

que la autoridad y la discreción de los poderes públicos estaban institucionalmente limitadas desarrollaron sistemas bancarios más competitivos, capaces de ofertar crédito para amplios grupos de la población. Así, Estados Unidos fue capaz de desarrollar un sistema bancario amplio y competitivo, compuesto por miles de bancos pequeños que, aunque no podían aprovechar economías de escala, sí consiguieron ofertar financiación suficiente para los distintos sectores productivos y grupos sociales. Casos opuestos son los de Brasil o México, donde el sistema bancario era mucho más débil, estaba mucho más concentrado y las alianzas de intereses entre los poderes públicos y los grandes bancos dificultaban una adecuada financiación de dichas economías, contribuyendo a la obtención de rentas de oligopolio y a la concentración también en otros sectores productivos.

A lo largo del libro, más allá de los temas y casos de estudio elegidos en cada capítulo y de los resultados concretos obtenidos para cada uno, los autores parecen querer llevarnos hacia la búsqueda de otras lecciones comunes a todos ellos. Una es que los enfoques de un estilo tradicional de narración no cuantitativa y los estudios cuantitativos con análisis estadísticos son complementarios, al igual que lo son las síntesis generales y los estudios de caso. Otra, que todo fenómeno no solo es materia de una disciplina y que los problemas metodológicos y los desafíos que se encuentran en las Ciencias sociales y humanas no son tan diferentes, como a veces se piensa, de los que se encuentran las Ciencias físicas o biológicas en los laboratorios, por lo que la colaboración entre profesionales y la integración de técnicas metodológicas enriquece el resultado de la investigación.

Este libro se presenta pues como un ejemplo dentro de la tradicional disyuntiva existente entre las disciplinas que podríamos denominar más «científicas» y las más «humanísticas». Ambos colectivos se lanzan críticas recíprocas. Al primero se le cuestiona la falta de información cualitativa que aclare cuestiones básicas de su investigación, mientras que al segundo se le reprocha la ausencia de datos que proporcionen mayor rigor a sus estudios. En un contexto que aboga por la interdisciplinaridad, los «experimentos naturales» estudiados en este libro muestran que esta no solamente es necesaria, sino posible.

Finalmente, me parece que debe ser resaltada la importante labor de coordinación. En una obra que abarca temas tan diversos, períodos lejanos unos de otros y metodologías distintas, el lector consigue encontrar un hilo conductor para el conjunto. Y ello se logra no solo gracias a un prólogo y un epílogo a cargo de Diamond y Robinson, en los que plantean las principales cuestiones para los distintos temas abordados y recogen conclusiones generales temáticas y metodológicas, sino también gracias a la propia estructura y planteamiento de los diferentes capítulos. Algunos de los resultados parciales obtenidos en cada capítulo pueden resultar ya conocidos, otros chocantes, pero creo que, por las cuestiones que deja abiertas y por los resultados que ofrece, este libro generará un fructífero debate científico.

Natalia Bouso Bouso

Universidade de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela,  
España

doi:10.1016/j.ihe.2011.05.015

### **La inversión extranjera en España, Julio Tascón Fernández (Ed.). Minerva, Madrid (2008). 291 pp.**

La inversión extranjera ha ejercido un papel esencial en el desarrollo económico español. Hace ya algunas décadas que los trabajos sobre la España decimonónica de Jordi Nadal y Gabriel Tortella, entre otros autores, examinaron su importancia en sectores como la banca, la minería y las comunicaciones. Este enfoque sec-

torial y empresarial es el que ha predominado a partir de entonces en el estudio histórico de la inversión extranjera, ante la falta de una contabilización sistemática de los flujos exteriores de capital hasta 1975. El interés reciente que ha suscitado este tema se ha plasmado en varias sesiones relacionadas con él en los últimos dos congresos de la Asociación Española de Historia Económica y en la publicación, con enfoques muy variados, de numerosos trabajos al respecto, dentro de los cuales se encuadra el libro objeto de esta reseña.

La obra editada por Julio Tascón es bienvenida por ser una de las primeras obras recientes dedicada al estudio de la inversión extranjera en la España del siglo xx. Tras la presentación del editor, que incluye un resumen de la evolución de dicha inversión en tal periodo, se sigue un criterio cronológico en la distribución de los trabajos incluidos. Así, el capítulo 1, a cargo de Gabriel Tortella, analiza el papel del «capital extranjero en la formación del capitalismo español», desde la formación del Banco de San Carlos a finales del xviii hasta la Primera Guerra Mundial. Para ello identifica sectores y empresas protagonistas, proporcionando una valiosa síntesis, actualizada, de la información al respecto incluida en trabajos previos como el clásico *Los orígenes del capitalismo en España* (Madrid, Tecnos, 1973).

A continuación, Teresa Tortella identifica las empresas extranjeras con operaciones en el país entre 1916 y 1966. Se trata de una continuación de su novedosa *Guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España, 1780-1914* (Madrid, Archivo del Banco de España, 2000). Al igual que dicha guía, este trabajo realiza dos grandes aportaciones sobre el objeto de estudio. La reconstrucción de las compañías foráneas en el país, que, muy ilustrativa aunque no exhaustiva, muestra la importancia de los años veinte, década en la que inician sus operaciones la mayoría de ellas, y de las empresas alemanas. La segunda aportación es una útil descripción de la información disponible a este respecto en el archivo del Banco de España.

Julio Tascón y Glicerio Sánchez Recio plantean que la «agonía comercial» del gobierno republicano durante la Guerra Civil estuvo estrechamente vinculada con el declive de la inversión extranjera en el mismo periodo. Ciertamente comercio exterior e inversión directa extranjera están muy relacionados —la exportación antecede en muchos casos a la creación de filiales y las nuevas filiales, particularmente las comerciales, intensifican las importaciones desde la casa matriz—. Pero cabe preguntarse por la naturaleza de tal relación en el marco de la guerra, puesto que el comercio exterior estuvo más ligado al esfuerzo bélico que a la demanda de las empresas extranjeras que operaban en el país. Es interesante la visión británica sobre las relaciones económicas republicanas con el exterior que se incluye en este capítulo, así como los cambios en el peso de los distintos socios comerciales en los primeros 18 meses del conflicto —a favor de Gran Bretaña, Francia, Argentina y la Unión Soviética—.

Los siguientes cuatro capítulos abordan el periodo franquista. En su trabajo *La liberalización de las inversiones extranjeras durante el franquismo*, Óscar Calvo sintetiza la evolución de la legislación franquista a este respecto y discute la influencia de Estados Unidos, del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) en la liberalización del desarrollismo. Resulta novedoso el seguimiento que hace el autor de la atinada percepción de los observadores extranjeros sobre los cambios que estaban teniendo lugar en la legislación española —una liberalización gradual que arranca con anterioridad al Plan de Estabilización y permanece hasta la crisis de los setenta, alcanzando máximos en 1963—. En este proceso poco tuvieron que ver las presiones externas: ni de Estados Unidos, como contrapartida a la ayuda concedida en 1953, ni del FMI y la OECE, en las negociaciones que llevarían al Plan de Estabilización. Fue más importante, a juicio del autor, el firme propósito liberalizador presente en diver-

esos organismos oficiales, en particular el Banco de España y los ministerios de Comercio, Hacienda y Asuntos Exteriores.

La conclusión del trabajo de Calvo es coherente con el objetivo que persiguieron las autoridades estadounidenses cuando iniciaron su acercamiento al Régimen en los cincuenta: crear un clima político y social adecuado que garantizara la operatividad de las bases militares. Como demuestra Lorenzo Delgado, para este fin concedieron la ayuda económica, técnica y militar englobada en los Pactos de Madrid (1953) y promocionaron diversas iniciativas, de mayor alcance temporal, de acercamiento educativo, científico y cultural, entre las que destacó el programa Fulbright. El hecho de que durante los años cincuenta y sesenta instituciones como el Export Import Bank o el Development Loan Fund terminaran concediendo crédito a empresas públicas, al contrario de lo anunciado inicialmente, apunta en la misma dirección. Ahora bien, como demuestra Delgado y otros trabajos recientes recogidos en su capítulo, ni lo limitado, en términos de política interior, de los objetivos americanos, ni la desigualdad, a favor de Estados Unidos, de las relaciones diplomáticas entre ambos países hasta tiempos recientes impidieron que cada vez fueran más los empresarios, científicos y profesionales que se vieran atraídos por el *modelo* americano.

A principios de los años sesenta Suiza se convirtió en el segundo inversor extranjero en el país, a la zaga de Estados Unidos. ¿Qué explica este aparentemente repentino ascenso? ¿Y cómo consiguieron las empresas helvéticas que se firmara en 1966 un acuerdo que les era muy favorable sobre el régimen tributario aplicable a los beneficios obtenidos en España? Con estos interrogantes Sébastien Farré y Jörg Ruckstuhl inician su estudio sobre la inversión suiza en España entre 1936 y 1966. En él muestran que la expansión suiza se inició en los años cincuenta, cuando las empresas que ya contaban con operaciones en España pudieron invertir con divisas libres a través de operaciones que los gobiernos de ambos países aceptaron como clearing. A ello se unieron licencias y contratos de transferencia tecnológica cuyo número se intensificó, como los capitales invertidos, durante el desarrollismo. Se sabe que una parte de estos capitales correspondía en realidad a empresas de otras nacionalidades, fundamentalmente americanas, con sede por razones fiscales en Suiza. Los autores señalan otra cuestión aún poco explorada: la reinversión de capitales españoles refugiados en este país desde los años treinta. Gracias a la acción diplomática española, las nuevas inversiones vinieron acompañadas de un número creciente de créditos y empréstitos, hecho sin duda relacionado con cómo se desarrollaron las negociaciones que darían lugar al acuerdo de 1966. Como ocurrió también para las inversiones de otras nacionalidades, Farré y Ruckstuhl enfatizan la importancia de contar con contactos y socios locales para sortear las restricciones impuestas por el primer franquismo, así como la continuidad de dichos contactos, gestados con las primeras inversiones en el primer tercio de siglo.

La historia y la realidad económica actual nos muestran que ha sido y es habitual que los países relativamente atrasados hayan importado e importen tecnología del exterior con el fin de acelerar su crecimiento. Así sucedió también en la época del milagro económico español, como demuestra Mar Cebrián en el capítulo 7. Pero en España, a diferencia de otras economías de características similares, la dependencia del exterior fue y continúa siendo mayor. Y ello se explica en gran medida por la política desplegada durante el desarrollismo. El Estado incentivó la firma de contratos de transferencia tecnológica, sin potenciar la innovación propia o la mejora de la tecnología importada, porque así se cumplían dos objetivos: un

rápido crecimiento y la protección de la industria nacional. Como acertadamente señala Cebrián, las consecuencias de ello perduran a día de hoy.

Las últimas décadas del siglo xx y los inicios del xxi constituyen el marco temporal en el que se inscriben los tres últimos capítulos del libro. En el Capítulo 8 Judith Clifton, Francisco Comín y Daniel Díaz-Fuentes examinan los procesos de internacionalización y privatización de las empresas públicas españolas; procesos simultáneos y que se vieron influidos por las estrategias políticas y económicas de los distintos gobiernos. La internacionalización tuvo lugar en dos fases. La primera pasiva (entrada de inversión exterior), centrada en la industria del automóvil e iniciada en los años sesenta del siglo XX. La segunda activa (capitales españoles invertidos en el exterior), protagonizada por las compañías nacionales de servicios públicos y aupada por la política gubernamental de crear campeones nacionales.

El trabajo de Yi-Ju Wang y Ramón Santacana pretende examinar, para el periodo 1993-2003, los determinantes de la entrada de multinacionales asiáticas en España, su modo de entrada y las principales estrategias para ello desplegadas. Las razones para localizarse en España han sido varias y las modalidades de entrada diversas. A pesar de que el trabajo incluye tres breves estudios de caso (Nissan, LG Electronic y AVerMedia Technologies), se echa de menos una mayor contrastación teórica y empírica, así como una mayor comparación con el comportamiento de otros inversores en España y de las multinacionales asiáticas en otros mercados.

En el último capítulo, Esteban García Canal, Pablo Sánchez Lorda y Ana Valdés Llanea examinan la internacionalización activa y pasiva de la industria y los servicios en España tras la entrada en la Unión Europea (1988-2005). La novedad de su trabajo frente a otros estudios de este periodo radica en la inclusión del sector servicios y en el análisis del crecimiento externo (fusiones/adquisiciones y alianzas estratégicas) en lugar de interno, es decir, a partir de los propios recursos de la empresa que se expande al exterior (crecimiento al que se refieren los datos de las estadísticas oficiales). A diferencia de este último, el número de operaciones recibidas aún supera a las realizadas por empresas españolas en el exterior. Destaca la preferencia por las adquisiciones, que los autores ligan con la distancia cultural; el protagonismo de los servicios financieros; y el creciente peso de la Unión Europea en las operaciones emitidas, sobre todo en el caso de la industria. Sería interesante, no obstante, comparar el caso español con el de otras economías de la periferia europea y examinar el impacto de las recientes ampliaciones de la Unión.

Los trabajos recogidos en esta obra abarcan aspectos muy variados de la inversión extranjera en España, la mayoría relacionados con la inversión directa y la internacionalización pasiva, a partir de enfoques y metodologías muy distintas. Ello sin duda enriquece su resultado. Sorprende, no obstante, la inclusión de algunas investigaciones cuyo objetivo escapa al de los anunciados por el editor y por el título del libro. Se echa en falta, asimismo, una reflexión en la introducción sobre las dificultades de cuantificar el impacto de los capitales foráneos en el desarrollo español y los enfoques y fuentes alternativos que pueden cubrir tal laguna. Nada de esto ha de empañar, empero, el interés de los historiadores económicos españoles por la lectura de *La inversión extranjera en España*.

Adoración Álvaro Moya  
Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF),  
Madrid, España