluppo economico della Toscana*, IRPET, Florencia.
- (1979). «Dal settore industriale al distretto industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, n.º 1, pp. 1-8.
- BERTRAMS, K. (2001). «The Diffusion of US Management Models and the Role of the University», comunicación presentada al *Vth EBHA Conference*, Oslo, 31 de agosto-1 de septiembre (<http://web.bi.no/forskning/ebha2001.nsf/>).
- BINDA, V. (2005). «Entre el Estado y las multinacionales: la empresa industrial española en los años de integración a la CEE», *Revista de Historia Industrial*, n.º 28, pp. 117-154.
- BIRKINSHAW, J. M. (1997). «Entrepreneurship in multinational corporations: The characteristics of subsidiary initiatives», *Strategic Management Journal*, vol. 18, n.º 2, pp. 207-230.
- (1998). «Corporate entrepreneurship in network organizations: How initiatives drive internal market efficiency», *European Management Journal*, vol. 16, n.º 3, pp. 355-364.
- BIRKINSHAW, J. M., y N. HOOD (1998). *Multinational corporate evolution and subsidiary development*, MacMillan, Oxford.
- BIRKINSHAW J. M., N. HOOD y S. JONSSON, S. (1998). «Building firm-specific advantages in multinational corporations: The role of subsidiary initiative», *Strategic Management Journal*, vol. 19, n.º 3, pp. 221-242.
- BLANCO FOMBONA, R. (1902). *La americanización del mundo*, Imprimerie Électrique, Ámsterdam.
- BLOMSTERMO, A., y D. SHARMA (2003). *Learning in the Internationalisation Process of Firms*, Edward Elgar, Cheltenham.
- BLOMSTRÖM, M., A. KOKKO y M. ZEJAN (2000). *Foreign Direct Investment. Firms and Host Countries Strategies*, Palgrave, Hampshire.
- BOEL, B. (1998). «The European Productivity Agency. A faithful prophet of the American model», en M. Kipping y O. Bjarnar (eds.), *The Americanisation of European Business: The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models*, Routledge, Londres, pp. 37-54.
- (2003). *The European Productivity Agency and Transatlantic Relations, 1953-61*, Museum Tusulanum Press, Copenhague.
- BONIN, H. (2009a). «First American firms coming to France (from the 1900s to the 1930s)», en H. Bonin y F. de Goey (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 71-103.
- (2009b). «American business spreading modernity into France», en H. Bonin y F. de Goey (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 503-648.
- BONIN, H., y F. DE GOEY (2009) (eds.). *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra.
- BORGA, M., y R. J. MATALONI (2001). «Direct Investment Positions for 2000: Country and Industry detail», *Survey of Current Business*, julio, pp. 16-29 (<http://www.bea.gov/scb/toc/0701cont.htm>).
- BOSCH, A. (2012). *Miedo a la democracia. Estados Unidos ante la Segunda República y la guerra civil española*, Crítica, Barcelona.
- BOSSUAT, G. (2005). «El compromiso mundial de Estados Unidos después de 1945», en L. Delgado y M. D. Elizalde (dirs.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*, CSIC, Madrid, pp. 125-139.
- BRAÑA, F. J., M. BUESA y J. MOLERO (1979). «El fin de la etapa nacionalista: industrialización y dependencia en España, 1951-59», *Investigaciones Económicas*, n.º 9, pp. 151-207.
- (1984). *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía: un análisis del caso español*, Fondo de Cultura Económica, México DF.
- BRODER, A. (1976). «Les investissements français en Espagne au XIXe siècle: essai de quantification», *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, n.º 54, pp. 29-63.
- (1979). *Le rôle des intérêts étrangers dans la croissance économique de l'Espagne: 1815-1913. État, entreprise et histoire*, Université Paris X, Paris.

- BROWN, W. A., y R. OPIE (1953). *American Foreign Assistance*, The Brookings Institution, Washington DC.
- BUCKLEY, P. J. (2009). «Business History and International Business», *Business History*, vol. 51, n.º 3, pp. 307-333.
- BUCKLEY, P. J., y M. CASSON (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*, Homes & Meier, Londres.
- (1998). «Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach», *Journal of International Business Studies*, vol. 29, n.º 3, 539-562.
- BUESA, M., y J. MOLERO (1982). «Cambio técnico y procesos de trabajo: una aproximación al papel del Estado en la introducción de los métodos de la organización científica del trabajo en la economía española durante los años cincuenta», *Revista de Trabajo*, n.º 67 y 68, pp. 249-268.
- (1989). *Innovación industrial y dependencia tecnológica de España*, Eudema, Madrid.
- BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (1981). *US Direct Investment Abroad, 1977*, US Department of Commerce, Washington DC.
- (1982). *Changes in methodology and presentation for US direct investment abroad, balance of payments, and position data on a historical-cost basis*, US Department of Commerce, Washington DC (<http://www.bea.gov/international/diamet82.htm>).
- (1985). *US Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data*, US Department of Commerce, Washington DC.
- (1992). *US Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark Survey, Final Results*, US Department of Commerce, Washington DC, (http://www.bea.gov/agency/uguide1.htm#_1_24).
- (1998). *US Direct Investment Abroad: 1994 Benchmark Survey, Final Results*, US Department of Commerce, Washington DC (<http://www.bea.gov/international/ai1.htm>).
- (2004). *US Direct Investment Abroad: Final Results From the 1999 Benchmark Survey*, US Department of Commerce, Washington DC (<http://www.bea.gov/international/ai1.htm>).
- (2006). *Operations of US Multinational Companies: Preliminary Results From the 2004 Benchmark Survey*, US Department of Commerce, Washington DC (<http://www.bea.gov/international/ai1.htm>).
- BUSTELO, P. (1994). *La industrialización en América Latina y Asia oriental: un estudio comparado de Brasil y Taiwán*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- BUSTELO, P., C. GARCÍA e I. OLIVIÉ (2004). *Estructura económica de Asia oriental*, Akal, Madrid.
- CABANA VANCELLS, F. (2000). «Lluís Carulla i Canals», en E. Torres (dir.), *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Lid, Madrid.
- (2006) (ed.). *Cien empresarios catalanes*, Lid, Madrid.
- CABRERA, M., y F. DEL REY REGUILLO (2002). *El poder de los empresarios. Política y economía en España (1875-2000)*, Taurus, Madrid.
- CAILLUET, L. (1998). «Selective adaptation of American management models: The long-term relationship of Péchiney with the United States», en M. Kipping y O. Bjarnar (eds.), *The Americanisation of European Business: The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models*, Routledge, Londres, pp. 190-207.
- CALVO, A. (1998). «El teléfono en España antes de Telefónica (1877-1924)», *Revista de Historia Industrial*, n.º 13, pp. 59-81.
- (2006). «Telefónica toma el mando. Monopolio privado, modernización y expansión de la telefonía en España, 1924-1945», *Revista de Historia Industrial*, n.º 32, pp. 69-98.
- (2009). «Estado, empresa, mercado. Standard Eléctrica y la industria de equipo de telecomunicación en España, 1926-1952», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 13, pp. 43-72.
- (2010). *Historia de Telefónica: 1924-1975. Primeras décadas: tecnología, economía y política*, Fundación Telefónica-Ariel, Madrid-Barcelona.
- CALVO, O. (2001). «¡Bienvenido, Mister Marshall! La Ayuda Económica americana y la economía española en la década de 1950», *Revista de Historia Económica*, n.º 19, pp. 253-275.
- (2008). «La liberalización de las inversiones extranjeras durante el franquismo», en Julio Tascón (ed.), *La inversión extranjera en España*, Minerva, Madrid, pp. 117-140.
- CAMERON, R. (2007 [1989]). *Historia económica mundial. Desde el Paleolítico hasta el presente*, Alianza, Madrid.
- CAMPA, J. M., y M. GUILLÉN (1996). «Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas», *Papeles de Economía Española*, n.º 66, pp. 235-247.
- CAMPILLO, M. (1963). *Las inversiones extranjeras en España, 1850-1950*, Manfer, Madrid.
- CANTWELL, J. A. (1989). *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford.
- (2004) (ed.). *Globalization and the Location of Firms*, Edward Elgar, Chentelham.
- CAREW, A. (1987). *Labour under the Marshall Plan. The Politics of Productivity and the Marketing of Management Science*, Manchester University Press, Manchester.
- CARRERAS, A. (1987). «La industria: atraso y modernización», en J. Nadal, A. Carreras y C. Sudrià (comp.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, pp. 280-312.
- (2003). «La gran empresa durante el primer franquismo: un momento fundamental en la historia del capitalismo español», en G. Sánchez y J. Tascón (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Crítica, Barcelona, pp. 47-65.
- CARRERAS, A., y X. TAFUNELL (1993). «La gran empresa en España, 1917-1974: una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, n.º 3, pp. 127-175.
- (1997). «Spain: big manufacturing firms between state and market, 1917-1990», en A. Chandler, F. Amatori y T. Hiki-no (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 277-304.
- (2004). *Historia económica de la España contemporánea*, Crítica, Barcelona.
- CARRERAS, A., X. TAFUNELL y E. TORRES (2000). «The Rise and Decline of Spanish State-Owned Firms», en P. A. Toninelli (ed.), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 208-236.
- CARSTERSEN, F. V. (1984). *American Enterprise in Foreign Markets. Studies of Singer and International Harvester in Imperial Russia*, University of North Carolina Press, Chapel Hill y Londres.
- CASSON, M. C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Martin Robertson, Oxford.
- (1985). «Entrepreneurship and the Dynamics of Foreign Direct Investment», en P. J. Buckley y M. Casson, *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, MacMillan, Londres, pp. 172-191.

- CASSON, M. C. (1986). «General theories of the multinational enterprise: Their relevance to Business History», en P. Hertner y G. Jones (eds.), *Multinationals: Theory and History*, Gower, Aldershot, pp. 42-61.
- *Economics of International Business: A New Research Agenda*, Edward Elgar, Cheltenham.
- CASSON, M. C., y H. COX (1993). «International business networks: theory and history», *Business and Economic History*, n.º 22, pp. 42-53.
- CASTILLO, J. J. (1996). «¿Ha habido en España organizadores de la producción? Entre dos congresos de ingeniería, 1919-1950», en S. Castillo (ed.), *El trabajo a través de la historia*, Madrid, UGT-Centro de Estudios Históricos-Asociación de Historia Social, diciembre, pp. 233-264.
- CASTRO BALAGUER, R. (2007). «Historia de una reconversión silenciosa. El capital francés en España, c.1800-1936», *Revista de Historia Industrial*, n.º 33, pp. 81-118.
- (2008). *Sísifo en España: doscientos años de banca francesa (c. 1800- c. 2000)*, Documento de Trabajo DT-0802, Asociación Española de Historia Económica (<http://www.aehe.net/2008/09/dt-aehe-0802.pdf>).
- (2009). «Liderando el ataque al «monolito»: la banca francesa en España desde 1959», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 13, pp. 133-168.
- (2010). «Máquinas de vender: una historia de la gran distribución francesa en España desde la década de los sesenta», *Revista de Historia Industrial*, n.º 44, pp. 97-137.
- (2011). *Génesis y transformación de un modelo de inversión internacional: el capital francés en la España del siglo XX*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- CATALAN, J. (2011). «Distritos y clusters en la industrialización española. Una visión de largo plazo», en F. Le Bot y C. Perrin (dirs.), *Les chemins de l'industrialisation en Espagne et en France. Les PME et le développement des territoires (XVIIIe-XXIe siècles)*, Bruselas, Peter Lang.
- CAVES, R. E. (1971). «Industrial Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment», *Economica*, n.º 38, pp. 1-27.
- (2007 [1982]). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CEBRIÁN, M. (2001). «Las fuentes del crecimiento económico español, 1964-1973», *Revista de Historia Económica*, n.º 19, pp. 277-299.
- (2004). *Technological imitation and the economic growth during the Golden Age, 1959-1973*, tesis doctoral inédita, Instituto Universitario Europeo, Florencia.
- (2005). «La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959-1973)», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 3, pp. 11-42.
- CENTRAL OFFICE OF INFORMATION (1956). *Western Cooperation. A reference handbook*, Central Office of Information, Londres.
- CHANDLER, A. D. JR. (1962). *Strategy and Structure*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- (1977). *The Visible Hand*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- (1990). *Scale and Scope*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- (1992). «Managerial Enterprise and Competitive Capabilities», *Business History*, vol. 34, n.º 1, pp. 11-41.
- (2001). *Inventing the Electronic Industry. The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries*, The Free Press, New Cork.
- CHENERY, H., y T. N. SRINIVASAN (1989) (eds.). *Handbook of development economics*, North-Holland Press, Ámsterdam.
- CLARK, G., M. FELDMAN y M. GERTLER (2003) (eds.). *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford.
- CLAVERA, J., A. ESTEBAN, M. A. MONES, A. MONTSERRAT y J. ROS HOMBRABELLA (1978). *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid.
- CLIFTON, J., F. COMÍN y D. DÍAZ FUENTES (2003). *Privatisation in the European Union. Public Enterprises and Integration*, Kluwer, Dordrecht.
- (2007). *Transforming public enterprise in Europe and North America. Networks, Transnationalization and Integration*, Palgrave MacMillan, Nueva York.
- COASE, R. (1937). «The Nature of the Firm», *Economica*, vol. 4, n.º 6, pp. 386-405.
- COHEN, Y. (2003). «Scientific Management and the Production Process», en J. Krige y D. Pestre (eds.), *Companion to Science in the Twentieth Century*, Routledge, Londres, pp. 111-125.
- COLLI, A. (2003). *The History of Family Business, 1850-2000*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (2009). «Investing in a developing economy: US and European direct investments in Italy (1915-1970)», en H. Bonin y F. de Goey (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 129-148.
- COLLI, A., y F. AMATORI (2008). «European Corporations: Ownership, Governance, Strategies and Structures. A Review of Five Countries: United Kingdom, Germany, France, Italy and Spain», en H. Schröter (ed.), *The European Enterprise. Historical Investigation into a Future Species*, Springer, Londres, pp. 23-36.
- COLLIS, D., y C. MONTGOMERY (2007 [2005]). *Corporate Strategy: A Resource Based Approach*, McGraw-Hill, Nueva York.
- COLPAN, A., y T. HIKINO (2010). «Foundations of business groups: Toward an integrated framework», en A. Colpan, T. Hikino y J. R. Lincoln (eds.), *The Oxford Handbook of Business Groups*, Oxford University Press, Oxford, pp. 15-66.
- COMÍN, F. (1988). *Hacienda y economía en la España contemporánea (1800-1936)*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2 vols.
- (2002). «El período de entreguerras», en F. Comín, M. Hernández y E. Llopis (eds.), *Historia económica de España. Siglos X-XX*, Crítica, Barcelona, pp. 285-329.
- CORTADA, J. (1993). *Before the computer: IBM, NCR, Burroughs, and Remington Rand*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- COSTA CAMPÍ, M. T. (1983). *Financiación exterior del capitalismo español en el siglo XIX*, Ediciones de la Universidad de Barcelona, Barcelona.
- CROUZET, F. (2002). «Conclusions», en D. Barjot (ed.), *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, París, pp. 427-438.

- CUADRADO ROURA, J. R. (1975). *Las inversiones extranjeras en España: una reconsideración*, Universidad de Málaga, Málaga.
- CUBEL, A., V. ESTEVE, J. A. SANCHÍS y M. T. SANCHÍS (2012). «Medio siglo de innovación y transferencia tecnológica en España, 1950-2000», *Revista de Historia Industrial*, n.º 50, pp. 113-154.
- CURHAN, J., W. DAVIDSON y R. SURI (1977). *Tracing the multinationals: A sourcebook on U.S.-based enterprises*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- DE GOEY, F., y B. WUBS (2009). «US Multinationals in the Netherlands in the 20th century: «The open gate to Europe», en H. Bonin y F. de Goey (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 149-184.
- DE LA SIERRA, F. (1953). *La concentración económica en las industrias básicas españolas*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- DE MADARIAGA, S. (1930). *Americans*, Oxford University Press, Oxford.
- DE MADARIAGA, S. (1930). *Americans*, Oxford University Press, Oxford.
- DE MIGUEL, A., y J. LINZ (1964). «Características estructurales de las empresas españolas: tecnificación y burocracia», *Racionalización*, n.º 94, pp. 1-11, 97-104, 193-208 y 289-296.
- DE WIT, O. (1998). *Dutch telephony 1877-1940. The rise and development of a large technical system*, Otto Cramwinckel Uitgever, Ámsterdam.
- DEL HOYO, J., y J. M. ESCRIBANA (2003). *Javier Benjumea Puigcerver (1915-2001)*, Gráficas Lope, Salamanca.
- DELGADO GÓMEZ-ESCALONILLA, L. (2005). «Cooperación cultural y científica en clave política: 'Crear un clima de opinión favorable para las bases U.S.A. en España'», en L. Delgado y M. D. Elizalde (dirs.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*, CSIC, Madrid, pp. 207-243.
- (2009). *Viento de Poniente: el Programa Fulbright en España*, Lid, Madrid.
- DELIOS, A., y W. J. HENISZ (2000). «Japanese Firms' Investment Strategies in Emerging Economies», *Academy of Management Journal*, vol. 43, n.º 3, pp. 305 y 323.
- DELONG, B., y B. EICHENGREEN (1993). «The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Programme», en R. Dornbusch, W. Nöbling y R. Layard (eds.), *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*, The MIT Press, Cambridge, Mass., pp. 189-230.
- DEVLIN, D., y F. CUTLER (1969). «The International Investment Position of the US: Developments in 1968», *Survey of Current Business*, vol. 49, n.º 10, octubre, pp. 1-36.
- DEVLIN, D., y G. KRUEGER (1970). «The International Investment Position of the US: Developments in 1969», *Survey of Current Business*, vol. 50, n.º 10, octubre, pp. 1-37.
- DÍAZ MORLÁN, P. (2007). «La importancia de los acuerdos internacionales en la formación de los grupos empresariales vizcaínos, 1812-1936», *Revista de Historia Industrial*, n.º 35, pp. 47-77.
- DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2003). *La localización territorial de la IDE: teorías y evidencia empírica*, Tórculo, Santiago de Compostela.
- DICKENS, P. (1930). «American Direct Investments in Foreign Countries», *Trade Information Bulletin*, n.º 731, Department of Commerce, Washington DC.
- (1931). «A new estimate of American investments abroad», *Trade Information Bulletin*, n.º 767, Department of Commerce, Washington DC.
- (1938). *American Direct Investments in Foreign Countries, 1936*, Economic Series, n.º 1, Department of Commerce, Washington DC.
- DIMAGGIO, P. J., y W. POWELL (1983). The iron cage revisited. Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields», *American Sociological Review*, n.º 48, pp. 147-160.
- DIRECCIÓN GENERAL DE TRANSACCIONES EXTERIORES (1980). *Censo de inversiones extranjeras en 1977*, Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid.
- DJELIC, M. (1998). *Exporting the American Model. The Postwar Transformation of European Business*, Oxford University Press, Oxford.
- DONGES, J. B. (1976). *La industrialización en España*, Oikos-Tau, Barcelona.
- DUNNING, J. H. (1977). «Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach», en B. G. Ohlin, P. O. Hesselborn y P. M. Wiskman (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, Londres, Macmillan, pp. 395-418.
- (1979). «Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, n.º 41, pp. 269-295.
- (1993). *The Globalisation of Business*, Routledge, Londres.
- (1994). «Re-evaluating the benefits of foreign direct investment», *Transnational Corporations*, vol. 3, n.º 1, pp. 23-51.
- (2000a) (ed.). *Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- (2000b). «Regions, Globalization, and the Knowledge Economy: The Issues Stated», en J. H. Dunning (ed.), *Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy*, Oxford University Press, Oxford, pp. 7-41.
- (2001). «The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future», *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, n.º 2, pp. 173-190.
- DUNNING, J. H., y R. NARULA (1996) (eds.). *Foreign direct investment and governments*, Routledge, Londres.
- DUNNING, J. H., y S. LUNDAN (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, segunda edición, Edward Elgar, Cheltenham.
- DURÁN HERRERA, J. J. (2001). *Estrategia y Economía de la Empresa Multinacional*, Alcaná, Madrid.
- DURÁN HERRERA, J. J., y F. ÚBEDA (2001). «The investment development path: a new empirical approach and some theoretical issues», *Transnational Corporations*, vol. 10, n.º 2, pp. 1-34.
- EASTERLY, W. (2001). *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- ECKES, A. E., y T. W. ZEILER (2003). *Globalization and the American Century*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- ELLWOOD, D. W. (1992). *Rebuilding Europe: Western Europe, America and postwar reconstruction*, Longman, Londres.
- ELORANTA, J., y J. OJALA (2005) (eds.). *East-West Trade and the Cold War*, University of Jyväskylä, Jyväskylä.
- ENGWALL, L., y V. ZAMAGNI (1998) (eds.). *Management education in historical perspective*, Manchester University Press, Manchester.

- ESCUDÉ, C. (2003). «¿Cuánto valen esas bases? El tira y afloja entre Estados Unidos y España, 1951-1953», *Cuadernos de Historia Contemporánea*, n.º 25, pp. 61-81.
- ESCUDERO, A. (1996). «Pesimistas y optimistas ante el «boom» minero», *Revista de Historia Industrial*, n.º 10, pp. 69-94.
- ESTAPÉ, F. (2000). *Sin acuse de recibo*, De bolsillo, Barcelona.
- ESTAPÉ TRIAY, S. (1998). *Estrategia y organización de una filial: el caso de Ford Motor Company, 1920-1954*, Documento de Trabajo 9807, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- EVANS, P. (1979). *Dependent Development*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- FANJUL, E. (1981). «El papel de la ayuda americana en la economía española, 1951-1957», *Información Comercial Española*, n.º 577, pp. 159-165.
- FANJUL, E., y J. SEGURA (1977). *Dependencia productiva y exterior de la economía española: 1960-1970*, Fundación INI, Madrid.
- FARRÉ, S., y J. RUCKSTUHL (2008). «Las inversiones suizas en España durante el franquismo. De la Guerra Civil a la convención de doble imposición (1936-1966)», en J. Tascón (ed.), *La inversión extranjera en España*, Minerva, Madrid, pp. 141-166.
- FAYERWEATHER, J. (1969). *International Business Management: A Conceptual Framework*, McGraw-Hill, Nueva York.
- FEAR, J. (2006). *Cartels and Competition: Neither Markets nor Hierarchies*, Working Paper 07-011, Harvard Business School, Cambridge, Mass.
- FELDENKIRCHEN, W. (2002). «Productivity Missions and the German Electrical Industry», en D. Barjot (ed.), *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, París, pp. 285-300.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (2000). «Ángela (1880-1960), Matías (1885-1959), Martín (1889-1969) y Joseph (1890-1978) Roca Soler», en E. Torres (ed.), *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Lid, Madrid, pp. 278-283.
- (2003). «Reinstalando la empresa familiar en la Economía y la Historia Económica. Una aproximación a debates recientes», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, n.º 17, pp. 45-66.
- (2004). *Un siglo y medio de trefilería en España. Historia de Moreda (1879-2004) y Rivièrè (1854-2004)*, MRT Moreda-Rivièrè Trefilerías, S A, Barcelona.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P., y N. PUIG (2004). «Knowledge and Training in Family Firms of the European Periphery: Spain in the Eighteenth to Twentieth Centuries», *Business History*, vol. 46, n.º 1, pp. 79-99.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P., y M. ROSE (2009). *Innovation and Entrepreneurial Networks in Europe*, Routledge, Londres.
- FERNÁNDEZ PRIETO, L. (2007). *El apagón tecnológico del franquismo*, Tirant lo Blanch, Barcelona.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2007). «Flujos, stocks y rentas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos. Una perspectiva comparada», *Economistas*, n.º 114, pp. 72-81.
- FIELDHOUSE, D. K. (1990). «La multinacional. Crítica de un concepto», en A. Teichova, M. Lévy-Leboyer y H. Nussbaum (comps.), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el s. XX. Vol. 1. Perspectiva histórica de las empresas multinacionales*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, pp. 159-178.
- FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (1975). *Las 1.500 mayores empresas españolas*, Fomento de la Producción, Madrid.
- (2003). *Las 1.500 mayores empresas españolas*, Fomento de la Producción, Madrid.
- FRAILE, P. (1991). *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Alianza, Madrid.
- FRANKO, L. G. (1976). *The European Multinationals*, Harper and Row, Nueva York.
- FRUIN, W. M. (2008). «Business Groups and Interfirm Networks», en G. Jones y J. Zeitlin (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, pp. 244-267.
- GALAMBOS, L., y J. PRATT (1988). *United States Business and Public Policy in the 20th century*, Basic Books, Nueva York.
- GALLEGO MÁLAGA, M. (1975). «Las inversiones de las multinacionales USA y el desarrollo industrial español», *Economía Industrial*, n.º 133, pp. 31-45.
- GÁLVEZ, L., y F. COMÍN (2003). «Multinacionales, atraso tecnológico e instituciones: las nacionalizaciones durante la Autarquía», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, n.º 17, pp. 139-179.
- GARCÉS, V. (1975). *Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en España*, Polígrafa, Barcelona.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1986). «Crecimiento industrial y cambio en la política española en el decenio de 1950. Guía para un análisis», *Hacienda Pública Española*, n.º 100, pp. 287-296.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (2001). «La banca extranjera en España tras la Restauración, 1874-1936», en C. Sudrià y C. Tirado (eds.), *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Universitat de Barcelona, Barcelona.
- (2003a). *Grandes creadores en la historia del management*, Ariel, Barcelona.
- (2003b). «Estados Unidos y la transformación general de las empresas españolas», *Cuadernos de Historia Contemporánea*, n.º 25, pp. 131-153.
- (2007). «Cultural Resistance and the Gradual Emergence of Modern Marketing and Retailing Practices in Spain, 1950-1975», *Business History*, n.º 3, pp. 367-384.
- GARCÍA RUIZ, J. L., y N. PUIG (2009). «AmCham Spain and the transformation of Spanish business, 1917-2007», en H. Bonin y F. de Goey (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp.385-409.
- GARCÍA RUIZ, J. L., y M. SANTOS REDONDO (2001). *¡Es un motor español! Historia Empresarial de Barreiros*, Síntesis, Madrid.
- GARRIGUES WALKER, A. (1965). «Análisis crítico del sistema vigente», *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 65, pp. 433-448.
- GEHR, GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (1999). «Armstrong Cork Company, Pittsburgh-Sevilla, 1878-1915», en A. Carreras, P. Pascual, D. Reher y C. Sudrià (eds.), *La industrialización y el desarrollo económico de España. Estudios en Homenaje a Jordi Nadal*, vol. II, Universitat de Barcelona, Barcelona, pp. 1308-1329.
- GEIGER, T. (1999). «Reconstruction and the Beginnings of European Integration», en M. S. Schulze (ed.), *Western Europe. Economic and social change since 1945*, Longman, Londres.
- (2002). «American hegemony and the adoption of income statistics in Western Europe after 1945», en D. Barjot, I. Lescent-Giles y M. Ferriere (eds.), *L'Américanisation en Europe au XXe siècle: économie, culture, politique*, CRHEN-O/Presses de l'Université de Lille III, Lille, pp. 151-167.

- GEMELLI, G. (1996). «American influence on European management education. The role of the Ford Foundation», en R. P. Amdam (ed.), *Management, Education and Competitiveness. Europe, Japan and the United States*, Routledge, Londres, pp. 38-67.
- (1998) (ed.). *The Ford Foundation and Europe (1950s-1970s). Cross-Fertilization of Learning in Social Science and Management*, European Interuniversity Press, Bruselas.
- GHEMAWAT, P. (2001). «Distance still matters: The Hard Reality of Global Expansion», *Harvard Business Review*, septiembre (<http://hbr.org/2001/09/distance-still-matters/ar/1>).
- (2008). «Reconceptualizing international strategy and organization», *Strategic Organization*, vol. 6, n.º 2, pp. 195-206.
- GHOSHAL, S., y C. BARTLETT (2005 [1993]). «The Multinational Corporation as an Inter-Organizational Network», en S. Ghoshal y E. Westney (eds.), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, Palgrave Macmillan, Hampshire, pp. 68-92.
- GHOSHAL, S., y N. NOHRIA (1989). «Internal differentiation within multinational corporations», *Strategic Management Journal*, vol. 10, n.º 4, pp. 323-337.
- GHOSHAL, S., y E. WESTNEY (2005 [1993]) (eds.). *Organization Theory and the Multinational Corporation*, Palgrave Macmillan, Hampshire.
- GIL MENDOZA, R. (1969). *Apuntes sobre extranjeros y sus inversiones en España*, Ilustre Colegio de Abogados de Valencia, Valencia.
- GIL PELÁEZ, J. (1967). «Los EEUU en el movimiento español de la productividad», *Información Comercial Española*, n.º 409, pp. 145-148.
- GIRÁLDEZ, E. (1992). «La inversión directa en España, 1975-1989. Un análisis espacial por países de origen», *Economía industrial*, septiembre-octubre, pp. 131-147.
- (2001). «La inversión exterior», *Revista de Historia Industrial*, n.º 19 y 20, pp. 347-356.
- GODLEY, A. (2006). «Selling the Sewing Machine Around the World: Singer's International Marketing Strategies, 1850-1920», *Enterprise & Society*, vol. 7, n.º 2, pp. 266-314.
- GÓMEZ GÓMEZ, N. E., y R. SANTERO SÁNCHEZ (2005). *La inversión extranjera directa en España*, Documento de Trabajo 2005/19, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1989). *Ferrocarril, industria y mercado en la modernización de España*, Espasa Calpe, Madrid.
- GONZÁLEZ GONZÁLEZ, M. J. (1979). *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Tecnos, Madrid.
- GOURVISH, T., y N. TIRATSOO (1998) (eds.). *Missionaries and Managers: American influences on European management education, 1945-1969*, Manchester University Press, Manchester.
- GRAHAM, E. M. (1978). «Transatlantic Investment by Multinational Firms: A rivalistic phenomenon», *Journal of Post Keynesian Economics*, n.º 1, pp. 82-99.
- 1992. «Los determinantes de la inversión extranjera directa: Teorías alternativas y evidencia internacional», *Moneda y Crédito*, n.º 194, pp. 13-49.
- GRANOVETTER, M. (1992). «Economics Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis», *Acta Sociológica*, n.º 35, pp. 3-11.
- (1995). «Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy», *Industrial and Corporate Change*, vol. 4, n.º 1, pp. 93-130.
- GRANT, R. M. (2008 [1996]). *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*, Civitas, Madrid.
- GUERRAS, L. A., y J. E. NAVAS (2007 [1996]). *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*, Thomson-Civitas, Madrid.
- GUILLÉN, A. (1963). *25 años de economía franquista: análisis económico de un régimen*, Periplo, Buenos Aires.
- GUILLÉN, M. (1994). *Models of Management. Work, Authority and Organization in a Comparative Perspective*, The University of Chicago Press, Chicago.
- (1995). *Guía bibliográfica sobre organización de la empresa española hasta 1975*, Documento de Trabajo 9502, Programa de Historia Económica, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- (2000). «Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View», *Academy of Management Journal*, vol. 43, n.º 3, pp. 362-380.
- (2001a). «International Business», en N. J. Smelser y P. B. Baltes (cords.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioural Sciences*, Elsevier, Oxford, pp. 7768-7771.
- (2001b). *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- GUILLÉN, M., y S. SUÁREZ (2005). «The Institutional Context of Multinational Activity», en S. Ghoshal y E. Westney (eds.), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, Palgrave Macmillan, Nueva York, pp. 123-145.
- GUIRAO, F. (1998). *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-57. Challenge and Response*, Macmillan, Oxford.
- GUISADO TATO, M. (2003). *Internacionalización de la empresa. Estrategias de entrada en los mercados extranjeros*, Pirámide, Madrid.
- HAGGARD, S. (1990). *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Cornell University Press, Ithaca.
- HEDLUND, G. (1986). «The Hypermodern MNC: A Heterarchy», *Human Resource Management*, n.º 25, pp. 9-36.
- (2005 [1993]). «Assumptions of hierarchy and heterarchy: an application to the multinational corporation», en S. Ghoshal y E. Westney (eds.), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, Palgrave Macmillan, Nueva York, pp. 95-113.
- HENISZ, W. H. (2000a). «The Institutional Environment for Multinational Investment», *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 16, n.º 2, pp. 334-364.
- (2000b). «The Institutional Environment for Economic Growth», *Economics and Politics*, vol. 12, n.º 1, pp. 1-31.
- HENISZ, W. H., y O. WILLIAMSON (1999). «Comparative Economic Organization-Within and Between Countries», *Business and Politics*, vol. 1, n.º 3, pp. 261-276.
- HIDALGO, A., y J. MOLERO (2009). «Technology and growth in Spain (1950-1960): an evidence of Schumpeterian Pattern of Innovation based on patents», *World Patent Information*, vol. 31, n.º 3, pp. 199-206.

- HIDALGO, A., J. MOLERO y G. PENAS (2010). «Technology and industrialization at the take-off of the Spanish economy: New evidence based on patents», *World Patent Information*, vol. 32, n.º 1, pp. 53-61.
- HILLMAN, A. J., G. D. KEIM y D. SCHULER (2004). «Corporate Political Activity: A Review and Research Agenda», *Journal of Management*, n.º 30, pp. 837-857.
- HIRSCH, S. (1976). «An International Trade and Investment Theory of the Firm», *Oxford Economic Papers*, n.º 28, pp. 258-269.
- HITT, M., R. D. IRELAND y R. E. HOSKISSON (2008). *Strategic Management. Competitiveness and Globalization. Concepts & Cases*, South-Western Cengage Learning, Mason.
- HOFSTEDTE, G. (1980). *Cultural Consequences*, Sage, Beverly Hills.
- (1996). *Cultures and Organisations*, McGraw-Hill, Londres.
- HOGAN, M. J. (1987). *The Marshall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Western Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- HUGHES, T. (1989). *American genesis. A century of invention and technological enthusiasm*, Penguin Books, Nueva York.
- HYMER, S. H. (1976 [1960]). *The International Operations of the Firm*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- IBARRA, M., y J. KONCZ (2007). «Direct Investment Positions for 2006», *Survey of Current Business*, julio, pp. 21-36 (<http://www.bea.gov/scb/toc/0707cont.htm>).
- INTERNATIONAL INVESTMENT DIVISION (1981). «1977 Benchmark Survey of US Direct Investment Abroad», *Survey of Current Business*, vol. 61, n.º 4, abril, pp. 29-37.
- JACKSON, I. (2001). *The Economic Cold War: America, Britain, and East-West Trade, 1948-63*, Palgrave, Nueva York.
- JARQUE IÑIGUEZ, A. (1998). «Queremos esas bases». *El acercamiento de Estados Unidos a la España de Franco*, Centro de Estudios Norteamericanos de la Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.
- JOHANSON, J., y F. WIEDERSHEIM-PAUL (1975). «The internationalization of the firm. Four Swedish cases», *Journal of Management Studies*, vol. 12, n.º 3, pp. 305-322.
- JOHANSON, J., y J. E. VAHLNE (1977). «The internationalizations process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments», *Journal of International Business Studies*, vol. 8, n.º 1, pp. 23-32.
- JONES, G. (2003). «Multinationals», en F. Amatori y G. Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 353-371.
- (2005). *Multinationals and global capitalism from the nineteenth to the twenty-first century*, Oxford University Press, Oxford.
- (2010). *Multinational Strategies and Developing Countries in Historical Perspective*, Working Paper 10-076, Harvard Business School, Cambridge, Mass.
- JONES, G., y T. KHANNA (2006). «Bringing History (Back) into International Business», *Journal of International Business Studies*, vol. 37, n.º 4, pp. 453-468.
- JUVENAL, A. (1962). *Directory of American Firms Operating in Foreign Countries, 1961-62*, World Trade Academy Press, Nueva York.
- (1975). *Directory of American Firms Operating in Foreign Countries, 1974-75*, World Trade Academy Press, Nueva York.
- KHANNA, T., y Y. YAFEH (2007). «Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?», *Journal of Economic Literature*, vol. 45, n.º 2, pp. 331-372.
- KINDLEBERGER, C. P. (1969). *American Business Abroad*, New Haven, Londres.
- KIPPING, M. (1999). «American management consulting companies in Western Europe, 1920 to 1990: Products, reputation, and relationships», *Business History Review*, n.º 73, pp. 190-220.
- KIPPING, M., y O. BJARVAR (1998) (eds.). *The Americanisation of European Business: The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models*, Routledge, Nueva York.
- KIPPING, M., y N. PUIG (2003). «Entre influencias internacionales y tradiciones nacionales: las consultoras de empresa en la España del siglo XX», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, n.º 17, pp. 45-66.
- KIPPING, M., y N. TIRATSOO (2002) (eds.). *Americanisation in 20th century Europe: Business, Culture, Politics*, CRHENO-Université Charles-de-Gaulle-Lille III, Lille.
- KIPPING, M., y B. ÜSDIKEN (2009). «Business History and Management Studies», en G. Jones y J. Zeitlin (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, pp. 96-119.
- KIPPING, M., B. ÜSDIKEN y N. PUIG (2004). «Imitation, Tension and Hybridization: Multiple "Americanizations" of Management Education in Mediterranean Europe», *Journal of Management Inquiry*, vol. 13, n.º 2, pp. 98-108.
- KNICKERBOCKER, F. T. (1973). *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- KOBRIN, S. (1982). *Managing Political Risk Assessment: Strategic Response to Environmental Change*, California University Press, Berkeley.
- KOCK, C. J., y M. F. GUILLÉN (2001). «Strategy and Structure in Developing Countries: Business Groups as an Evolutionary Response to Opportunities for Unrelated Diversification», *Industrial and Corporate Change*, vol. 10, n.º 1, pp. 77-113.
- KOGUT, B. (2005 [1993]). «Learning, or the importance of being inert: Country imprinting and international competition», en S. Ghoshal y E. Westney (eds.), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, Palgrave Macmillan, Hampshire, pp. 106-122.
- KOGUT, B., y D. PARKINSON (1993). «The Diffusion of American Organizing Principles to Europe», en B. Kogut (ed.), *Country Competitiveness. Technology and the Organizing of Work*, Oxford University Press, Oxford.
- KOGUT, B., y U. ZANDER (1993). «Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation», *Journal of International Business Studies*, cuarto trimestre, pp. 625-645.
- KOJIMA, K. (1978). *Direct Foreign Investment: a Japanese Model of Multinational Business Operations*, Croom Helm, Londres.
- KRISTENSEN, P. H., y J. ZEITLIN (2005). *Local Players in Global Games: The Strategic Constitution of a Multinational Corporation*, Oxford University Press, Oxford.
- KRUGMAN, P. (1991). *Geography and Trade*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- LANDEFELD, S. J., y A. M. LAWSON (1991). «Valuation of the US Net International Investment Position», *Survey of Current Business*, vol. 71, n.º 5, mayo, pp. 40-49.

- LANTHIER, P. (2002). «France and US Know-How: The Case of Electrical Engineering, 1945-60», en D. Barjot (ed.), *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, pp. 301-313.
- LEDERER, W., y F. CUTLER (1967). «International Investments of the US in 1966», *Survey of Current Business*, vol. 47, n.º 9, septiembre, pp. 40-50.
- LEFF, N. H. (1978). «Industrial Organization and Entrepreneurship in Developing Countries: The Economic Groups», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 26, n.º 4, pp. 661-675.
- (1979). «Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited», *Journal of Economic Literature*, vol. XVII, n.º 1, pp. 46-64.
- LEÓN AGUINAGA, P. (2006). «El comercio cinematográfico como instrumento de la acción norteamericana en España durante la Segunda Guerra Mundial», *Cuadernos de Historia Contemporánea*, n.º 28, pp. 303-322.
- (2010). *Sospechosos habituales. El cine norteamericano, Estados Unidos y la España franquista, 1939-1960*, CSIC, Madrid.
- LEROUX-CALAS, M. (2002). «The Influence of the Productivity Missions on R&D in France: The Case of AFC-Péchiney», en D. Barjot (ed.), *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, pp. 395-404.
- LEVY, D. L., y A. PRAKASH (2003). «Bargains Old and New: Multinational Corporations in Global Governance», *Business and Politics*, vol. 5, n.º 2, pp. 131-150.
- LEWIS, C. (1938). *America's Stake in International Investments*, The Brookings Institution, Washington DC.
- LIEDTKE, B. (1998). *Embracing a Dictatorship. US Relations with Spain, 1945-1953*, St. Martin's Press-Macmillan, Londres.
- LIM, E. G. (2001). *Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature*, IMF Working Paper 01/175, International Monetary Fund, Washington DC (<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=15435.0>).
- LINZ, J., y A. DE MIGUEL (1963-1964). «Fundadores, herederos y directores en las empresas españolas», *Revista Internacional de Sociología*, n.º 81, pp. 5-38.
- LIPSEY, R. (1988). «Changing Patterns of International Investment in and by the United States», en M. Feldstein (ed.), *The United States in the World Economy*, Chicago University Press, Chicago, pp. 475-545.
- LITTLE, D. J. (1979). «Twenty Years of Turmoil: ITT, The State Department, and Spain, 1924-1944», *Business History Review*, vol. LIII, n.º 4, pp. 449-472.
- LOCKE, R. (1989). *Management and higher education since 1940: The influence of American and Japan on West Germany, Great Britain and France*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- LÓPEZ, S. M. (1992). «Un sistema tecnológico que progresa sin innovar. Aproximación a las claves de la Tercera Revolución Tecnológica en España», *Ekonomiaz*, n.º 22, pp. 30-55.
- (1996). «La investigación científica y técnica antes y después de la Guerra Civil», en A. Gómez Mendoza (coord.), *Economía y sociedad en la España moderna y contemporánea*, Síntesis, Madrid.
- LÓPEZ, S. M., y J. M. VALDALISO (1997). «Introducción: hacia una historia económica evolutiva», en S. López y J. M. Valdalislo (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Alianza, Madrid.
- LÓPEZ MORELL, M. A. (1999). *La incidencia del capital extranjero en el desarrollo económico de la España contemporánea*, Documento de Trabajo 1999/001, Universidad de Sevilla, Sevilla.
- (2005). *La casa Rothschild en España (1812-1941)*, Marcial Pons, Madrid.
- LOSCERTALES, J. (2002). *Deutsche Investitionen in Spanien, 1870-1920*, Franz Steiner Verlag, Stuttgart.
- LOWE, J. H. (1995). «Direct Investment Positions on a Historical-Cost Basis, 1994: Country and Industry Detail», *Survey of Current Business*, junio, pp. 61-68 (<http://www.bea.gov/scb/toc/0695cont.htm>).
- LUCAS FERNÁNDEZ, F. (1975). «Inversiones extranjeras en España», *Revista de Derecho Privado*, Madrid.
- LUPO, L., y J. FREIDLIN (1975). «US Direct Investments Abroad in 1974», *Survey of Current Business*, vol. 55, n.º 10, octubre, pp. 1-64.
- MADDISON, A. (1987). «Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment», *Journal of Economic Literature*, vol. 25, n.º 2, pp. 649-698.
- (2003). *The World Economy: Historical Statistics*, OCDE, París.
- MAIER, C. (1987). «The politics of productivity: foundations of American international economic policy after WWII», en C. Maier, *In Search of Stability: Explorations in Historical Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass., pp. 121-152.
- MARAVALL, F., y J. M. PÉREZ-PRIM (1976). *Cambio estructural y crecimiento económico: un análisis del caso español (1962-1970)*, Fundación INI, Madrid.
- MARCUS, W. (1959). *US Private Investment and Economic Aid in Underdeveloped Countries*, Public Affairs Institute, Washington DC.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1981). «España y el patrón oro (1880-1913)», *Hacienda Pública Española*, n.º 69, pp. 267-290.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2003a). *El sector exterior durante la autarquía: Una reconstrucción de las balanzas de pagos de España (1940-1958)*, Banco de España, Madrid.
- (2003b). «La distribución de divisas en el sector industrial: poder público y poder privado en lucha por las divisas», *Historia y Política*, n.º 9, pp. 95-122.
- MATALONI, R. J. (1995). «A Guide to BEA Statistics on US Multinational Companies», *Survey of Current Business*, marzo, pp. 38-55 (<http://www.bea.gov/scb/toc/0395cont.htm>).
- MCCREARY, E. (1964). *The Americanization of Europe. The Impact of Americans and American Business on the Uncommon Market*, Doubleday, Nueva York.
- MCGLADE, J. (2000). «Americanization: Ideology or Process? The Case of the United States Technical Assistance and Productivity Programme», en J. Zeitling y G. Harrigel (eds.), *Americanization and its limits. Reworking US technology and management in post-war Europe and Japan*, Oxford University Press, Oxford, pp. 53-75.
- (2002). «The US Technical Assistance Program: From Revolutionary Vision to Production Drive», en D. Barjot (ed.), *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, pp. 67-86.

- MIKESELL, R. (2007 [1968]). *The Economics of Foreign Aid*, New Brunswick, Nueva Jersey.
- MILWARD, A. (1987). *The Reconstruction of Western Europe, 1945-51*, University of California Press, Berkeley y Los Angeles.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO (1980). *Censo de inversiones extranjeras en 1977*, Dirección General de Transacciones Exteriores, Madrid.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA (1972). *Las 300 grandes empresas industriales en 1971*, Ministerio de Industria, Madrid.
- MIRANDA, J. A. (1998). *La industria del zapato en España, 1860-1959*, Instituto Alicantino de Cultura, Alicante.
- (2003). «El fracaso de la industrialización autárquica», en C. Barciela (ed.), *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo*, Crítica, Barcelona, pp. 95-121.
- (2004). «La Comisión Nacional de Productividad Industrial y la "americanización" de la industria del calzado en España», *Revista de Historia Económica*, vol. 22, n.º 3, pp. 637-668.
- MOEN, E. (2002). «The American Productivity Gospel in Norway: A Matter of Politics», en D. Barjot (ed.), *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, pp. 99-112.
- MOLERO, J. (2007 [1993]). «Innovación y cambio tecnológico», en J. L. García Delgado y R. Myro (dirs.), *Lecciones de economía española*, Civitas, Madrid.
- MONTERO, J. A. (2007). *El despliegue de la potencia americana: las relaciones entre España y los Estados Unidos, 1898-1930*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- (2011). *El despertar de la gran potencia: las relaciones entre España y los Estados Unidos, 1898-1930*, Biblioteca Nueva, Madrid.
- MOON, C. W., y A. A. LADO (2000). «MNC-Host Government Bargaining Power Relationship: A Critique and Extension Within the Resource-Based View», *Journal of Management*, vol. 26, n.º 1, pp. 85-117.
- MORAN, T. H. (1974). *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- MORENO JUSTE, A. (1998). *Franquismo y construcción europea, 1951-1962*, Tecnos, Madrid.
- MORENO LÁZARO, J. (2001). «La dulce transformación. La fabricación española de galletas en la segunda mitad del siglo XX», *Revista de Historia Industrial*, n.º 19 y 20, pp. 205-247.
- MOWERY, D. C., y N. ROSENBERG (1998). *Paths of Innovation. Technological change in 20th century America*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- MOYA, C. (1984). *Señas de Leviatán: estado nacional y sociedad industrial. España, 1936-1980*, Alianza, Madrid.
- MÜLLER, M. (2009). «The case of US companies in Switzerland», en H. Bonin y F. de Goeij (eds.), *American Firms in Europe (1880-1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Ginebra, pp. 105-128.
- MUÑOZ, J. (1969). *El poder de la banca en España*, Zero, Algorta.
- MUÑOZ, J., S. ROLDÁN y A. SERRANO (1978). *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Edicusa, Madrid.
- MUÑOZ, J., J. ALONSO HIERRO y J. MARTÍN FERNÁNDEZ (2002). *Involución y autarquía. La economía española entre 1890 y 1914*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- MUÑOZ GUARASA, M. (1999). *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*, Civitas, Madrid.
- NADAL, J. (1975). *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Ariel, Barcelona.
- (2003) (dir.). *Atlas de la industrialización de España, 1750-2000*, Crítica, Barcelona.
- NARULA, R. (1996). *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*, Routledge, Londres.
- NELSON, R., y N. WRIGTH (1992). «The Rise and Fall of American Technological Leadership: The Postwar Era in Historical Perspective», *Journal of Economic Literature*, vol. 30, n.º 4, pp. 1931-1964.
- NELSON, R., y S. WINTER (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press, Cambridge y Londres.
- NOHRIA, N., y R. G. ECCLES (1992) (eds.). *Networks and organizations: structure, form, and action*, Harvard University Press, Boston.
- NOHRIA, N., y S. GHOSHAL (1997). *The Differentiating Network: Organising MNCs for Value Creation*, Jossey Bass, San Francisco.
- NUÑEZ, C. E. (2005). «Educación», en A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Bilbao, pp. 155-243.
- OCDE, ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (2009). *Globalisation and Emerging Economies. Brazil, Russia, India, Indonesia, China and South Africa*, Washington DC.
- O'ROURKE, K., y J. WILLIAMSON (1999). *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- ORTEGA, E. (1992). *La inversión extranjera directa en España (1986-1990)*, Banco de España, Madrid.
- OZAWA, T. (1992). «Foreign direct investment and economic development», *Transnational Corporation*, vol. 1, n.º 1, pp. 27-54.
- PALAFIX, J. (1991). *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Crítica, Barcelona.
- PENROSE, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford.
- (1968). *The large international firm in developing countries, International Petroleum Industry*, George Allen and Unwin, Londres.
- PÉREZ HERNÁNDEZ, C. (2003). «El tráfico de productos petrolíferos en el archipiélago canario, 1862-1973», *Revista de Estudios Regionales*, n.º 68, pp. 161-186.
- PERLMUTTER, H. (1969). «The tortuous evolution of the multinational corporation», *Columbia Journal of World Business*, enero-febrero, pp. 9-18.
- PIORE, M., y C. SABEL (1990). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Londres.
- PIRES, L. E., y M. BUESA (2002). «Intervención estatal durante el franquismo tardío: la regulación de la inversión industrial en España (1963-1980)», *Revista de Historia Industrial*, n.º 21, pp. 159-198.
- PIZER, S., y F. CUTLER (1954). «Foreign Investments and Income», *Survey of Current Business*, vol. 34, n.º 11, noviembre, pp. 1-12.

- PIZER, S., y F. CUTLER (1956). «Growth of Foreign Investments in the US and Abroad», *Survey of Current Business*, vol. 36, n.º 8, agosto, pp. 1-24.
- (1958). «Private Foreign Investments near \$37 million», *Survey of Current Business*, vol. 38, n.º 9, septiembre, pp. 1-23.
- (1960). *US Business Investments in Foreign Countries. A Supplement to the Survey of Current Business*, US Department of Commerce, Washington DC.
- (1962). «Expansion in US Investment Abroad», *Survey of Current Business*, vol. 42, n.º 8, agosto, pp. 1-25.
- (1963). «US International Investments», *Survey of Current Business*, vol. 43, n.º 8, agosto, pp. 1-25.
- (1964). «Foreign Investments, 1963-64», *Survey of Current Business*, vol. 44, n.º 9, septiembre, pp. 1-32.
- (1965). «Foreign Investments, 1964-65», *Survey of Current Business*, vol. 45, n.º 9, septiembre, pp. 1-32.
- (1966). «Foreign Investments, 1965-66», *Survey of Current Business*, vol. 50, n.º 9, septiembre, pp. 1-30.
- PONS, J. (2002). *Las estrategias de crecimiento de las compañías de seguros en España (1900-1940)*, Documento de Trabajo 2002/1, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- PORTER, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, Londres.
- PORTERO, F. (1989). *Franco aislado, la cuestión española (1945-1950)*, Aguilar, Madrid.
- POWELL, C. (2011). *El amigo americano. España y Estados Unidos: de la dictadura a la democracia*, Galaxia Gutenberg, Madrid.
- POWELL, W. W., y P. J. DIMAGGIO (1991) (eds.). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, Chicago.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1993). «La pérdida del imperio y sus consecuencias económicas», en L. Prados de la Escosura y S. Amaral (eds.), *La independencia americana: consecuencias económicas*, Alianza, Madrid, pp. 253-300.
- (2003). *El progreso económico de España (1850-2000)*, Fundación BBVA, Bilbao.
- PRAHALAD, C. K., y Y. L. DOZ (1987). *The Multinational Mission: Balancing Local Demands and Global Vision*, Free Press, Nueva York.
- PRAHALAD, C. K., y G. HAMEL (1990). «The core competence of the corporation», *Harvard Business Review*, vol. 68, n.º 3, pp. 79-91.
- PUIG, N. (2003a). «Educating Spanish Managers: the United States, Modernizing Networks, and Business Schools in Spain, 1950-1975», en R. P. Amdam, R. Kvålshaugen y E. Larsen (eds.), *Inside the Business Schools. The Content of European Business Education*, Abstrakt, Oslo, pp. 58-86.
- (2003b). *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Shering y La Seda. Constructores de la química española*, Lid, Madrid.
- (2004). «The Education of a Foreign Market: J. Walter Thompson in 20th Century Spain», comunicación presentada al *8th EBHA Annual Conference*, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, 16-18 de septiembre.
- (2005). «La ayuda económica de Estados Unidos y la americanización de los empresarios españoles», en L. Delgado y M. D. Elizalde (dirs.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*, CSIC, Madrid, pp. 181-205.
- PUIG, N., y A. ÁLVARO MOYA (2002). «Estados Unidos y la modernización de los empresarios españoles, 1950-1975: un estudio preliminar», *Historia del Presente*, n.º 1, pp. 8-29.
- (2003). «International aid and national entrepreneurship: A comparative analysis of pro-American business networks in Southern Europe, 1950-1975», *Business and Economic History On-Line*, n.º 1 (<http://www.thebhc.org/publications/BEHonline/2003/Puig-Alvaro.pdf>).
- (2004). «La Guerra Fría y los empresarios españoles: La articulación de los intereses económicos de Estados Unidos en España, 1950-1975», *Revista de Historia Económica*, vol. 22, n.º 2, pp. 387-424.
- (2007). «¿Misión imposible? La expropiación de las empresas alemanas en España (1945-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 7, pp. 101-130.
- PUIG, N., y R. CASTRO (2009). «Patterns of International Investment in Spain, 1850-2005», *Business History Review*, n.º 83, pp. 505-537.
- PUIG, N., A. ÁLVARO y R. CASTRO (2008). «Introducción histórica. Las empresas multinacionales en España», en F. Ribera (ed.), *Los números uno en España*, Dobleerre, Barcelona, pp. 19-45.
- PUIG, N., y J. LOSCERTALES (2001). «Las estrategias de crecimiento de la industria química alemana en España, 1880-1936: Exportación e inversión directa», *Revista de Historia Económica*, vol. 19, n.º 2, pp. 345-382.
- PUIG, N., y E. TORRES (2008). *Banco Urquijo. Un banco con historia (1918-2008)*, Turner, Madrid.
- PUIG ROJAS, E. (1967). «Las inversiones americanas en España: análisis global», *Información Comercial Española*, n.º 409, pp. 53-60.
- RAMAMURTI, R. (2002). «Emerging issues in MNC-host government relations in developing countries», en M. Kotabe y P. S. Aulakh, *Emerging Issues in International Business Research*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 99-122.
- RANIERI, R. (1998). «Learning from America: The remodelling of Italy's public sector steel industry in the 1950s and 1960s», en M. Kipping y O. Bjarvar (eds.), *The Americanisation of European Business. The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models*, Routledge, Londres, pp. 208-227.
- (2002). «The Wide Strip Mill in Western Europe: Transferring American Technology», en D. Barjot (ed.), *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, pp. 25-264.
- ROBINSON, H. J., y B. B. BARBER (1971). *The Role of American Investment in Spain's Development: Partial and preliminary conclusions*, Cámara de Comercio Americana en España, Madrid.
- ROLDÁN, S., y J. L. GARCÍA DELGADO (1974). *La consolidación del capitalismo en España, 1914-1920*, Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid.
- ROSÉS, J., y B. SÁNCHEZ ALONSO (2003). «Did Spanish Labour Markets Fail? Urban-Rural Wage Gaps in Spain, 1850-1930», comunicación presentada al *VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, Universidad de Santiago, Santiago de Compostela, 13-16 de septiembre.
- RUGMAN, A., y A. VERBEKE (2003). «Multinational Enterprises and Clusters», *Management International Review*, vol. 43, n.º 3, pp. 151-169.
- SÁEZ GARCÍA, M. A., y P. DÍAZ MORLÁN (2009). *El puerto del acero. Historia de la siderurgia de Sagunto (1900-1984)*, Marcial Pons Historia, Madrid.
- SAIZ, P. (2005). «Investigación y desarrollo», en A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Bilbao, pp. 835-871.

- SAINZ MORENO, F. (1965). «Historia de las inversiones extranjeras en España (1814-1959)», *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 65, pp. 375-408.
- SALAS FUMÁS, V. (2003). *Manufacturas del Corcho, SA (antigua Miquel & Vincke)*, Museo del Suro, Girona.
- (2007). *El siglo de la empresa*, Bilbao, Fundación BBVA.
- SAMPSON, A. (1975). *The Seven Sisters. The Great Oil Companies and the World They Made*, Viking Press, Nueva York.
- SANAHUJA, J. A. (1999). *El sistema internacional de cooperación al desarrollo: una aproximación a sus actores e instrumentos*, CIDEAL, Madrid.
- SÁNCHEZ, G., y J. TASCÓN (2003). «La política y los empresarios en los años 60. La inversión extranjera norteamericana», *Historia y Política*, n.º 9, pp. 123-157.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, E. A. (2006). *Rumbo al sur. Francia y la España del desarrollo, 1958- 1969*, CSIC, Madrid.
- (2011). «Un siglo de vidrio francés: Saint Gobain en España, de 1905 a la actualidad», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 7, n.º 3, pp. 395-407.
- SARDÀ DEXEUS, J. (1948). *Política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, Instituto de Economía Sancho de Moncada, Madrid.
- SAUSE, O. L. (1957). «Algunos aspectos de los programas de cooperación económica hispano-norteamericanos», *Revista de Economía Política*, Instituto de Estudios Políticos, vol. VIII, n.º 1, pp. 35-45.
- SCHRÖTER, H. (1996). «Cartelization and decartelization in Europe: 1870-1995. Rise and decline of an economic institution», *Journal of European Economic History*, vol. 25, n.º 1, pp. 129-153.
- (2005). *The Americanization of the European Economy. A compact survey of American economic influence in Europe since the 1880s*, Springer, Dordrecht.
- (2008). *The European Enterprise. Historical Investigation into a Future Species*, Springer, Dordrecht.
- SCRANTON, P. (1997). *Enless Novelty. Specialty Production and American Industrialization, 1865-1935*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
- SEGRETO, L. (1998). «Sceptics and ungrateful friendo v. Dreaming social engineers: The Italian business community, the Italian government, the United States and the Comitato Nazionale per la Produttività», en T. Gourvish y N. Tiratsoo (eds.), *Missionaires and Managers: American influences on European management education*, Manchester University Press, Manchester, pp. 77-94.
- (2002). «The impact of the US Productivity Philosophy in Italy after the Second World War», en D. Barjot (ed.), *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, París, pp. 135-147.
- SELZNICK, P. (1957). *Leadership in Administration: a Sociological Interpretation*, University of California Press, Berkeley.
- SERVAN-SCHREIBER, J. J. (1967). *Le défi américain*, Denoël, París.
- SHEARER, E. B. (1959). «Significado para España de la ayuda económica norteamericana», *Revista de Economía Política*, Instituto de Estudios Políticos, vol. X, n.º 3, pp. 989-1006.
- SINGER, H. W. (1995). «An Historical perspective», en M. U. Haq, R. Jolly, P. Streen y K. Haq (eds.), *The UN and the Bretton Woods Institutions*, Macmillan, Londres.
- SNOWDON, B., y H. R. VANE (2005). *Modern Macroeconomics. Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar, Cheltenham.
- SOLOW, R. (1956). «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 70, pp. 65-94.
- (1957). «Technical Change and the Aggregate Production Function», *Review of Economics and Statistics*, n.º 39, pp. 312-320.
- SOTO CARMONA, A. (2003). «Rupturas y continuidades en las relaciones laborales del primer franquismo, 1938-1958», en C. Barciela (ed.), *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*, Crítica, Barcelona, pp. 217-245.
- STANDFORD RESEARCH INSTITUTE (1972). *American investments in Spain (comprising a report by Standford Research Institute on The role of American Investments in Spain's Development and an opinion survey by Data S.A.)*, Cámara de Comercio Americana en España, Barcelona.
- STEAD, W. (1972 [1902]). *The Americanization of the World*, Garland, Nueva York.
- STOPFORD, J. M., y L. T. WELLS (1972). *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*, Basic Books, Nueva York.
- STRACHAN, H. (1976). *Family and Other Business Groups in Economic Development: The Case of Nicaragua*, Praeger, Nueva York.
- STRANDSKOV, J., y K. PEDERSEN (2008). «Foreign direct investment into Denmark before 1939: Patterns and Scandinavian contrasts», *Business History*, vol. 50, n.º 5, pp. 619-644.
- TAFUNELL, X. (1998). «Los beneficios empresariales en España, 1880-1981: estimación de un índice anual del excedente de la gran empresa», *Revista de Historia Económica*, vol. 16, n.º 3, pp. 707-745.
- TAMAMES, R. (1977). *La oligarquía financiera en España*, Planeta, Barcelona.
- TASCÓN, J. (2003). «Capital internacional antes de la "internacionalización del capital" en España, 1936-1959», en G. Sánchez y J. Tascón (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Crítica, Barcelona, pp. 281-306.
- (2005). «La red yanqui desde los años treinta hasta los años del milagro», en J. Tascón (ed.), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, Lid, Madrid, pp. 137-154.
- (2008) (ed.). *La inversión extranjera en España*, Minerva, Madrid.
- TASCÓN, J., y A. CARRERAS (2001). «Investissements étrangers et intérêts suisses en Espagne (1936-1946)», en M. Cerrutti, S. Guex y P. Huber (eds.), *La Suisse et l'Espagne. De la République à Franco (1936-1946)*, Antipodes, Lausana, pp. 463-481.
- TEDDE DE LORCA, P. (1974). «La banca privada española durante la Restauración (1974-1914)», en P. Schwartz (dir.), *La banca española en la Restauración*, Banco de España, Madrid.
- (1978). «Las compañías ferroviarias en España (1855-1935)», en M. Artola (dir.), *Los ferrocarriles en España. 1844-1943*, Banco de España, Madrid, pp. 9-354.
- TEECE, D. (2009). *Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth*, Oxford University Press, Oxford.

- TEECE, D., G. PISANO y A. SHUEN (1997). «Dynamic Capabilities and Strategic Management», *Strategic Management Journal*, vol. 18, n.º 7, pp. 509-533.
- TENA, A. (2005). «Sector exterior», en A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Bilbao, pp. 573-643.
- TERMIS SOTO, A. (2005). *Renunciando a todo. El régimen franquista y los Estados Unidos desde 1945 hasta 1963*, Marcial Pons, Madrid.
- THWAITE, B. H. (1902). *The American Invasion; or England's Commercial Danger*, Hugh MacRae & Co., Wilmington.
- TOMLINSON, J., y N. TIRATSOO (1998). «Americanisation beyond the mass production paradigm. The case of British industry», en M. Kipping y O. Bjarvar (eds.), *The Americanisation of European Business: The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models*, Routledge, Nueva York, pp. 115-132.
- TORRES VILLANUEVA, E. (2000) (dir.). *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Lid, Madrid.
- (2003a). «Comportamientos empresariales en una economía intervenida: España, 1936-1957», en G. Sánchez y J. Tascón (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Crítica, Barcelona, pp. 199-224.
- (2003b). «La empresa privada en la autarquía, 1939-1959. Iniciativa pública versus iniciativa privada», en C. Barciela (ed.), *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*, Crítica, Barcelona, pp. 169-216.
- (2011). *Origen, crecimiento e internacionalización de las grandes empresas españolas de la construcción (1900-2008)*, Universidad de los Andes, Bogotá.
- TORTELLA, T. (2000). *Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)*, Banco de España, Madrid.
- (2008). «La inversión extranjera a través del Archivo del Banco de España (1916-1966)», en J. Tascón (ed.), *La inversión extranjera en España*, Minerva, Madrid, pp. 49-84.
- TORTELLA, G. (1973). *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles, 1829-1874*, Tecnos, Madrid.
- (2008). «El capital extranjero en la formación del capitalismo español», en J. Tascón (ed.), *La inversión extranjera en España*, Minerva, Madrid, pp. 31-48.
- TOUCHELAY, B. (2002). «L'État, l'INSEE, le CNPF et l'américanisation entre 1945 et 1961», en D. Barjot y C. Réveillard (eds.), *L'américanisation de l'Europe occidentale au XXe siècle*, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, Paris, pp. 227-251.
- UNCTAD, UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (1996). *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview*, United Nations, Nueva York y Ginebra.
- (1999). *World Investment Report 1999: FDI and the Challenge of Development*, United Nations, Nueva York y Ginebra.
- UNITED NATIONS (2005). *Economic Development in Africa: Rethinking the Role of Foreign Direct Investment*, Nueva York.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1953). *Direct Private Foreign Investments of the United States. Census of 1950*, Office of Business Economics, Washington DC.
- (1966). *US Direct Investments Abroad: final data. A supplement to the Survey of Current Business*, Bureau of Economic Analysis, Washington DC.
- (1982). *Selected Data on US Direct Investment Abroad, 1950-1976*, Bureau of Economic Analysis, Washington DC.
- (1986). *US Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Estimates, 1977-81*, US Government Printing Office, Washington DC.
- US TREASURY DEPARTMENT (1947). *Census of American-Owned Assets in Foreign Countries*, US Treasury Department, Office of the Secretary, Washington DC.
- ÜSDIKEN, B. (2003). «Plurality in Institutional Environments and Educational Content: The Undergraduate Business Degree in Turkey», en R. P. Amdam, R. Kvålshaugen y E. Larsen (eds.), *Inside the Business Schools. The Content of European Business Education*, Abstrakt, Oslo, pp. 87-109.
- VALDALISO, J. M. (2004). «Grupos empresariales y relaciones banca-industria en España durante el franquismo: una aproximación microeconómica», *Información Comercial Española*, n.º 812, pp. 163-178.
- VALDALISO, J. M., y S. LÓPEZ (2009 [2000]). *Historia Económica de la Empresa*, Síntesis, Madrid.
- VAN ROOIJ, A. (2004). *Building plants. Markets for Technology and Internal Capabilities in DSM's Fertiliser Business, 1925-1970*, Aksant, Amsterdam.
- VAN ROOIJ, A., y E. HOMBURG (2002). *Building the Plant. A History of Engineering Contracting in the Netherlands*, Stichting Historie der Techniek/Walburg Press, Eindhoven/Zutphen.
- VANDERLIP, F. (1976 [1902]). *The American «commercial invasion» of Europe*, Arno Press, Nueva York.
- VARELA PARACHE, F., y J. RODRÍGUEZ DE PABLO (1974). «Las inversiones extranjeras en España: 1959-1974. Una vía al desarrollo», *Información Comercial Española*, n.º 493, pp. 13-20.
- VAUPEL, J., y J. P. CURHAN (1969). *The making of multinational Enterprise: A sourcebook of tables based on a study of 187 major U.S. manufacturing corporations*, Harvard University Press, Boston.
- (1973). *The world's multinational enterprises: A sourcebook of tables based on a study of the largest US and non-US manufacturing corporations*, Harvard University Press, Boston.
- VEGARA, J. M. (1971). *La Organización Científica del Trabajo, ¿Ciencia o ideología?*, Fontanella, Barcelona.
- VELARDE FUERTES, J. (1975). «Las inversiones privadas extranjeras en España en el período 1960-1970», *Boletín de Estudios Económicos*, vol. 30, n.º 96, pp. 911-930.
- VERNON, R. (1966). «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 80, pp. 190-207.
- (1971). *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises*, Basic Books, Nueva York.
- VIDAL, J. (2005). *Cien empresarios valencianos*, Lid, Madrid.
- VIÑAS, A. (1981). *Los pactos secretos de Franco con Estados Unidos: bases, ayuda económica, recortes de soberanía*, Grijalbo, Barcelona.
- (2001). *La Alemania nazi y el 18 de julio*, Alianza, Madrid.
- (2003). *En las garras del águila. Los pactos con Estados Unidos, de Francisco Franco a Felipe González (1945-1995)*, Crítica, Barcelona.
- VIRÓS I PUJOLÀ, LL. (2007). *La difusió de noves tècniques d'organització del treball en la indústria dels anys 60. El cas del districte industrial de Manresa*, trabajo de investigación de máster del doctorado interuniversitario en Historia e Instituciones Económicas (UB/UAB), Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona.

- WELLS, W. (2003). *American Capitalism, 1945-2000. Continuity and Change from Mass Production to the Information Society*, Ivan R. Dee, Chicago.
- WHICHARD, O. G., y M. A. SHEA (1985). «1982 Benchmark survey of US Direct Investment Abroad», *Survey of Current Business*, vol. 57, n.º 8, diciembre, pp. 37-57.
- WHITLEY, R. (1999). *Divergent Capitalisms. The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford University Press, Oxford.
- (2007). *Business Systems and Organizational Capabilities. The Institutional Structuring of Competitive Competences*, Oxford University Press, Oxford.
- WILKINS, M. (1970). *The Emergence of Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- (1974). *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- (1988). «The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment», *Economic History Review*, vol. 16, n.º 2, pp. 259-285.
- WILKINS, M., y H. SCHRÖTER (1998) (eds.). *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, Oxford.
- WILLIAMS, F. (1962). *The American Invasion*, Anthony Blond, Londres.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Institutions. A Study in the Economics of Internal Organization*, The Free Press, Nueva York.
- YERGIN, D. (1991). *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money and Power*, Simon and Schuster, Nueva York.
- YOUNG, A. N. (1920). *Spanish Finance and Trade*, Department of Commerce, Special Agents Series No. 202, Department of Commerce, Washington DC.
- ZAHEER, S. (1995). «Overcoming the liability of foreignness», *Academy of Management Journal*, vol. 38, n.º 2, pp. 341-363.
- ZEITLIN, J. (1997). «Between flexibility and mass production: strategic ambiguity and selective adaptation in the British engineering industry, 1830-1914», en C. F. Sabel y J. Zeitlin (eds.), *A World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass., pp. 241-272.
- ZEITLIN, J., y G. HERRIGEL (2000) (eds.). *Americanization and its limits. Reworking US technology and management in post-war Europe and Japan*, Oxford University Press, Oxford.
- ZETTLER, J. A., y F. CUTLER (1952). «United States Direct Investments in Foreign Countries», *Survey of Current Business*, vol. 32, n.º 12, diciembre, pp. 7-20.
- ZOLLER, A. J., y W. P. NAUMANN (1943). *The Outlook for Investments in Foreign Countries. A Special Study*, Standard & Poor's Corporation, Nueva York.
- ZUNZ, O. (1998). *Why the American Century*, University of Chicago Press, Chicago.

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1.1	La inversión directa estadounidense en España. Factores de localización	19
Cuadro 1.2	Tipos de estrategia competitiva internacional y sus características	22
Cuadro 2.1	Exportaciones estadounidenses por área de destino, 1900-1980	38
Cuadro 2.2	Importaciones estadounidenses por área de destino, 1900-1980	39
Cuadro 2.3	Inversión directa estadounidense acumulada en Europa, 1929-1975	40
Cuadro 2.4	Inversión directa estadounidense acumulada en Europa, 1930-1975	40
Cuadro 3.1	Empresas estadounidenses en España en 1914	54
Cuadro 3.2	Inversión directa estadounidense en España, 1918-1975	56
Cuadro 3.3	Empresas estadounidenses en España, 1930-1951	58
Cuadro 3.4	Modo de entrada de las empresas estadounidenses existentes en España en 1943 y 1951	60
Cuadro 3.5	Empresas estadounidenses con fondos bloqueados en España a 31.12.1949	63
Cuadro 3.6	Distribución por sectores de las entradas de capital estadounidense, 1960-1975	71
Cuadro 3.7	Inversión extranjera directa en las 300 mayores empresas industriales españolas en 1971	72
Cuadro 3.8	Concentración de la producción en algunos subsectores industriales y participación de las empresas estadounidenses, 1974	74
Cuadro 3.9	Empresas estadounidenses en España, 1950-1975	75
Cuadro 3.10	Modo de entrada de las empresas estadounidenses presentes en las 300 mayores empresas industriales españolas en 1971	77
Gráfico 3.1	Inversión extranjera directa mayoritaria acumulada entre el 1.1.1960 y el 31.12.1975, por país de procedencia	70

ABREVIATURAS

AGA: Archivo General de la Administración
AFSA: Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas
AHBE: Archivo Histórico del Banco de España
AHSEPI: Archivo Histórico de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales
AHMAE: Archivo Histórico del Ministerio de Asuntos Exteriores
AHMEH: Archivo Histórico del Ministerio de Economía y Hacienda
FS: Fondo Suanzes
CIA: *Central Intelligence Agency*
CNPI: Comisión Nacional de Productividad Industrial
CTNE: Compañía Telefónica Nacional de España
DF: *Decimal File*
ECA: *European Cooperation Administration*
EPA: *European Productivity Agency*
FHBU: Fondo Histórico del Banco Urquijo
FM: Fundación March
FOA: *Foreign Operations Administration*
ICA: *International Cooperation Administration*
IED: Inversión extranjera directa
IEME: Instituto Español de Moneda Extranjera
INI: Instituto Nacional de Industria
ISE: *International Standard Electric*
ITT: *International Telephone and Telegraph*
MSA: *Mutual Security Agency*
NARA: *National Archives and Records Administration*
OCEE: Organización para la Cooperación Económica Europea
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
RG: *Record Group*
TCA: *Technical Cooperation Administration*
UNCTAD: *United Nations Conference on Trade and Development*
USTA&P: *US Technical Assistance and Productivity Mission*

PUBLICACIONES DE LA SERIE «ESTUDIOS DE HISTORIA ECONÓMICA», DEL BANCO DE ESPAÑA¹

- 1 GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL: Los precios del trigo y la cebada en España, 1891-1907 (1980).
- 2 ESPERANZA FRAX ROSALES: Puertos y comercio de cabotaje en España, 1857-1934 (1981).
- 3 ESTEBAN HERNÁNDEZ: Contribución al estudio de la Historiografía contable en España (1981) (agotado).
- 4 GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL: Los precios del aceite de oliva en España, 1891-1916 (1981).
- 5 CARLOS BARCIELA LÓPEZ: La financiación del Servicio Nacional del Trigo, 1937-1971 (1981).
- 6 GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL: El vino, 1874-1907: dificultades para reconstruir la serie de sus cotizaciones (1981).
- 7 LEANDRO PRADOS: Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913: tendencias a largo plazo (1982) (agotado).
- 8 DANIEL PEÑA Y NICOLÁS SÁNCHEZ-ALBORNOZ: Dependencia dinámica entre precios agrícolas. El trigo en España, 1857-1890. Un estudio empírico (1983) (agotado).
- 9 ESTEBAN HERNÁNDEZ: Creación del Consejo de Hacienda de Castilla, 1523-1525 (1983) (agotado).
- 10 ANTONIO GÓMEZ MENDOZA: Ferrocarril y mercado interior en España (1874-1913). Vol. I: Cereales, harinas y vinos (1984).
- 11 RICARDO ROBLEDO HERNÁNDEZ: La renta de la tierra en Castilla la Vieja y León (1836-1913) (1984).
- 12 PABLO MARTÍN ACEÑA: La cantidad de dinero en España, 1900-1935 (1985).
- 13 ANTONIO GÓMEZ MENDOZA: Ferrocarril y mercado interior en España (1874-1913). Vol. II: Manufacturas textiles, materias textiles, minerales, combustibles y metales (1985).
- 14 ESTEBAN HERNÁNDEZ ESTEVE: Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla (1592). Vol. I: Pedro Luis de Torregrosa, primer contador del libro de caja (1986).
- 15 ESPERANZA FRAX ROSALES: El mercado interior y los principales puertos, 1857-1920 (1987).
- 16 ESTEBAN HERNÁNDEZ ESTEVE: Contribución al estudio de las ordenanzas de los Reyes Católicos sobre la Contaduría Mayor de Hacienda y sus oficios (1988).
- 17 ALONSO DE OJEDA EISELEY: Índice de precios en España en el período 1913-1987 (1988).
- 18 ALEJANDRO ARIZCUN: Series navarras de precios de cereales, 1589-1841 (1989).
- 19 FRANCISCO COMÍN: Las cuentas de la hacienda preliberal en España (1800-1855) (1990).
- 20 CARLOS ALBERTO GONZÁLEZ SÁNCHEZ: Repatriación de capitales del virreinato del Perú en el siglo XVI (1991).
- 21 GASPAS FELIU: Precios y salarios en la Cataluña moderna. Vol. I: Alimentos (1991).
- 22 GASPAS FELIU: Precios y salarios en la Cataluña moderna. Vol. II: Combustibles, productos manufacturados y salarios (1991).
- 23 ESTEBAN HERNÁNDEZ ESTEVE: Noticia del abastecimiento de carne en la ciudad de Burgos (1536-1537) (1992).
- 24 ANTONIO TENA JUNGUITO: Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad (1992).
- 25 MARÍA JESÚS FUENTE: Finanzas y ciudades. El tránsito del siglo XV al XVI (1992).
- 26 HERNÁN ASDRÚBAL SILVA: El comercio entre España y el Río de la Plata (1778-1810) (1993).
- 27 JOHN ROBERT FISHER: El comercio entre España e Hispanoamérica (1797-1820) (1993).
- 28 BEATRIZ CÁRCELES DE GEA: Fraude y administración fiscal en Castilla. La Comisión de Millones (1632-1658): Poder fiscal y privilegio jurídico-político (1994).
- 29 PEDRO TEDDE Y CARLOS MARICHAL (coords.): La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX). Vol. I: España y México (1994).
- 30 PEDRO TEDDE Y CARLOS MARICHAL (coords.): La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX). Vol. II: Suramérica y el Caribe (1994).
- 31 BEATRIZ CÁRCELES DE GEA: Reforma y fraude fiscal en el reinado de Carlos II: La Sala de Millones (1658-1700) (1995).
- 32 SEBASTIÁN COLL Y JOSÉ IGNACIO FORTEA: Guía de fuentes cuantitativas para la historia económica de España. Vol. I: Recursos y sectores productivos (1995).
- 33 FERNANDO SERRANO MANGAS: Vellón y metales preciosos en la Corte del Rey de España (1618-1668) (1996).
- 34 ALBERTO SABIO ALCUTÉN: Los mercados informales de crédito y tierra en una comunidad rural aragonesa (1850-1930) (1996).
- 35 M.^a GUADALUPE CARRASCO GONZÁLEZ: Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700) (1996).
- 36 CARLOS ÁLVAREZ NOGAL: Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665) (1997) (agotado).
- 37 EVA PARDOS MARTÍNEZ: La incidencia de la protección arancelaria en los mercados españoles (1870-1913) (1998).
- 38 ELENA MARÍA GARCÍA GUERRA: Las acuñaciones de moneda de vellón durante el reinado de Felipe III (1999).

1. La serie Estudios de Historia Económica, compuesta preferentemente por trabajos de miembros del Servicio de Estudios y de investigadores que han recibido becas del Banco de España, pretende facilitar la difusión de estudios que contribuyan al mejor conocimiento de la economía española del pasado, con atención particular hacia sus aspectos cuantitativos. El Banco de España no hace suyas, sin embargo, necesariamente, las opiniones expresadas en dichos trabajos cuando aparezcan publicados con la firma de su autor.

- 39 MIGUEL ÁNGEL BRINGAS GUTIÉRREZ: La productividad de los factores en la agricultura española (1752-1935) (2000).
- 40 ANA CRESPO SOLANA: El comercio marítimo entre Ámsterdam y Cádiz (1713-1778) (2000).
- 41 LLUIS CASTAÑEDA: El Banco de España (1874-1900). La red de sucursales y los nuevos servicios financieros (2001).
- 42 SEBASTIÁN COLL Y JOSÉ IGNACIO FORTEA: Guía de fuentes cuantitativas para la historia económica de España. Vol. II: Finanzas y renta nacional (2002).
- 43 ELENA MARTÍNEZ RUIZ: El sector exterior durante la autarquía. Una reconstrucción de las balanzas de pagos de España, 1940-1958 (edición revisada) (2003).
- 44 INÉS ROLDÁN DE MONTAUD: La banca de emisión en Cuba (1856-1898) (2004).
- 45 ALFONSO HERRANZ LONCÁN: La dotación de infraestructuras en España, 1844-1935 (2004).
- 46 MARGARITA EVA RODRÍGUEZ GARCÍA: Compañías privilegiadas de comercio con América y cambio político (1706-1765) (2005).
- 47 MARÍA CONCEPCIÓN GARCÍA-IGLESIAS SOTO: Ventajas y riesgos del patrón oro para la economía española (1850-1913) (2005).
- 48 JAVIER PUEYO SÁNCHEZ: El comportamiento de la gran banca en España, 1921-1974 (2006).
- 49 ELENA MARTÍNEZ RUIZ: Guerra Civil, comercio y capital extranjero. El sector exterior de la economía española (1936-1939) (2006).
- 50 ISABEL BARTOLOMÉ RODRÍGUEZ: La industria eléctrica en España (1890-1936) (2007).
- 51 JUAN E. CASTAÑEDA FERNÁNDEZ: ¿Puede haber deflaciones asociadas a aumentos de la productividad?: Análisis de los precios y de la producción en España entre 1868 y 1914 (2007).
- 52 CECILIA FONT DE VILLANUEVA: La estabilización monetaria de 1680-1686. Pensamiento y política económica (2008).
- 53 RAFAEL MORENO FERNÁNDEZ: Los servicios de inspección del Banco de España: su origen histórico (1867-1896) (2008).
- 54 RAFAEL MORENO FERNÁNDEZ: El personal del Banco de España: desde su origen en el siglo XVIII hasta fin del siglo XIX. Vol. 1: Banco de San Carlos (2009).
- 55 CARLOS ÁLVAREZ NOGAL: Oferta y demanda de deuda pública en Castilla. Juros de alcabalas (1540-1740) (2009).
- 56 RAFAEL MORENO FERNÁNDEZ: El personal del Banco de España: desde su origen en el siglo XVIII hasta fin del siglo XIX. Vol. 2: Banco de San Fernando (1829-1856) (2010).
- 57 FRANCISCO MANUEL PAREJO MORUNO: El negocio del corcho en España durante el siglo XX (2010).
- 58 PILAR NOGUES-MARCO: Tipos de cambio y tipos de interés en Cádiz en el siglo XVIII (1729-1788) (2011).
- 59 RAFAEL MORENO FERNÁNDEZ: El personal del Banco de España: desde su origen en el siglo XVIII hasta fin del siglo XIX. Vol. 3: Banco de España (2011).
- 60 ADORACIÓN ÁLVAREZ MOYA: La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (c.1900-1975) (2012).

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

Unidad de Servicios Auxiliares
Alcalá, 48 - 28014 Madrid
Teléfono +34 91 338 6368
Correo electrónico: publicaciones@bde.es
www.bde.es