

Rafael Castro Balaguer*

EXPERIENCIAS PREVIAS A LA GRAN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA: EL MERCADO FRANCÉS Y LAS INSTITUCIONES, 1949-1980

Este trabajo describe y explica el crecimiento de la inversión extranjera directa española hasta 1980 y ofrece una tipología de las empresas españolas antes de la internacionalización del capital: pequeñas y medianas empresas que buscaron refugio en una inversión fronteriza. Además, analiza las implicaciones económicas, financieras y políticas, y el papel de las instituciones en todo el proceso. El trabajo demuestra la absoluta compatibilidad entre la acción institucional (que impulsa o marca el comportamiento de los agentes económicos) y una actitud proactiva (de carácter ofensivo) de la inversión extranjera.

Palabras clave: *empresas multinacionales, comercio exterior, inversiones directas, historia empresarial, España.*

Clasificación JEL: *D92, F23, J54, L22, N8.*

1. Introducción

La economía española, tributaria, durante importantes períodos de su historia (y aún hoy) de la Inversión Extranjera Directa (en adelante, IED) americana, francesa, alemana o británica, empezó a convertirse en exportadora neta de capital a partir de 1980. La mayor intensidad con la que ha tenido lugar la internacionalización de las empresas nacionales a partir de la entrada

en la Unión Europea ha despertado un interés tardío. Los trabajos de M. Guillén son una de las muestras más recientes de esta realidad (Guillén, 2005). Las investigaciones sobre el tema han proporcionado una caracterización precisa del tipo de empresa española que busca ampliar negocios fuera de nuestras fronteras: se trata, en términos generales, de una empresa grande, bien asentada en el mercado interior y, esencialmente, volcada en mercados denominados «sencillos» y culturalmente afines (Durán, 2001). Así, grandes empresas familiares o antiguos monopolios estatales se lanzaron a la conquista de Latinoamérica, sobre todo a finales de la década de los ochenta (Valdaliso, 2004). Se conjugaban

* Universidad Complutense de Madrid.
Versión de abril de 2009.

una lengua común, una complementariedad entre las distintas economías y una situación económica y política estable en la España de la Comunidad Económica Europea (Durán, 2005).

El presente trabajo pretende abordar una vertiente menos explotada de la internacionalización de la empresa española y que, sin embargo, refleja en buena parte la realidad española: la de la inversión de un país relativamente atrasado (España) en un país vecino con un nivel de desarrollo mayor (Francia), en un período anterior al de la gran internacionalización de la empresa española. Nuestro trabajo huye de las tres condiciones esbozadas en el párrafo anterior. En primer lugar, porque no existe lengua común con Francia, a pesar de unos lazos culturales históricos aunque asimétricos. En segundo lugar, no estamos hablando de economías complementarias, comercialmente hablando (el efecto de la legislación en esta asimetría parece no ser inocuo). Finalmente, nuestro trabajo se centra en una época anterior a la gran internacionalización de la empresa española.

Este trabajo va, por lo tanto, más allá del concepto que habitualmente se tiene de las inversiones españolas en el extranjero, documentándose un proceso histórico anterior y examinando las fuerzas que lo provocaron o apadrinaron. En ese sentido, ilustraremos nuestros descubrimientos con una base de datos de empresas internacionalizadas en Francia desde 1949 hasta 1980 y con la descripción de la acción de instituciones privadas y públicas de ambos países que fomentaron tal internacionalización. El propósito de este artículo es demostrar que, en cortos períodos de tiempo, el papel de las instituciones es primordial para impulsar un proceso inversor, algo que es perfectamente compatible con una actitud inversora de carácter ofensivo (proactivo) por parte de las empresas españolas.

Con estas premisas, presentaremos, en el apartado segundo, una breve batería teórica sobre la internacionalización de la empresa, adaptándola a nuestro caso. Este trabajo previo nos dará una base sólida para acometer, en los apartados tercero y cuarto, la incidencia de las instituciones en este proceso y sus resultados.

2. ¿Por qué cruzan las empresas la frontera?

¿Podemos hablar de multinacionales en el caso que se nos presenta? Atendiendo al arco temporal del artículo, uno podría pensar que no. Sin embargo, aunque sea rigurosamente cierto que, históricamente, el peso de las compañías y grupos empresariales españoles más grandes del país en el total de la inversión nacional en el exterior siempre fue desproporcionada, no es menos cierto que, incluso actualmente, España es de los pocos países recién industrializados que albergan un número importante de pequeñas y medianas empresas multinacionales (Guillén, 2004: página 212)¹. Nuestro estudio de caso se adaptaría pues a esta aparente paradoja aunque, desde el punto de vista teórico, más que preocuparnos por el tamaño de la empresa que invierte en el exterior, deberíamos atender a las razones que explican por qué y dónde lo hace y qué influencias pueden tener las instituciones en esas decisiones.

Las empresas multinacionales existen porque ciertas condiciones económicas permiten que sea posible producir un bien o un servicio de manera eficiente y provechosa en el extranjero y porque la empresa ha decidido emprender un plan de expansión internacional tanto horizontal como verticalmente (Caves, 2007)². Los caminos para llegar a esta conclusión, con la que es difícil no estar de acuerdo, han sido, empero, variados en el terreno teórico. S. Hymer fue el primero en destacar que la IED suponía transferir un conjunto de recursos, más allá de los financieros. Siguiendo esta línea, el enfoque de J. Hirsch, de carácter sistémico, pretendía explicar cuáles son los motivos por los que una empresa opta entre exportar relaciones contractuales o de inversión

¹ El autor utiliza los informes de la United Nations Center on Transnational Corporations, UNCTC. Incluso en períodos recientes, la mayoría de empresas españolas que invierten en el extranjero no tiene más de 1.000 empleados.

² La expansión internacional se completaría con la elección entre una diversificación relacionada (es decir entrando en áreas de negocio muy próximas a la empresa) o no relacionada (en áreas que nada tienen que ver con la actividad de la empresa).

directa (Muñoz, 1999). En otras palabras, añadía la posibilidad de internalizar las ventajas competitivas de la empresa en el mercado exterior, invirtiendo, en vez de operar en el mercado.

Siguiendo las tesis de Hymer y Hirsch, la mayoría de corrientes teóricas supusieron que una empresa debía tener una «ventaja» sobre las firmas locales para superar el llamado «*liability of foreignness*» o «inconveniente de ser extranjero». En efecto, en los mercados extranjeros, se presumía que las firmas locales poseían un mejor conocimiento del mercado, del entramado legal, de la lengua y de la cultura, por lo que la IED sólo se daría en el caso de que el nuevo competidor extranjero tuviese esa ventaja (competitiva o de propiedad) (Jones, 2005: página 8). La multinacional podría presentar tres tipos de ventajas. Las más tangibles serían las ventajas tecnológicas que, protegidas por patentes, permitirían el acceso de nuevos productos o procedimientos. Ligadas a las primeras, aparecen también una mejor gestión empresarial, unas mejores dotes organizativas o un mejor acceso a la financiación (Teece, 1998).

Sin embargo, la simple tenencia de estas ventajas no son condición necesaria y suficiente para acometer una IED. Otros factores, como la estrategia internacionalizadora a seguir, deben también tenerse en cuenta. Las distintas sendas que van desde la exportación hasta la IED están vinculadas, con mucha frecuencia, al ciclo vital de un producto (Vernon, 1979). ¿Cuál sería pues la más adecuada? Todo dependerá del grado de madurez de un producto dado. Expliquémonos mejor: las empresas producen bienes o servicios en respuesta a las señales y estímulos de sus propios mercados. En un principio, la empresa no saldrá al extranjero hasta que el mercado nacional esté saturado. Cuando decidan dar el paso, elegirán aquellos mercados con características lo más parecidas a su propio mercado. Esta actitud prudente se toma para asegurarse el éxito en sus nuevas aventuras: al haber elegido mercados afines, existe mayor posibilidad de que sus productos y servicios tengan cabida. Así, las multinacionales avanzarán lenta y cautelosamente en su proceso de expansión exterior. Pri-

mero se dedicarán a la exportación y luego, una vez descartada la posibilidad de conceder patentes, se plantearán la construcción de una fábrica y el establecimiento definitivo en ese mercado. Esta progresión podría verse afectada por la acción de los distintos gobiernos, sobre todo, por el del país receptor.

En otras palabras, entrarían en juego no sólo las condiciones de base del mercado elegido sino también elementos tan importantes como la regulación (Klopstock, 1973 y Cho, 1985). Es lo que algunos investigadores han llamado *receptividad*, que define cuán abierta puede estar una economía receptora a la IED (Tschoegl, 1987). Es, asimismo, el punto tocado por autores como Ingo Walter y Peter Gray (Walter y Gray, 1983). Aseguran que, a la larga, países con escasas ventajas comparativas en los mercados internacionales (que suelen coincidir con países con cierto retraso industrial) tenderán a promulgar leyes que protejan su mercados. Esta teoría de la *receptividad* podría enlazarse con la teoría neoinstitucionalista (March y Olsen 1998), por las que las instituciones marcan el comportamiento de los agentes económicos. Con la labor de las instituciones o sin ellas, y a pesar de las dificultades, la empresa multinacional siempre tiene algún tipo de acomodo, salvo cuando se persigue una política de sustitución de importaciones y se restringe de manera eficaz la inversión foránea (Guillén, 2001).

No sólo las ventajas competitivas y la acción del receptor son importantes para nuestro caso. Debemos también preguntarnos por la existencia de concentraciones (extranjeras) de actividades productivas. A. Weber y, sobre todo, A. Marshall fueron pioneros en esta vertiente de las llamadas teorías de la localización. El primero avanzó el factor de economías de aglomeración y desaglomeración mientras que el segundo, bajo el amparo de las denominadas economías externas, identificó tres causas diferentes que favorecían la concentración de IED en determinadas localizaciones: la disponibilidad de mano de obra cualificada, la existencia de una «reserva» de factores y servicios específicos a la industria, y la existencia de «flujos de conocimiento» entre

empresas de una misma localización (lo cual explicaría también las concentraciones sectoriales) (Weber, 1909 y Marshall, 1920).

Todos esos factores recuerdan, de alguna manera, la aportación del llamado «diamante» de Porter (Porter, 1990). Según este autor, las ventajas del país inversor se convierten en los factores fundamentales. Dichas ventajas vendrían determinadas por la combinación de aspectos relacionados con los factores de producción, tales como la existencia de mano de obra cualificada o infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias, las condiciones de demanda en el propio país, la presencia o la ausencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva y las condiciones sobre el modo de creación, organización y dirección de las empresas que determinan sus estrategias sobre la rivalidad nacional. Este enfoque ha sido completado por el propio autor (sobre todo en lo que se refiere al papel de los *clusters*) (Porter, 1998 y 2000). En ellos, e insistiendo en la importancia de las ventajas del país inversor, añade factores anteriormente olvidados, como el papel del gobierno o el de la suerte. Sin embargo, el enfoque de Porter no incluye las características del país de destino, lo cual le ha valido no pocas críticas, al considerar ciertos autores que el «diamante» de los países receptores (con características como la dotación de factores productivos, recursos naturales o infraestructuras, el tamaño del mercado y la presencia de un clima competitivo, aunque favorable a la entrada de empresas extranjeras) es fundamental en la decisión de una empresa multinacional sobre el destino de sus inversiones directas.

3. Situación general de partida: emigración y milagro español

Los antecedentes históricos de expansión de IED español hemos de entenderlos, en parte, por referencia a dos fenómenos coetáneos, pero aparentemente inconexos: la emigración española a Europa occidental (y en especial a Francia y Alemania) y la progresiva liberaliza-

ción y apertura de la economía española a partir de 1959.

Los flujos migratorios como medio de conocimiento del mercado

Entre 1959 y 1968, emigraron de España a Francia más de 600.000 personas (Sánchez, 2006: páginas 290-301). No todos los emigrantes españoles lo hicieron por las mismas razones. En el caso de Francia, cabría distinguir tres tipos. La primera fue la llamada emigración «golondrina», que tenía carácter anual: se emigraba para las campañas agrícolas (sobre todo en la cultura de la vid) y se regresaba todos los años. Se dio sobre todo a finales del Siglo XIX y a principios del XX, aunque no cesó hasta bien entrados los sesenta (Mongé, 1970). El segundo tipo de emigración fue la del exilio forzado a causa de la Guerra Civil y cuyo primer destino fue Francia, debido a su vecindad (Cervera, 2007). El capital humano que emigró entonces fue, en general, de una enorme cualificación (Soriano, 1989). Sus lugares de asentamiento predilectos fueron París y la frontera con España.

Finalmente, el tercer tipo de emigración habría que calificarlo de emigración económica. Cuando se permitió la salida de trabajadores de una España pobre y atrasada, los objetivos fueron, sobre todo, Francia, Suiza y Alemania. El exceso de la fuerza de trabajo en España era el que le faltaba a Europa. Los contingentes españoles en Europa fueron masivos, tanto los legales como los ilegales, y tomaron el mismo destino que sus compatriotas del exilio (Rubio, 1974). Los trabajadores que emigraron a Europa fueron, en general, campesinos sin tierra con escasa cualificación. No obstante, el saldo migratorio nunca fue superior a un millón de personas, ya que muchos de los inmigrantes volvían. Había un flujo de ida y vuelta que facilitó el intercambio de trabajadores y capitales. Quienes volvían traían consigo un pequeño capital que les permitía abrir un negocio en las ciudades. Entre esas pequeñas empresas destacaban las dedicadas a la venta de electrodomésticos y su re-

paración, gracias a las técnicas especializadas aprendidas en el extranjero. Sin embargo, no todos volvieron y muchos decidieron invertir su capital, tanto financiero como humano, en la Francia que les había acogido en los años sesenta.

El milagro español desborda las fronteras: panorama general

El segundo fenómeno que daría marco a esta historia sería el llamado «milagro económico español». El Plan de Estabilización de 1959 fue el punto para que la relación del país con la IED fuese más fluida. Con las reformas económicas liberales el capital extranjero complementó la exigua tasa de ahorro doméstica, propiciándose la llegada de divisas fuertes, que en aquel momento eran muy necesarias, y facilitaron la transferencia de tecnología. Asimismo, se introdujeron cambios en el régimen proteccionista, sustituyendo los excesivos aranceles por barreras comerciales no arancelarias, lo que promovió sobremanera las inversiones directas. Esta interacción llevó al aprendizaje (Puig y Álvaro, 2004; Álvaro, 2008) y el aprendizaje facilitó los primeros intentos de internacionalización.

Entre los objetivos de las primeras inversiones españolas allende fronteras se encontraban: el acceso a materias primas (uranio, pulpa de papel, petróleo, metales varios y caladeros); la ampliación de las redes de distribución de productos agroalimentarios; la consecución de contratos de construcción e ingeniería; y la implantación de banca y seguros. La IED basada en la producción de patentes tecnológicas y marcas registradas no fue significativa hasta principios del decenio de los setenta. Para completar el primer cuadro, la inversión manufacturera era inicialmente el 20 por 100 del total del flujo exterior de la IED, hacia mediados de la década de 1970 casi representaba el 40 por 100. Las compañías que más invertían en actividades de producción lejos de las fronteras nacionales eran las químicas, papeleras, mecánicas, electromecánicas, de textiles y las de bebidas (Muñoz *et al.*, 1978: páginas 352-353).

La mayoría de los estudios realizados sobre este mismo tema coinciden en que el Gobierno hizo poco para facilitar la inversión en el extranjero durante este período, a causa de la rigidez de los tipos de cambio o por la ineficacia de las subvenciones estatales para la creación de canales de distribución.

4. El papel de las instituciones franco-españolas

Los primeros impulsos posbélicos

Ante el escaso papel del Estado en la promoción de IED española en el extranjero, y sus aún más escasos resultados, otras instituciones tomaron el relevo, aunque su acción no fue inmediata, dada la situación de la España posbélica. Sin embargo, los primeros intercambios (técnicos y, sobre todo, de personas) se produjeron desde el final de la Segunda Guerra Mundial, a pesar del cierre fronterizo de 1946 a 1948. Así, la primera misión francesa, por el que se puso en marcha el exiguo comercio exterior oficial entre los dos países, la encabezó M. Chatillon, de la Banque Nationale du Commerce Extérieur, en septiembre de 1945³.

Pocos fueron los logros en este primer estadio aunque revelan un creciente interés por mantener el flujo de intercambios abierto. El *lobby* pro-español, que, como en otras grandes naciones, también se había formado en Francia, integraba un grupo relevante de hombres de negocios, que no aprobaban el cierre fronterizo, y que mantuvieron el contacto con sus homólogos españoles, presionando al gobierno francés para reanudar e intensificar las relaciones económicas bilaterales. Por lo general, los empresarios franceses compartían con los españoles parecidos valores y eran, sobre todo, eminentemente prácticos. La mayoría aprovecharon los cauces institucionales de distintos organismos: unos de creación antigua, como las Cámaras de Comercio e Industria francesas en España o las distintas Cámaras de Co-

³ AGA, Fondo de AAEE, AGA (10)95 54/11602.

mercio españolas; y otros de nuevo cuño, como la principal organización patronal francesa, el Conseil National du Patronat Français (CNPF) (Sánchez, 2008). Los personajes más destacados de este nuevo clima de colaboración entre instituciones fueron Georges Villiers (el presidente del CNPF) y Juan Abelló, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Madrid (CCM). El CNPF y la CCM, ambas con importantes contactos bancarios, congeniaron tan bien que crearon, en 1952, el Comité de Enlace Franco-Español, cuya función iba más allá de lo meramente comercial⁴. Esta institución congregaría a delegados de la economía francesa y española, unos diez por país, y se reuniría unas dos veces al año, alternativamente en Francia y en España, bajo la codirección de Villiers y de Abelló. Aprovechando, pues, el restablecimiento definitivo de las relaciones diplomáticas, y ligado al inicio de apertura de la dictadura franquista por los acuerdos hispano-norteamericanos, los contactos franco-españoles se habían intensificado de tal manera que el *clearing* entre ambos países se quedaba ya muy corto. Parecía el momento idóneo para intentar ampliar las relaciones financieras y comerciales.

Las reuniones entre ambos organismos se multiplicaron con los años, aunque sus mayores logros se lograron, obviamente, para la inversión francesa en España. Valga como ejemplo la firma de un Protocolo Financiero, el 7 de abril de 1953, por el cual un consorcio con los bancos franceses más importantes, y sustentado por el Estado, puso a disposición de los industriales españoles un crédito de 15.000 millones de francos para financiar sus compras de bienes de equipo a Francia⁵ (Puig y Castro, 2009). Conviene no ser inocente al valorar este estadio, puesto que las relaciones históricas entre ambos países nunca fueron simétricas (Témine, 1986). En este caso, tampoco: interesaban mucho más las posibilidades que abría el mercado español para las inversio-

nes francesas que abrir el mercado francés a las empresas españolas. Es posible que estas primeras escaramuzas sólo sirvieran para reforzar las posiciones del aparato financiero ya presente en suelo galo⁶. Es posible también que todas estas negociaciones extragubernamentales obtuvieran la aquiescencia de ambos Estados al facilitar la entrada de las naranjas españolas en el mercado francés, algo que seguía preocupando sobremanera a las autoridades franquistas⁷. Sin embargo, si nos pareció interesante insertar este tipo de relaciones en el relato, pues sirvieron para encauzar la comunicación entre ambos países.

Nuevos impulsos: la DATAR y la COPEF

Acabaron los cincuenta y comenzaron los sesenta con dos fenómenos coetáneos. Por un lado nació, en 1963, la Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale (DATAR) cuyo objetivo explícito era el de transformar Francia en una «nación equilibrada mediante una distribución más equitativa de las actividades, y un mejor reparto del progreso económico y social entre los franceses» (DATAR, 1973). La DATAR comenzó sus actuaciones tratando de compatibilizar el máximo crecimiento posible de la renta nacional con la obligada descongestión del norte de Francia. Asimismo, sincronizó planes indicativos de desarrollo regional, en los que utilizaba subvenciones, ayudas, desgravaciones fiscales, etcétera. Los primeros planes vieron la luz en el mismo año 1963, con la reconversión y el desarrollo de Provenza-Costa Azul y del Languedoc-Rosellón (Raurich *et al.*, página 41). Mientras la primera región se convertiría en región industrial, la segunda sería un polo turístico. Los primeros resultados fueron, cuando menos, ambiguos. En efecto, a pesar de la creación del complejo petroquímico de Fos-Borre (con 11.000 empleados),

⁴ Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid (ACCM), CDU 380.151 y CDU 382.217.

⁵ ACCM CDU 380.151 y CDU 382.217.

⁶ ACCM, CDU 380.151.

⁷ AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1953-1959, volumen 203. Relations économiques franco-espagnoles. Se hacen constantes a la cosecha anual de naranjas españolas, casi única fuente de divisas para el país.

lo cierto es que a principios de los setenta, ambas regiones, seguían siendo, con diferencia, las más pobres de Francia y, lo que era más grave, sin que la convergencia hacia las regiones más ricas se hubiese realmente iniciado.

Un año después, en 1964, se creaba la COPEF (Conférence Permanente de Chambres de Commerce, d'Industrie et de Navigation du Sud-Ouest de la France et du Nord et de l'Est de l'Espagne)⁸. Como su nombre indica, reunió a las principales cámaras de comercio de ambos lados de los Pirineos, fuera del ámbito de las cámaras de Madrid y de París. Era, asimismo, la reunión de regiones vecinas y complementarias. En efecto, «juntaban sus fuerzas» los territorios proporcionalmente más pobres de Francia con aquellos que eran proporcionalmente más ricos en España. Eran, además, regiones que habían tenido relaciones económicas desde tiempos inmemoriales (Zylberberg, 1993). El impulso de su creación provino del presidente de la Cámara de Comercio de Toulouse, Edouard Sarramon, y del Presidente de la Cámara de Comercio de Lérida, Josep Magrané (COPEF, 1969).

La primera asamblea fue en Perpiñán con motivo de la celebración de la Feria de esa ciudad. En ella, se sentaron las bases de la asociación. Las intervenciones de la COPEF se centrarían en: 1) facilitar el paso y el control de las fronteras; 2) aumentar el número y la calidad de las carreteras transpirenaicas; 3) aumentar los enlaces ferroviarios y aéreos; 4) favorecer las implantaciones culturales a ambos lados de la frontera; 5) intensificar las corrientes turísticas; y 6) favorecer las implantaciones industriales a ambos lados de la frontera. Se creaban para ello tres comisiones estatutarias permanentes: la de intercambios sociales y culturales, la de intercambios comerciales, técnicos y financieros y la de turismo⁹. Final-

mente, en su acta fundacional, se insistía firmemente que la COPEF era un medio más para el acercamiento de España a la CEE.

Las reuniones anuales se fueron sucediendo con resultados desiguales, aunque con creciente participación de nuevos socios y de una multitud de autoridades de ambos países, al hilo del crecimiento económico español de los sesenta (COPEF, 1970 y 1973). De hecho, René Boissesson, embajador de Francia en España en la época, destacó, en sus numerosas comunicaciones con el Ministerio de AAEE francés, la desigual preparación de las distintas comisiones, con mayor interés español que francés¹⁰. A pesar de este leve desequilibrio, la COPEF se convirtió en un «laboratorio de experiencias en ambas direcciones», como era sin duda la intención de sus promotores (COPEF, 1969). Sus principales ocupaciones, al no tener representatividad oficial, eran las de organizar ferias a uno y otro lado de la frontera, realizar encuestas a empresarios de ambos países (preguntando, sobre todo, por el nivel de las infraestructuras y por las preferencias en la inversión y en el comercio), así como preocuparse por los intercambios culturales.

Fueron, asimismo, constantes los viajes de Sarramon y Magrané para que intervinieran autoridades de cierta importancia de ambos países en las diferentes asambleas. Significativos ministros de ambos gabinetes como Chaban-Delmas o López Bravo se desplazaron en varias ocasiones para apoyar, con su presencia, los trabajos de la COPEF (COPEF, 1972). En ambos casos, el objetivo final debía ser el acercamiento español al Mercado Común. Su trabajo de *lobbying* acabó por tener ciertos resultados. La firma de un Tratado Preferencial entre España y la CEE, en 1970, fue el punto de partida para acelerar el proceso de internacionalización de ciertas empresas españolas en Francia. Fue un acicate, aunque pronto se convirtió en un espejismo, puesto que

⁸ Archives de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse (ACCIT), Acte de fondation de la COPEF.

⁹ AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1961-67, volumen 316. Relations économiques franco-espagnoles. Première Assemblée de la COPEF à Perpiñán.

¹⁰ AMAE-F, EUROPE, Espagne, 1961-67, volumen 316. Relations économiques franco-espagnoles. Carte de Boissesson sur l'Assemblée de la COPEF (5 de agosto de 1966).

el Acuerdo Preferencial fracasaría en su intento de reducir los aranceles que gravaban los manufacturas intensivas en trabajo (Guillén, 2004, página 216).

No obstante, a pesar de las dificultades, convergieron varios factores que explican la IED española en Francia. Por un lado, las empresas del «Gran Norte» español, favorecidas por el crecimiento económico (externo, por los Planes de Desarrollo españoles, o interno, por la propia dinámica de la economía norteña) y por el conocimiento del terreno gracias al trabajo de la COPEF, se plantearon muy seriamente el cruce de fronteras. Las más concernidas eran las empresas catalanas y las vascas, aunque éstas con menor intensidad¹¹. En efecto, más de 80 empresas se interesaron, según *La Vanguardia*, por la posibilidad de instalarse en el Rosellón francés poco meses después de la firma del Tratado. La situación de Perpiñán era la ideal: a una proximidad geográfica y cultural secular, se le unía la posibilidad de acceder a todo el Mercado Común¹². Algo parecido ocurrió con Bayona en la costa atlántica, aunque el proceso no fue tan acusado¹³.

Por otro lado, el impulso vasco-catalán fue tan perceptible que no dejó indiferente a las autoridades francesas. Como dijimos anteriormente, el germen de la COPEF ponía en contacto las regiones más ricas de España con las más pobres de Francia. Estas últimas habían visto que los diferentes planes de desarrollo de la «dirigista» política económica francesa no habían conseguido colmar su retraso económico (Puig y Castro, 2009). Cuando las empresas catalanas quisieron implantarse en el sur de Francia, París vio en ellas una política muy complementaria a su lucha contra los dese-

quilibrios regionales¹⁴. Así, varias fueron las acciones que las autoridades francesas iniciaron en los primeros setenta. En primer lugar, la DATAR, el organismo encargado de corregir los desequilibrios regionales en Francia, abrió una oficina en Madrid y otra en Barcelona para aconsejar a las empresas españolas cómo invertir en Francia. La oficina de Barcelona fue mucho más solicitada que la de Madrid. Se informaba, sobre todo, acerca de las facilidades otorgadas a las implantaciones con el fomento de ciertos sectores industriales especialmente creados para empresas españolas (Cuadro 1). Las zonas industriales de Rivesaltes o de Saint-Estève fueron los ejemplos paradigmáticos de esta política. Las condiciones de implantación parecían excelentes: a las exenciones fiscales se le unía el hecho de que las zonas contaban con muy buenas infraestructuras.

El sur de Francia se estaba convirtiendo en la plataforma de exportación que algunas empresas españolas estaban esperando. La elección de este emplazamiento condicionó, como veremos más tarde, la política inversora de la nuevas y pequeñas «multinacionales» españolas.

5. La implantación en Francia, 1950-1980: los primeros resultados

Vistos los antecedentes y los condicionantes, quedan por ver la valoración de la base de datos, aquella que fue el inicio de la investigación. La metodología ha consistido en censar las empresas con capital español en Francia desde 1949, a pesar de las dificultades de encontrar fuentes fiables. Hemos elaborado una base con datos de las cámaras de comercio francesas en España que recopilaban, sin hacerlo de manera sistemática, las instalaciones españolas en Francia. Asimismo, hemos completado la base con fuentes del Ministerio de Finan-

¹¹ *La Vanguardia* (9 de mayo de 1972).

¹² ACCIT, Dossier de COPEF, *Contacts entre la Chambre de Commerce de Barcelonne et la Chambre de Commerce de Perpignan pour favoriser l'investissement espagnol dans le Languedoc- Roussillon*. Se hace referencia a estos contactos también en A-MAE, EUROPE, Espagne, 1961-67, volumen 316. *Relations économiques franco-espagnoles. Contacts entre Chambres de Commerce Franco-Espagnoles*.

¹³ *Fomento de la Producción* (mayo de 1972).

¹⁴ A-MAE, EUROPE, Espagne, 1961-67, volumen 316. *Relations économiques franco-espagnoles*. Artículo del *Correo Catalán* (París y la industrialización del Rosellón).

CUADRO 1

14 RAZONES PARA INVERTIR EN LA FRANCIA DE LOS SETENTA SEGÚN LA DATAR

<i>Localización estratégica</i>	Punto de encuentro entre el Norte y el Sur
<i>Primera reserva de espacio de Europa</i>	El país más grande de la CEE con la densidad más baja
<i>Infraestructuras completas</i>	La mayor red de fcc. de Europa y 6.000 km de autopistas
<i>Mano de obra cualificada</i>	Escolarización obligatoria hasta los 16. La población activa superará los 25 millones de trabajadores en 1983
<i>Costes laborales moderados</i>	15 por 100 más barato que en Alemania
<i>Energía eléctrica barata</i>	Más del 50 por 100 de la energía es nuclear
<i>Estímulo a las tecnologías más avanzadas</i>	Principalmente aeronáutica, espacio, transporte y energía
<i>Sistema Monetario Europeo</i>	Proporciona un marco de estabilidad monetaria ideal para la IED
<i>Fácil acceso al mercado africano</i>	Trece países africanos pertenecen a la «Zona del Franco»
<i>Programa de incentivos financieros</i>	Las ayudas en el sur de Francia llegan a las 900.000 pts. por trabajo creado
<i>Créditos con interés reducido</i>	El Crédit National concede a las empresas instaladas créditos de 2 a 4 puntos por debajo del tipo de mercado
<i>Exención de impuestos sobre la renta de sociedades</i>	Las nuevas empresas extranjeras no pagan sociedades durante los tres primeros años
<i>Otras exenciones fiscales</i>	Si la empresa favorece el desarrollo regional puede beneficiarse de una exención de la licencia fiscal durante cinco años
<i>Convenio fiscal franco-español</i>	Permite evitar la doble imposición de personas y sociedades

FUENTE: Elaboración propia con *Fomento de la Producción* (15 de febrero de 1980), página 11.

zas francés (CAEFF), cuyo registro de inversiones extranjeras recoge algunas firmas españolas, y con la base de datos de Paloma Fernández y de Nùria Puig sobre empresas familiares (Fernández y Puig, 2007). El resultado final son unas 47 empresas que, sin abarcar, con total seguridad, la totalidad de las aventuras españolas en Francia, sí que nos ofrecen cierta representatividad (ver Cuadro A.1 del Anexo).

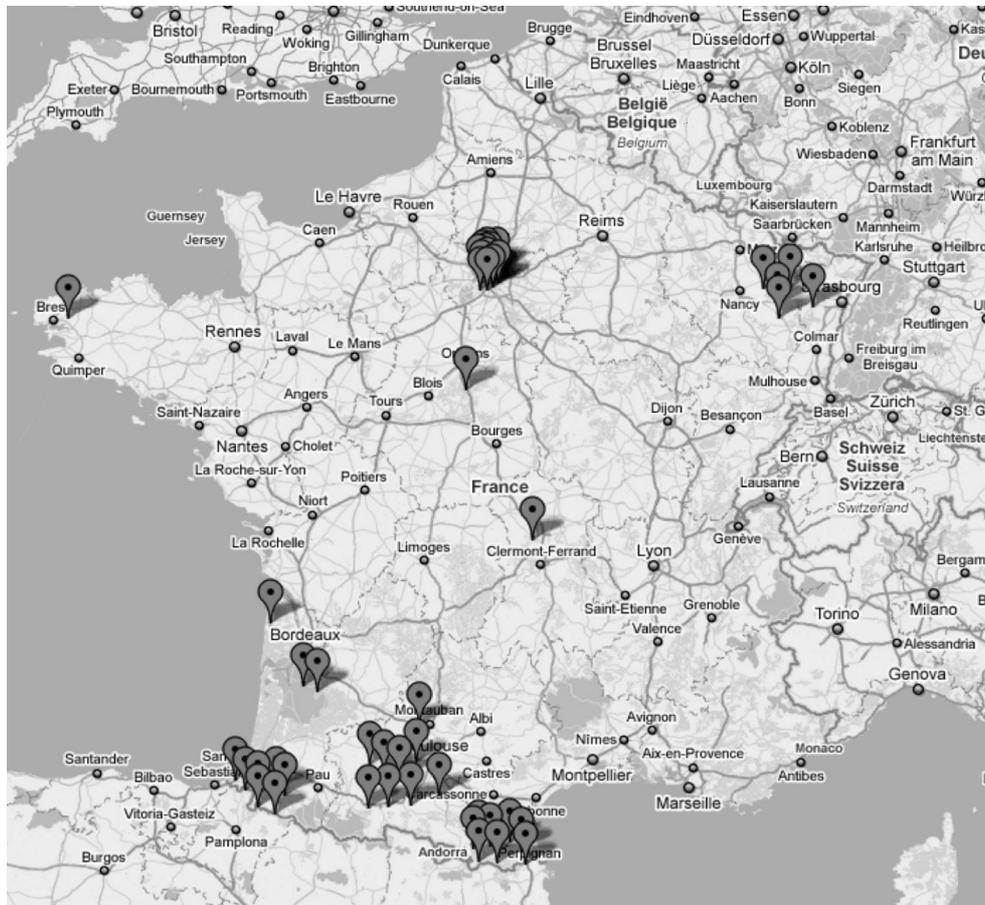
Aunque modesta cuantitativamente hablando (las estadísticas francesas dan cuenta de unos 40 millones de francos al año, menos de un 1 por 100 de los flujos de capital extranjero en Francia entre 1970 y 1978), los informes de la Embajada francesa en España la catalogaban como primordial en el plano fronterizo¹⁵.

Como vemos en el Mapa 1, dos fueron los polos de implantación de las empresas españolas en los sesenta/setenta: el sur de Francia y París. Un tercer polo, el de Alsacia, responde a criterios sectoriales. En efecto, las cuatro empresas implantadas en el noreste de Francia (en cinco localizaciones) pertenecen al sector químico. Teniendo en cuenta la proximidad de la potente industria química alemana, parece una elección bastante coherente. Los otros dos centros inversores tampoco se alejan de esta trayectoria, aunque con menos dominio de un sector dado. Sí que se puede distinguir la naturaleza de la empresa implantada según su localización. Se descubre, al hilo de los datos del Anexo, que las empresas sitas en París son más bien filiales comerciales ligadas a la ingeniería, la banca o la moda; mientras que las implantaciones del sur son más bien plantas manufactureras del sector textil, del automóvil o del agroalimentario (Gráfico 1). Como vemos, la química, el textil y el agroalimentario copaban casi la mitad de las implantaciones españolas en Francia.

¹⁵ Centre des Archives Économiques et Financières de la France (CAEFF), boîte B-54204. *Rapport d'activité de l'Ambassade de France en Espagne* (1973).

MAPA 1

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN FRANCIA (1949-1980)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Anexo.

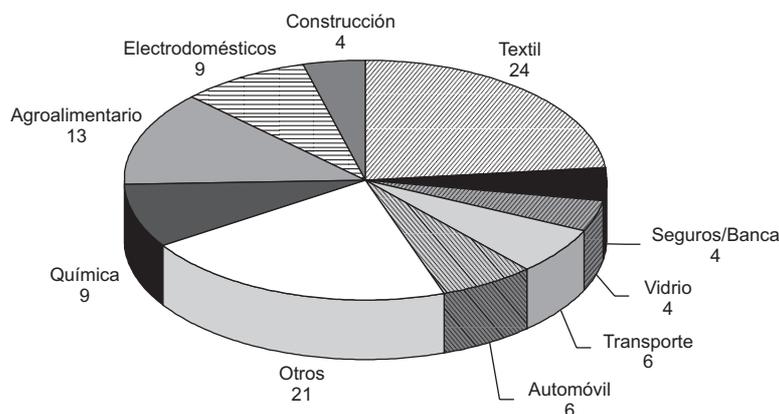
El siguiente paso a dar era comprobar que todo aquel trabajo preparatorio, tanto de las cámaras de comercio centrales como de la COPEF, había surtido efecto. El análisis del Gráfico 2 corrobora la impresión que debe dejar la lectura de las páginas anteriores: tanto Cataluña como el País Vasco fueron las «tierras de origen» mayoritarias de la inversión española en Francia. La tercera en discordia, Madrid, se encuentra lejos, con un 10

por 100 de las implantaciones (sobre todo ligadas a la banca y los seguros).

El dato sobre el origen de la inversión es fundamental para entender la naturaleza de las empresas españolas inversoras en Francia. Al pertenecer el grueso de las empresas al eje Cataluña-País Vasco (más de un 80 por 100 entre las dos regiones), no sorprende que los dos tercios sean empresas familiares (Gráfico 3).

GRÁFICO 1

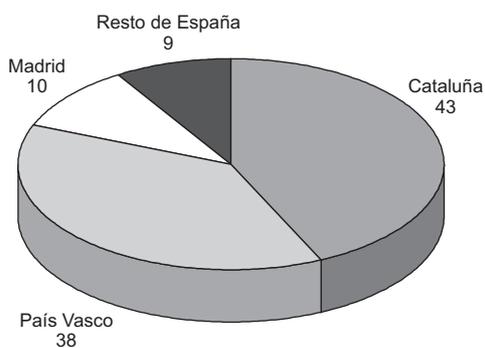
REPARTO SECTORIAL DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN FRANCIA, 1949-1980
(En %)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Anexo.

GRÁFICO 2

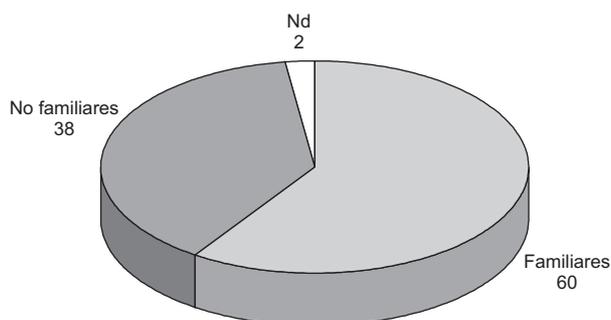
ORIGEN GEOGRÁFICO DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN FRANCIA, 1949-1980
(En %)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Anexo.

GRÁFICO 3

EMPRESAS FAMILIARES ESPAÑOLAS EN FRANCIA, 1949-1980
(En %)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Anexo.

Al ser un mercado cercano y conocido, las empresas familiares no dudaron en cruzar la frontera para aprovechar las ventajas legales y fiscales de la implanta-

ción en Francia. Aparte de la enorme ayuda del Estado francés, parecía un razonamiento lógico cuando las distancias logísticas eran mínimas, las regiones eran

culturalmente afines (incluso en el lenguaje) y se tendría, probablemente, a disposición una mano de obra de origen español que facilitaba aún más el trabajo (Rubio, 1974).

A estos condicionantes, se le deben sumar dos elementos más, ligados entre sí: el tamaño de las empresas y su capacidad de inversión. Como recordará el lector, la suma de la inversión española en Francia puede calificarse de discreta y marginal (en el ámbito global). Las empresas que la protagonizaron fueron de un tamaño medio, si exceptuamos algún banco o alguna compañía de seguros (cuya presencia en Francia fue poco más que testimonial). Por ello, no es de extrañar que el mercado elegido fuera Francia y que, dadas las facilidades acordadas por las autoridades, las empresas se concentrasen en torno a polígonos (casi distritos industriales), para aprovechar las ganancias de aglomeración de Marshall y Porter a las que nos referíamos en el apartado segundo.

No podemos olvidar el «potencial Europa». En efecto, según nuestra base de datos, más del 90 por 100 de empresas que iniciaron la aventura de la internacionalización en Francia, la prosiguieron en Europa. Éste era el mercado: Alemania, Bélgica, Reino Unido o Italia fueron alguno de los primeros destinos de estas pequeñas (o no tan pequeñas) empresas españolas. Sólo cuando los negocios europeos se afianzaron y alcanzaron una talla crítica suficiente, algunas de las empresas cruzaron el Atlántico en busca del mercado latinoamericano (INDO, Fagor, Tudor o Puig entre otros), o incluso asiático (ALSA).

Finalmente, para completar el cuadro de esta etapa de la inversión española en Francia, quedaría por explorar la persistencia en el mercado francés. Según datos del anuario internacional de empresas Kompass, más del 80 por 100 de las 47 empresas de la base de datos continúan hoy en activo en el país vecino¹⁶. Ellas pudieron ser las pioneras de un fenómeno mucho mayor des-

de la entrada de España en la CEE. En efecto, más 800 empresas se encuentran hoy implantadas en Francia, y España es el octavo inversor del país, detrás de EE UU, Suecia, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Italia, Japón y China. Representa casi el 4 por 100 de la IED en Francia, con un total de 1.400 millones de euros en el año 2007¹⁷.

6. Conclusiones

Este trabajo ha tratado de analizar en el largo plazo un caso de inversión internacional casi *contra natura*. En efecto, las condiciones de partida parecían, *a priori*, demasiado difíciles: se trataba de dos economías vecinas no complementarias y con un elevado diferencial de desarrollo a favor de Francia. El episodio «masivo» de inversión española en la Francia de los sesenta y setenta tiene sus orígenes en el continuo contacto entre empresas, personas (por mor de los fenómenos migratorios) e instituciones, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, y en la política regional del Estado francés, con la DATAR y la COPEF como máximos responsables del proceso.

Todas estas circunstancias permitieron la implantación en Francia de más de 45 empresas en menos de diez años. Hemos destacado las siguientes características de esta ola: 1) El grueso de las empresas son familiares. 2) El 45 por 100 de las mismas son catalanas; les siguen las vascas con un 17 por 100. 3) El destino de las inversiones españolas parece encaminarse, sobre todo, hacia el sur de Francia; hablamos, pues, de una inversión fronteriza, fomentada por la proximidad y las instituciones. (París es el segundo destino con mayor predominio de las filiales comerciales). 4) La elección de Francia como país de inversión determina el sesgo inversor de las empresas; es decir, quien elige Francia, elige Europa como mercado (Alemania, Gran Bretaña y

¹⁶ <http://www.kompass.fr/>

¹⁷ http://www.invest-in-france.org/uploads/files-fr/08-02-21_090004_AFII_bilan_FR_BD.pdf, dependiente del Ministerio de Economía francés.

Portugal, como plataforma de producción). 5) Los sectores de inversión (textil, agroalimentario y química) son consistentes con las fortalezas de la economía en la España del *desarrollo*. 6) El grueso de las empresas instaladas parece haber resistido el paso del tiempo.

Desde el punto de vista teórico, el trabajo demuestra la absoluta compatibilidad entre la acción institucional (que ayuda u orienta el comportamiento de los agentes económicos) y una actitud proactiva (de carácter ofensivo) de la inversión extranjera. En el caso que nos ocupa, la labor del Estado francés y de las distintas cámaras de comercio y patronales facilitó el camino de la inversión, abría a las empresas españolas las puertas hacia el mercado común, pero también las exponía a la competencia. De ello puede desprenderse que las instituciones sí fueron necesarias para el primer impulso, aunque no explican la pervivencia de las aventuras españolas en suelo galo.

Estas aventuras, de pequeño y mediano tamaño, aprovecharon todas las ventajas de las aglomeraciones de tipo marshalliano (sin olvidar a Porter) que les ofrecía la legislación francesa. Las empresas españolas tuvieron a su disposición infraestructuras, mano de obra cualificada y un marco legal favorable a las que añadieron las externalidades positivas de encontrarse concentradas en unos polígonos industriales «propios». Estos últimos extremos, el estar sometidos a la competencia europea pero protegidos por «distritos» españoles en Francia, estuvieron, sin duda, a la base de la continuidad de más del 80 por 100 de las empresas en el mercado francés. Esta competitividad adquirida sería clave para acometer otros mercados, donde el impulso institucional ya no estaría presente. La puertas de la gran internacionalización estaban a punto de abrirse.

Referencias bibliográficas

[1] ÁLVARO, A. (2008): «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*, 2, páginas 67-92.

[2] CAVES, R. E. (2007): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

[3] CERVERA, J. (2007): *La Guerra no ha terminado, el exilio español a Francia, 1944-1953*, Madrid, Ediciones Taurus.

[4] CHO, K. R. (1985): *Multinational Banks: Their Determinants and Their Identities*, Michigan, UMI Research Press.

[5] DURÁN, J. J. (2001): *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Madrid, Pirámide.

[6] DURÁN, J. J. (coord.) (2005): *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*, Madrid, Minerva.

[7] GUILLÉN, M. (2001): «Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble? A Critique of Five Key Debates in the Social Science Literature», *Annual Review of Sociology*, número 27, páginas 235-260.

[8] GUILLÉN, M. (2004): «La internacionalización de las empresas españolas», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 812, páginas 211-224.

[9] GUILLÉN, M. (2005): *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

[10] JONES, G. (2005): *Multinationals and Global Capitalism from the Nineteenth to the twenty-first century*, Oxford University Press.

[11] KLOPSTOCK, F. (1973): «Foreign Banks in the USA: Scope and Growth of Operations», *Federal Reserve Bank of New York Monthly Review*, 55, páginas 140-154.

[12] MARCH, J. y OLSEN, J. (1998): *El Redescubrimiento de las Instituciones*, FCE, México.

[13] MARSHALL, A. (1920): *Principles of Economics*, 8.ª ed. Londres, Macmillan.

[14] MONGÉ, R. (1970): *Le travailleur espagnol et la famille espagnole en France*, Paris, E.S.F., D.L.

[15] MUÑOZ, J.; ROLDÁN, S. y SERRANO, A. (1978): *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Madrid, Edicusa.

[16] MUÑOZ, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*, Madrid, Civitas.

[17] PORTER, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, The Free Press.

[18] PORTER, M. E. (1998): «Competing Across Locations» en PORTER, M. E., *On Competition*, Boston, Harvard Business School Press.

[19] PORTER, M. E. (2000): «Location, Clusters and Company Strategy» en CLARK, G.; FEDLMAN, M. P. y GETLER, M. S., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press.

[20] PUIG, N. y ÁLVARO, A. (2004): «La Guerra Fría y los empresarios españoles: la articulación de los intereses económicos de Estados Unidos en España, 1950-1975», *Revista de Historia Económica*, XXII, páginas 385-424.

[21] PUIG, N. y CASTRO, R. (2009, en prensa): «National Patterns of International Investment: A Historical Analysis of French and German Investment in Spain», *Business History* (2009/3).

[22] RAURICH, J. M.; SEOANE, E. y SICART, F. (1973): *El marco económico de las inversiones catalanas en el Rosellón*, Barcelona, Condal de Estudios Económicos.

[23] RUBIO, J. (1974): *La emigración española a Francia*, Barcelona, Ariel.

[24] SÁNCHEZ, E. M. (2008): «Redes empresariales francesas en la España franquista: el Conseil National du Patronat Français, 1946-1966», *Revista de Historia Industrial*, número 38, páginas 109-136.

[25] SÁNCHEZ, E. M. (2006): *Rumbo al sur, Francia y la España del Desarrollismo, 1959-1969*, Madrid, CSIC.

[26] SORIANO, A. (1989): *Éxodos: historia oral del exilio republicano en Francia, 1939-1945*, Barcelona, Crítica.

[27] TEECE, D. (1998): «Design Issues for Innovative Firms: Bureaucracy, Incentive and Industrial Structure», en CHANDLER, A.; HAGSTRÖM, P. y SOLVELL, O. (eds.), *The Dynamic Firm*, Oxford, Oxford University Press.

[28] TÉMINE, É. (1986): «Les relations socio-culturelles franco-espagnoles dans la première moitié du XX.º Siècle», en VV.AA. (1986), *Españoles y Franceses en la Primera Mitad del Siglo XX*, Madrid, CSIC, páginas 121-129.

[29] TSCHOEL, A. E. (1987): «International Retail Banking as a Strategy: An Assessment», *Journal of International Business Studies*, 19(2), páginas 67-88.

[30] VALDALISO, J. (2004): «La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial», *Revista de Historia Industrial*, 26, páginas 13-54.

[31] VERNON, R. (1979): «The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41 (4), páginas 255-267.

[32] WALTER, I. y GRAY, P. H. (1983): «Protectionism and International Banking», *Journal of Banking and Finance*, 7(4), páginas 597-609.

[33] WEBER, A. (1909): *Urber don Standort der Industrien*, Tübingen, J.C.B. Mohr.

[34] ZYLBERBERG, M. (1993): *Une si douce domination: les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, París, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France.

Archivos

Archives de la Chambre de Commerce et d' Industrie de Toulouse (Toulouse, Francia).

Archives du Ministère Français des Affaires Étrangères (París, Francia).

Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid (Madrid, España).

Archivo de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid (Madrid, España).

Archivo General de la Administración (Alcalá de Henares, España).

Centre des Archives Économiques et Financières de la France (Savigny-Le-Temple, Francia).

Publicaciones Periódicas

Actas-resumen de las Asambleas Anuales de la COPEF (Varios años), Lérida, Cámara Oficial de Comercio.

DATAR (1973): *Loi des Finances*, París, Ministère des Finances.

Fomento de la Producción (Varios números).

La Vanguardia (Varios números).

Páginas web

<http://www.kompass.fr/>

<http://www.invest-in-france.org/>

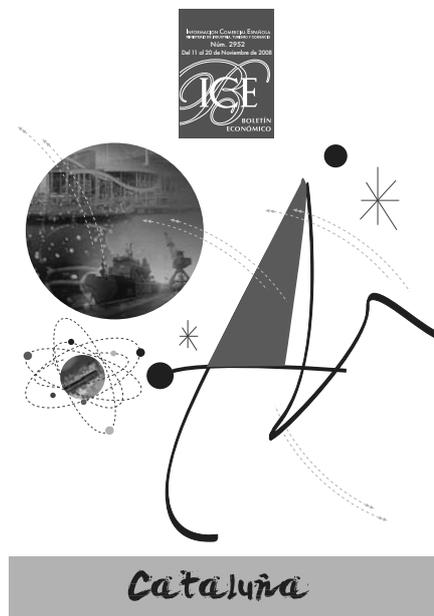
ANEXO

CUADRO A.1
BASE DE DATOS DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN FRANCIA, 1949-1980

Empresa	Familiar/No familiar	Sector	Filial francesa	Año	Tipo	Lugar	Inicia
Lotusse.	F	Moda	Representación com. en Francia	1949	Filial Com.	París	Sí
Loewe	F	Moda	Loewe Francia	1960	Filial Com.	París	Sí
Castañer.	F	Moda	Bon Marché	1960	Filial Com.	París	Sí
Catalana Occidente	F	Seguros	Catalana Occidente Francia	1960	Filial Com.	París	Sí
Vidrala	F	Vidrio	Vidrala, S.A.	1967	Filial Com.	Aquitaine	Sí
Alsa-Enatcar	F	Transporte	Línea diaria	1968	Filial Com.	Aquitaine	No
Automóviles Utilitarios, S.A.		Automóvil	Sucursal comercial	1969	Filial Com.	Perpiñán	Sí
Famosa	F	Juguete	Famosa Francia	1970	Planta	Aquitaine	Sí
Ac Marca	F	Química	Star Line	1970	Planta	Alsace	No
Freixenet	F	Agroalimentario	Freixenet FRANCE SARL	1970	Filial Com.	Aquitaine	No
Indo	F	Óptica	INDO France, S.A.	1970	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Tompla	NF	Papel	Filial comercial	1971	Filial Com.	París	Sí
Tudor	F	Energía	Tudor Francia	1972	Planta	Midi-Pyrénées	No
Fagor	F	Electrodomésticos	Fagor Francia	1973	Planta	Aquitaine	Sí
Agemo	F	Vidrio	Filial	1974	Planta	Haute Savoie	Sí
Agullo	F	Automóvil	Filial	1974	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Transporte Danzas, S.A.E.	NF	Transporte	Plataforma logística en Burdeos	1975	Filial Com.	Aquitaine	No
Chupa Chups	F	Agroalimentario	Fábrica en Bayona	1975	Planta	Aquitaine	Sí
Antonio Puig, S.A.	F	Perfume	Paco Rabanne	1975	Planta	Centre	Sí
Antonio Puig, S.A.	F	Perfume	Paco Rabanne	1975	Planta	Bretagne	Sí
Arcas y Básculas Soler	F	Cajas fuertes	Filial	1975	Planta	Midi-Pyrénées	No
Codesa	NF	Papeles pintados	Filial en Alès	1975	Planta	Midi	Sí
Femsa	NF	Automóvil	Filial en Orléans	1975	Planta	Midi	Sí
Licor 43	NF	Agroalimentario	Filial	1975	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Nacional Motor	NF	Automóvil	Derbi Francia	1975	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Banco Pastor	NF	Banca	Agencia en París	1975	Planta	París	No
Acerinox	NF	Siderurgia	Acerinox Francia	1975	Planta	París	No
Grupo Ferrer	F	Farmacia, Química	Ferrer-Bioprojet, S.A.R.L.	1975	Planta	Alsace	No
Industrias Valls de Igualada, S.A.	NF	Textil	S.A. Textiles Européens	1976	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Sancel, S.A.	NF	Cartón y plástico	Sancel Francia	1976	Planta	Alsace	Sí
Rivière, S.A.	NF	Alambres	Filial	1976	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Talleres Escoriaza	F	Seguridad	Filial comercial	1976	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Rodrí, S.A.	NF	Textil	Fábrica	1976	Planta	París	Sí
Industrias San Andrés	F	Textil	Despap	1976	Planta	Aquitaine	Sí
Nerva, S.A.	NF	Textil	Nerva Francia	1976	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
Antonio Muñoz y Cía, S.A.	NF	Agroalimentario	Fruites Muñoz	1976	Planta	Midi-Pyrénées	Sí
José Daniel Dyfol Pallares	F	Ingeniero	Autónomo	1976	Planta	Aquitaine	Sí
Rodolfo Martínez de Nanclares	F	Agroalimentario	Autónomo	1976	Filial Com.	Aquitaine	Sí
Pescanova	F	Agroalimentario	Krustanord	1976	Planta	Aquitaine	No
Europea de Promociones y Fomento, S.A.	NF	Editorial	Edition Robert Laffont	1978	Filial Com.	París	No
José Royo, S.A.	NF	Textil	Sail Vencorex	1978	Planta	París	No
Busquets Genart, S.A.	NF	Artes gráficas	Busquets France	1978	Filial Com.	Midi-Pyrénées	Sí
Transportes Ochoa	F	Transporte	TOSA FRANCIA	1978	Filial Com.	Aquitaine	Sí
Minersa	F	Química	Oficinas comerciales	1980	Filial Com.	Alsace	Sí
FCC	F	Construcción	Filial	1980	Filial Com.	París	No
Sener	F	Ingeniería	Sener	1980	Filial Com.	París	Sí
Cegasa	F	Energía	Garoa	1980	Planta	Aquitaine	Sí

FUENTE: Elaboración propia con datos de ACCFM, Boletines Mensuales y CAEFF, Registre des Investissements Étrangers (B-0065510/1, B-0065512/1, B-0065514/1) y FERNÁNDEZ y PUIG (2007).

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



Información:
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid
Teléf. 91 349 36 47