

Eugenio Torres Villanueva\*

# LAS GRANDES EMPRESAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS. CRECIMIENTO E INTERNACIONALIZACIÓN EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

*En este artículo se analiza el proceso de crecimiento e internacionalización de las grandes empresas constructoras españolas durante la segunda mitad del Siglo XX. Se explica cómo la fuerte demanda interna de construcción (infraestructuras, obra civil, industrial y energética, equipamientos sociales y viviendas) desde los años cincuenta les permitió crecer, alcanzar una gran experiencia y conocimiento del negocio, y acumular capacidades técnicas, financieras y de gestión necesarias para salir al exterior. Asimismo, se muestra cómo la experiencia acumulada en los mercados extranjeros entre finales de los años sesenta y mediados de los ochenta ha sido fundamental para la fase actual de internacionalización del sector.*

**Palabras clave:** internacionalización, empresas constructoras, historia empresarial, España, Siglo XX.  
**Clasificación JEL:** F23, N64, N84.

## 1. Introducción

La internacionalización de las grandes empresas constructoras españolas constituye una de las manifestaciones más notables de la internacionalización de la empresa española durante las dos últimas décadas. Es un fenómeno comparable en muchos aspectos al de otros procesos de internacionalización exitosos, aunque

no ha recibido la misma atención por parte de la literatura especializada.

En 2007, las seis mayores compañías (Fomento de Construcciones y Contratas, ACS-Dragados, Acciona, Ferrovial, OHL y SACYR-Vallehermoso) estaban entre las mayores empresas europeas del sector por capitalización bursátil y, según la revista americana *Public Works Financing*, formaban parte de las 12 primeras compañías del mundo por obras en ejecución, concesiones de gestión de infraestructuras de transporte (autopistas, puertos, aeropuertos y ferrocarriles) y obras en proceso de licitación. Su posición como operadores multinacionales se había fortalecido desde 2003 y su

---

\* Universidad Complutense.

Este trabajo forma parte del proyecto de investigación SEJ2006-15151 del Ministerio de Educación y Ciencia.

Versión de abril de 2009.

facturación en el exterior había escalado hasta el 35 por 100 de sus ingresos totales. De la misma manera, los destinatarios de sus inversiones ya no eran únicamente países con menor nivel de desarrollo que España, como había ocurrido en la primera fase de su internacionalización, sino preferentemente países desarrollados. En 2006, el 56 por 100 de la facturación exterior de las constructoras españolas procedía de la Unión Europea, el 27 por 100 de América del Sur y el 10 por 100 de América del Norte<sup>1</sup>.

El tamaño, la capacidad financiera y de gestión, y el conocimiento del negocio de las empresas constructoras españolas son los principales factores que explican este reciente e intenso proceso de internacionalización. En esta línea, la hipótesis que sostenemos es que dicho proceso se ha basado principalmente en la acumulación por parte de estas empresas de una serie de capacidades —las denominadas ventajas de propiedad señaladas por J. Dunning<sup>2</sup>—, especialmente técnicas (ingeniería, diseño, servicios técnicos especializados), financieras y de gestión (organización, logística), que han sabido administrar estratégicamente durante su salida al exterior; y que estas capacidades han sido creadas y acumuladas por estas firmas en un período anterior y más dilatado en el tiempo que el referido estrictamente a las dos últimas décadas.

El objeto de este trabajo es mostrar el proceso histórico de creación y acumulación de estas capacidades durante la segunda mitad del Siglo XX por parte de las principales empresas españolas del sector de la construcción. Al mismo tiempo, pretendemos explicar su salida a los mercados exteriores a partir de finales de los años sesenta, estableciendo los rasgos más sobresalientes de su primer ciclo de internacionalización (hasta mediados de los años ochenta), y mostrar cómo la experiencia acumulada durante el mismo fue un factor de gran importancia para el ciclo de internacionalización

posterior, de dimensiones muy superiores, que se inició en los años noventa y llega hasta el presente.

El contenido del artículo está organizado de la siguiente manera: en el apartado 2 se estudian algunas de las características más relevantes del origen y fundación de las principales empresas constructoras; en el apartado 3 se relaciona el crecimiento y la modernización de estas empresas con la gran demanda de construcción, pública y privada, del período franquista; en el apartado 4 se analizan las características de la primera internacionalización del sector de la construcción; y en el apartado 5 se describe el escenario de los primeros años noventa, cuando se sentaron las bases del ciclo de internacionalización reciente. Finalmente, unas breves conclusiones cierran el texto.

## 2. Fundación y características de las grandes empresas constructoras

La gran mayoría de las empresas constructoras españolas que al acabar el Siglo XX eran grandes firmas en el sector nacieron entre los años de la Primera Guerra Mundial y la década de 1950, si bien la mayor frecuencia de fundaciones se dio en los últimos años veinte y primeros treinta, y, tras la Guerra Civil, en la primera mitad de los años cuarenta (Cuadro 1). Este marco temporal sugiere que las oportunidades de negocio que incentivaron la creación de estas empresas debieron estar muy relacionadas con la política de obras públicas que puso en marcha la Dictadura de Primo de Rivera a partir de 1926 (Directorio Civil), y con la reconstrucción del país y los planes de industrialización autárquica de los vencedores de la Guerra Civil.

Esta hipótesis parece ajustarse bien a otras dos características observables en el colectivo analizado: el domicilio social y el objeto para el que fueron creadas estas empresas. El Cuadro 1 ilustra con claridad que el predominio de Madrid como sede social no es una cuestión baladí. Guarda relación con que la mayor parte de los contratos de construcción de obra civil y de edificación no residencial (industrial o no) se sol-

<sup>1</sup> SEOPAN, *Informe anual*, 2006.

<sup>2</sup> Véase DUNNING y LUNDAN (2008), páginas 95-109 y cap. 5.

**CUADRO 1**  
**CONSTITUCIÓN DE GRANDES EMPRESAS CONSTRUCTORAS EN EL SIGLO XX**

Empresa	Año	Domicilio social	Razón social en 2000
MZOV*	1862	Madrid	Acciona
Fomento de Obras y Construcciones, SA (FOCSA)	1900	Barcelona	FCC
Sociedad General de Obras y Construcciones, SA (OBRASCON)	1911	Bilbao	OHL
Cubiertas y Tejados, SA	1918	Barcelona	Acciona
Agromán Empresa Constructora, SA	1927	Madrid	Ferrovial
Huarte y Compañía, SA	1927	Pamplona	OHL
Vías y Construcciones, SA	1928	Madrid	ACS
Construcciones Colomina, SA	1930	Madrid	
Ginés Navarro e Hijos, Construcciones, SA	1930	Madrid	ACS
Entrecanales y Távora, SA	1931	Madrid	Acciona
SA Trabajos y Obras (SATO)	1935	Madrid	OHL
Dragados y Construcciones, SA	1941	Madrid	Dragados
Obras y Construcciones Industriales, SA (OCISA)	1942	Madrid	ACS
Asfaltos y Construcciones Elsan, SA	1944	Madrid	OHL
Construcciones y Contratas, SA	1944	Madrid	FCC
SA Ferrovial	1952	Madrid	Ferrovial
Laing Ibérica	1963	Madrid	OHL
Empresa Auxiliar de Industria, SA (AUXINI)	1945	Madrid	ACS

NOTAS: Sólo se recogen las empresas que han tenido algún protagonismo en el proceso de internacionalización de las tres últimas décadas del Siglo XX, bien de manera individual o bien integradas (fusionadas) en otras empresas.

\* Compañía de los Ferrocarriles de Medina del Campo a Zamora y de Orense a Vigo.

FUENTE: *Anuario Financiero de Bilbao, 1936-37*, *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España, 1954-55*, *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España, 1971-72* y elaboración propia.

ventaban en la capital de España, sede de los órganos de la Administración del Estado así como de la mayoría de las grandes empresas industriales, que eran los principales agentes promotores de esta clase de construcciones. Incluso firmas que tenían su domicilio en otra ciudad, como Huarte y Compañía (Pamplona) y FOCSA (Barcelona) establecieron pronto delegaciones permanentes en la capital<sup>3</sup>. Por otro lado, casi todas estas empresas fueron creadas no tanto para dedicarse a la construcción en general sino más bien a la obra civil y a la edificación no residencial, aunque con el paso del tiempo, como luego se verá,

alcanzaron una elevada diversificación (de carácter horizontal) en casi todos los tipos de actividad constructora. Muy pocas, sin embargo, afrontaron desde el principio una diversificación de mayor alcance, en concreto hacia la prestación de servicios urbanos (limpieza viaria, recogida de residuos, etcétera). Entre ellas está la catalana FOCSA, que lo hizo muy tempranamente, lo que constituye una seña de su identidad hasta la actualidad; y la madrileña Construcciones y Contratas, con la que se fusionó en 1992 dando lugar a Fomento de Construcciones y Contratas (FCC). Por lo demás, la creación de empresas constructoras por parte de importantes grupos empresariales para atender las demandas de construcción de instalaciones industriales por parte de las empresas

<sup>3</sup> PAREDES (1997), y FOCSA, *Memorias*.

integradas en ellos, demuestra que esta clase de demanda fue importante y se mantuvo parcialmente cautiva. Es el caso de OCISA (Grupo Urquijo), que nació muy vinculada a la demanda de obras de las dos principales empresas de energía del grupo: Unión Eléctrica Madrileña y Energía e Industrias Aragonesas; de la Constructora Internacional, fundada en 1929 como Constructora Fierro por el grupo del empresario Ildelfonso González Fierro; e incluso de la Empresa Auxiliar de Industria (AUXINI), que inicialmente fue un departamento del INI dedicado a la construcción, si bien en los años cincuenta reforzó sustancialmente la actividad de ingeniería<sup>4</sup>.

Los mayores requerimientos técnicos en la construcción de obras públicas y en la edificación no residencial exigieron a estas empresas la disponibilidad de ingenieros y técnicos cualificados en las artes constructivas. Por esta razón, no es extraño encontrar a ingenieros de caminos e industriales, sobre todo, como promotores de muchas de ellas, asociados con frecuencia a contratistas o maestros de obras con amplia experiencia en esta actividad. Son ilustrativos al respecto los casos, entre otros, de José María Aguirre Gonzalo (Agromán), ingeniero de caminos y profesor de la Escuela de Ingenieros de Caminos de Madrid; de José Entrecanales (Entrecanales y Távora), también ingeniero de caminos y profesor en la misma Escuela; de Rafael del Pino (Ferrovia), y de José Junquera Blanco y Alfonso Sánchez del Río (Dragados y Construcciones)<sup>5</sup>.

De igual modo, las mayores exigencias de capital para afrontar esta clase de obras guardan relación con la presencia de bancos en el capital fundacional de algunas de estas empresas. El caso más destacado es el del Banco Central como principal accionista de Dragados desde su fundación hasta fechas recientes, pero también lo es el Banco Urquijo como promotor de

OCISA, y la Banca Mas Sardá, presente en el accionariado de FOCSA durante casi un siglo<sup>6</sup>. Frente a este modelo, es destacable la presencia de empresas familiares sin conexión explícita con entidades bancarias, un fenómeno que va más allá de las firmas más conocidas, como Huarte y Compañía (familia Huarte), Entrecanales y Távora (familia Entrecanales), Ferrovia (familia Del Pino) y Construcciones y Contratas (familia Koplowitz).

### 3. Crecimiento durante el franquismo

En general, las empresas constructoras que estamos considerando nacieron pequeñas, con capitales modestos. Entre 1.000.000 y 5.000.000 de pesetas oscilaron las cifras más frecuentes de capital fundacional, y sólo el caso de Dragados con 20.000.000 (1941) puede considerarse una excepción. Su tamaño creció considerablemente a lo largo del período franquista, y especialmente desde mediados de los años cincuenta hasta mediados de los años setenta, coincidiendo con el intenso desarrollo de la economía española; pero aun así su tamaño relativo en esta última fecha no era suficientemente grande, si exceptuamos a Dragados, como para poder ser incluidas entre las 200 mayores compañías del país<sup>7</sup>.

La fuerte demanda interna de construcción, tanto pública (de la Administración del Estado y de las empresas públicas) como privada (empresas y particulares), desde el final de la Guerra Civil, pero especialmente desde el decenio de 1950 hasta mediados del de 1970, es el factor principal que explica el gran crecimiento de las empresas constructoras analizadas aquí. Su actividad se concentró en estos años en la construcción de infraestructuras de comunicaciones (carreteras, autopistas, ferrocarriles, metropolitanos, puertos y aeropuertos), obras hidráulicas (presas, embalses, canales, tras-

<sup>4</sup> OCISA, *Memorias*, GARCÍA RUIZ (2000), y SCHWARTZ y GONZÁLEZ (1978), páginas 74-75.

<sup>5</sup> GONZÁLEZ URBANEJA (2000), MORENO (2000), CABRERA (2000), y TORTELLA y GARCÍA RUIZ (1999).

<sup>6</sup> Dragados y Construcciones, *Memorias*; OCISA, *Memorias*; FOCSA, *Memorias*; y Agromán, *Memorias*.

<sup>7</sup> CARRERAS y TAFUNELL (1993). El *ranking* elaborado por estos autores se basa en el activo neto de las empresas.

vases, regadíos y plantas de depuración de aguas), instalaciones industriales (para la industria del cemento, la energía, la siderurgia, la petroquímica y la construcción naval), equipamientos sociales (sanitarios, educativos y deportivos), edificación (viviendas y oficinas), y equipamientos turísticos (hoteles, balnearios, puertos deportivos, palacios de congresos y exposiciones, etcétera).

La realización de este ingente volumen de obras exigió a las empresas un constante aumento de sus recursos de capital y trabajo, en particular del cualificado (ingenieros, arquitectos y otros técnicos de nivel medio), y de sus fuentes de financiación, así como una constante mejora de las técnicas constructivas, de la organización y de la gestión. Hubo, ciertamente, un largo e intenso proceso de acumulación de experiencia, que permitió alcanzar a estas empresas un gran conocimiento del negocio, indispensable para su posterior salida al exterior. Este proceso estuvo favorecido por diversos factores. Uno de ellos fue la existencia de uniones temporales de empresas, fórmula que permitía reunir en la ejecución de un proyecto a empresas con distinta especialización y/o con capacidades complementarias. Aparte de otras ventajas, como la mayor capacidad financiera para acometer el proyecto o el reparto del riesgo, las uniones temporales favorecieron la difusión de las técnicas constructivas y la acumulación conjunta de experiencia en el negocio. Otro factor fue la presencia de empresas extranjeras en grandes obras de infraestructura, ya en los años cincuenta, con el consiguiente efecto aprendizaje sobre las empresas españolas que participaban con aquéllas en uniones temporales o actuaban como subcontratistas de determinadas partes del proyecto. Esto ocurrió en la construcción de grandes obras hidráulicas (presas), como muestra la experiencia de Dragados al respecto<sup>8</sup>, pero sobre todo fue patente en la construcción de las bases americanas en España, proyecto gestionado por el consorcio Brown-Raymond-Walsh (USA), que era el contratista

principal y el supervisor del trabajo realizado por las compañías subcontratadas: españolas y americanas. En él participaron todas las grandes constructoras españolas del momento, lo que les permitió familiarizarse con el potencial técnico de estas firmas y asimilar técnicas hasta entonces desconocidas en España. Como más tarde reconocieron los directivos de Dragados, fue «en la construcción de las bases hispano-americanas donde nuestra empresa se familiarizó con las modernas técnicas de construcción de carreteras y aeropuertos»<sup>9</sup>. Por último, otro factor que influyó en el proceso analizado fue la acción colectiva de las grandes empresas constructoras con la creación de SEOPAN (Subgrupo de Empresas de Obras Públicas de Ámbito Nacional). Esta organización, que nació a finales de 1957 para representar a dichas firmas ante la Administración pública, asumió después otras tareas, como el estudio de la problemática general del sector y el asesoramiento a sus asociadas<sup>10</sup>.

La actividad constructora, en general, se aceleró durante los años sesenta y la primera mitad de los setenta, especialmente en el ámbito de las infraestructuras de comunicaciones (Plan General de Carreteras, Plan Nacional de Autopistas de Peaje, etcétera), obras hidráulicas y construcciones industriales relacionadas sobre todo con el sector de la energía (centrales térmicas y nucleares) y el petroquímico (refinerías). Fue entonces cuando la mayor parte de las grandes empresas constructoras acabó implantándose por todo el territorio nacional, y cuando llegó a su nivel más alto la diversificación en las diferentes ramas de construcción emprendida con anterioridad. Ambos procesos hicieron más compleja la organización interna de las empresas, exigieron una mayor dotación de directivos en todos los niveles, requirieron la introducción de métodos y técnicas

<sup>9</sup> Dragados y Construcciones (1967). Asimismo, en estas obras «se hubo de asimilar sobre la marcha una técnica muy depurada y rigurosamente nueva para los constructores españoles» (Dragados y Construcciones, 1962).

<sup>10</sup> Dragados y Construcciones, *Memoria* del ejercicio de 1958, y SEOPAN (1977), página 4.

<sup>8</sup> Dragados y Construcciones (1962) y (1967).

de gestión más modernas<sup>11</sup> y llevaron a la creación de empresas filiales y/o participadas, especializadas en distintas actividades, en particular en la promoción inmobiliaria y en la gestión de autopistas.

Por otro lado, la mayor dimensión de los proyectos y su creciente complejidad técnica obligaron a las empresas a realizar esfuerzos financieros crecientes, destinados en gran medida a ampliar y mejorar constantemente el nivel técnico de los medios mecánicos utilizados, sujetos a un intenso y rápido desgaste; a incorporar las técnicas constructivas (prefabricación, hormigón pretensado, grandes chimeneas, plataformas *off-shore*, etcétera) más novedosas mediante la compra de patentes extranjeras, la formación de equipos de ingenieros en los centros extranjeros más avanzados<sup>12</sup>, o a través de la constitución de empresas especializadas con participación de socios tecnológicos foráneos; y les indujeron, ciertamente, a ampliar y mejorar el capital humano cualificado de ingenieros y técnicos, necesario para el diseño y ejecución de los proyectos, así como a crear sociedades especializadas en servicios de ingeniería en unión, con frecuencia, de socios extranjeros. Por lo que se refiere a estos dos últimos aspectos, el personal cualificado representaba, en 1975, el 10,8 por 100 de la plantilla de las empresas integradas en SEOPAN (el 4,1 por 100 de técnicos superiores y 6,7 por 100 de técnicos medios), la proporción más alta alcanzada hasta entonces<sup>13</sup>. Y en cuanto a la creación de filiales de servicios de ingeniería, la mayoría de ellas destinadas a impulsar la internacionalización de la actividad de sus promotoras, deben mencionarse, al menos, a EYSER, creada por Huarte en 1969; a Internacional de Ingeniería y

Estudios Técnicos, SA (INTECSA), fundada por Dragados en 1974; a Proyectos y Servicios, SA (PROSER) e Ingeniería de Servicios Públicos, SA (ISEPSA), constituidas por FOCSA en 1975 y 1976, respectivamente; y a IBERINSA y Euroestudios, SA, fundadas, respectivamente, por Entrecanales y Ferrovial<sup>14</sup>. En definitiva, la búsqueda de la calidad en las obras a través de la excelencia técnica fue una directriz común en la conducta de la mayoría de las grandes empresas constructoras en este período de expansión y madurez de su actividad en el mercado interno. Sobre ella trataron de fortalecer su reputación ante sus principales clientes (la Administración pública y las grandes empresas industriales), pues la reputación fue una ventaja competitiva cada vez más importante en los concursos y licitaciones de grandes proyectos de obras cuya complejidad técnica iba en aumento.

#### 4. La primera internacionalización, 1968-1984

Paralelamente a este intenso proceso de modernización productiva, técnica y corporativa, se inició la salida de las grandes constructoras a los mercados exteriores, compitiendo con otras empresas foráneas en las licitaciones internacionales de obras. El proceso, como tal, se inició en la segunda mitad de los años sesenta, aunque hasta principios del decenio siguiente no cobró cierta importancia. Es cierto que en las décadas anteriores se habían ejecutado algunas obras fuera de nuestras fronteras<sup>15</sup>, pero estas iniciativas no fueron más que esporádicas excursiones «sin el necesario carácter de acción permanente»<sup>16</sup>. En gran medida, el enorme esfuerzo que supuso atender a la creciente demanda interna

<sup>11</sup> Sirvan de ejemplo al respecto la adopción del modelo de dirección por objetivos en Huarte y Compañía a mediados de los años sesenta, o la incorporación de equipos informáticos de procesamiento de información en Dragados por las mismas fechas (Huarte y Compañía, *Memorias*; y Dragados y Construcciones, *Memorias*).

<sup>12</sup> Un buen ejemplo de esto lo constituye el aprendizaje de las técnicas constructivas de centrales nucleares que hizo en Francia y Estados Unidos un equipo de ingenieros de Entrecanales y Távora (MORENO, 2000).

<sup>13</sup> SEOPAN (1977), página 21.

<sup>14</sup> Huarte y Compañía, *Memorias*; Dragados y Construcciones, *Memorias*; FOCSA, *Memorias*; Entrecanales y Távora (1982); y Ferrovial (1982).

<sup>15</sup> Entrecanales y Távora, por ejemplo, construyó a partir de 1948 algunas infraestructuras en Marruecos y Portugal (MORENO, 2000), y Ferrovial, en asociación con MZOV, ejecutó dos proyectos, en Venezuela y Angola, en los años cincuenta (CABRERA, 2000).

<sup>16</sup> SEOPAN (1977), página 138.

de obras hizo imposible que las empresas pudieran destinar los recursos y medios con los que contaban a otra cosa distinta.

A pesar de todo, algunas de ellas comenzaron a desarrollar una estrategia de salida al exterior en la segunda mitad de los años sesenta. Así ocurrió, entre otras, con Entrecanales y Távora, y con Huarte y Compañía, que en 1968 trazó un plan de expansión en el exterior para diversificar riesgos, conseguir mayor prestigio y mejorar la formación de sus directivos, aparte de colaborar con el Gobierno en materia de exportaciones<sup>17</sup>. No obstante, fue Dragados la compañía que emprendió una estrategia de internacionalización más firme y sostenida, que fue madurando desde los primeros años sesenta sobre la base de la reputación que había alcanzado en la construcción de grandes presas y la evidencia de que en España se había construido ya un gran número de ellas, con la consiguiente saturación del mercado. Entre 1965 y 1966, los directivos de Dragados hicieron gestiones y participaron en licitaciones en dos grupos de países, en los que concurría un claro interés político del Gobierno español en la introducción de nuestras empresas: Hispanoamérica y el mundo árabe. En 1966, después de presentarse a numerosas licitaciones, ganó el primer concurso internacional: la construcción del Complejo Hidroeléctrico de Kadinçik (Turquía), obra financiada por el Banco Mundial. A partir de entonces, su proceso de internacionalización ya no se detuvo. Además de concurrir con otras grandes firmas europeas a las licitaciones internacionales, creó filiales en Argentina y Venezuela, delegaciones en otros países y formó lo que sería después su división internacional con una serie de sociedades filiales especializadas y orientadas a la exportación de bienes y servicios de construcción<sup>18</sup>.

Iniciativas semejantes empezaron a ser tomadas por otras grandes empresas del sector en los primeros años

setenta. Desde 1974, Ferrovial volvió a estar presente en los mercados exteriores, ahora de una manera constante y sostenida, a través de la participación en proyectos de obras en el norte de África, países árabes del Golfo Pérsico e Hispanoamérica, y creando en 1979 Ferrovial Internacional como instrumento principal de su actividad en el extranjero<sup>19</sup>. Y Agromán, una de las grandes que tuvo una actitud más titubeante respecto a su salida al exterior, comenzó esta actividad en 1970 en la República Dominicana, construyendo un importante complejo hidroeléctrico, así como en Portugal. En 1975, sus cifras de producción en el extranjero no eran todavía significativas, aunque esto empezó a cambiar en los dos años siguientes, tras concurrir a licitaciones «en los más diversos países del mundo» y obtener adjudicaciones importantes en Hispanoamérica y en los países árabes. Su estrategia se basaba en conseguir fuera de las fronteras nacionales el alto prestigio que tenía en el mercado interior<sup>20</sup>.

FOCSA fue, sin embargo, la constructora de entre las grandes que más tarde emprendió su estrategia de salida al exterior. Con una actividad más diversificada que las restantes, y con una creciente especialización en servicios públicos urbanos, la firma catalana no salió al exterior hasta 1979, cuando la morosidad de los Ayuntamientos en el pago de sus deudas y la contracción del sector de la construcción en España empujó a la firma catalana y a las restantes grandes empresas a tomarse con más interés su presencia en los mercados internacionales, a pesar de las escasas ayudas públicas con que contaban para ese fin. FOCSA denunciaba, en particular, la ausencia de líneas específicas de financiación a la exportación de construcción, y el mayor coste de las primas de los seguros de cobertura de los riesgos políticos y económicos, muy superior al de otros países europeos, con cuyas empresas competía<sup>21</sup>. Su internaciona-

<sup>17</sup> Huarte y Compañía, *Memoria* del ejercicio de 1968. El plan pretendía, entre otras cosas, crear filiales en Argentina y Venezuela, y participar en las licitaciones internacionales que tuviesen interés.

<sup>18</sup> Dragados y Construcciones, *Memorias*.

<sup>19</sup> Ferrovial (1982), páginas 64-68.

<sup>20</sup> Agromán, *Memorias*.

<sup>21</sup> FOCSA, *Memorias*.

**CUADRO 2**  
**EMPRESAS PERTENECIENTES**  
**A LA ASOCIACIÓN**  
**DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS**  
**DE ACTIVIDAD INTERNACIONAL**

Empresa	1975	1981
Agromán, Empresa Constructora, SA . . . . .	x	x
Asfaltos y Construcciones Elsan, SA . . . . .		x
Empresa Auxiliar de Industria, SA (AUXINI) . . . . .	x	x
Caminos y Puertos, SA . . . . .	x	
COMYLSA . . . . .	x	
Construcciones Colomina, SA . . . . .	x	
Construcciones JOTSA . . . . .		x
Corsan, Empresa Constructora, SA . . . . .		x
Cubiertas y Tejados, SA . . . . .	x	
Cubiertas y MZOV, SA . . . . .		x
Dragados y Construcciones, SA . . . . .	x	x
Edificios y Obras, SA . . . . .	x	
Empresas Constructoras Asociadas (ECA) . . . . .		x
Entrecanales y Távora, SA . . . . .	x	x
Fomento de Obras y Construcciones, SA (FOCSA) . . . . .	x	x
Hispano-Alemana de Construcciones, SA . . . . .		x
Huarte y Compañía, SA . . . . .	x	x
Laing, SA . . . . .		x
MZOV . . . . .	x	
Obras y Construcciones Industriales, SA (OCISA) . . . . .	x	x
SA Ferrovial . . . . .	x	x
Vegarada, SA . . . . .	x	

FUENTE: SEOPAN (1977) y AECI (1982).

lización se produjo simultáneamente en la actividad de saneamiento urbano y en la obra civil, creando filiales propias o estableciendo *joint ventures*, y se desplegó en las áreas geográficas en las que ya estaban presentes sus competidoras españolas: Hispanoamérica y el norte de África.

Así pues, aunque de manera diferenciada en cada caso, las grandes empresas constructoras españolas estaban insertas en una actividad internacional creciente a mediados de los años setenta, cuando en el seno de SEOPAN —la organización que representaba sus intereses colectivos— promovieron la creación de una

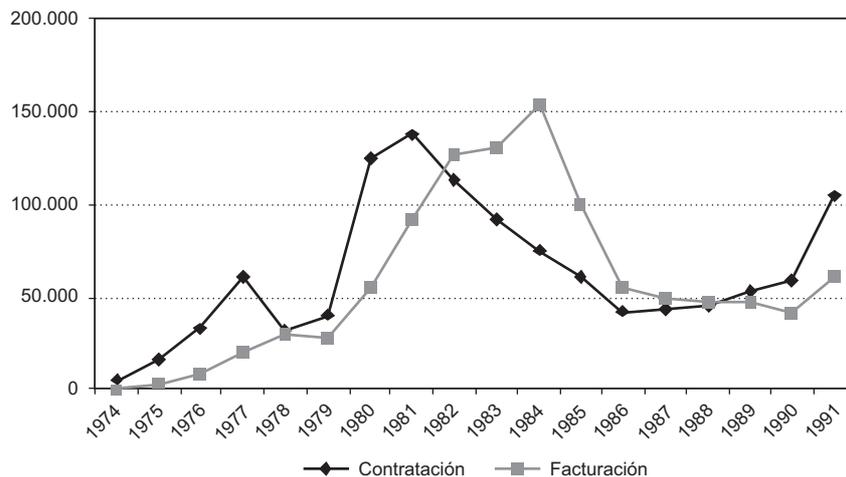
Comisión especializada en la actividad internacional (Comisión de Mercado Internacional), con la misión de apoyar y fortalecer su estrategia de salida al exterior. La Comisión se transformó en 1976 en la Asociación de Empresas Constructoras de Actividad Internacional (AECI), y en ella se integraron las 15 empresas (Cuadro 2) más importantes, especializadas tanto en obra civil como en edificación, que ejecutaban obras en España y en el extranjero<sup>22</sup>. La AECI nació para apoyar los intereses de las empresas constructoras exportadoras; para realizar labores de estudio y prospección de mercados en aquellos países de mayor interés para sus asociadas, canalizando, coordinando y distribuyendo después esta información entre ellas; para centralizar los contactos entre unas y otras; y, en fin, para velar por su reputación. Otra función de la AECI fue colaborar estrecha e institucionalmente con el Gobierno español, ante el que era portavoz de las empresas exportadoras de construcción. Asimismo, el Gobierno delegó en la AECI las labores de promoción y prospección de mercados, organizando las misiones oficiales de carácter sectorial que se llevasen a cabo. Por último, la AECI ejerció también la representación internacional de sus asociadas, participando en el Comité de Contratistas Internacionales, miembro a su vez de la Federación Internacional Europea de la Construcción (AECI, 1982).

En términos agregados (Gráfico 1) la actividad internacional de las constructoras españolas, medida por su facturación en el exterior, no paró de crecer a lo largo del decenio de 1970. El aumento fue muy vigoroso a partir de 1979 y alcanzó su nivel máximo en 1984, momento a partir del cual tuvo lugar un retroceso que se prolongó hasta los primeros años noventa. Así pues, el primer ciclo de internacionalización de las empresas constructoras españolas duró aproximadamente 15 años. Comenzó de manera modesta en los últimos años sesenta, pero fue muy intenso en el lustro final (1980-1984), coincidiendo con la crisis

<sup>22</sup> Las empresas de la AECI representaban el 82 por 100 de la exportación española de construcción en 1981 (AECI, 1982).

GRÁFICO 1

ACTIVIDAD EXTERIOR DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS, 1974-1991  
(Millones de pesetas corrientes)



FUENTE: Elaboración propia con datos de AECI (1992), página 17.

del sector de la construcción en España, lo que fue un acicate adicional para intensificar la salida al exterior, y con el aumento de la demanda mundial de construcción, alimentada en particular por los países productores/exportadores de petróleo. La posterior contracción del mercado mundial<sup>23</sup>, en especial en Hispanoamérica y en los países árabes del norte de África y de Oriente Medio, regiones donde se había concentrado la actividad de las firmas españolas, redujo su presencia exterior. A ello contribuyó también la reactivación del mercado nacional de la construcción desde la mitad de los años ochenta, en particular después de la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea en 1986.

Este primer ciclo de internacionalización tuvo una trascendencia indudable para las constructoras españolas, por lo que supuso de aprendizaje y de acumulación de experiencia fuera del país. Pero la actividad de exportación de construcción tuvo también un gran protagonismo en los flujos de salida de bienes, servicios e inversión directa de España al exterior durante estos años. Según la investigación de Fernández Otheo (1988)<sup>24</sup>, entre 1968 y 1982, es decir, en un período prácticamente coincidente con el aquí considerado, el sector de la construcción exportó 248 proyectos (el 35 por 100 del total) por importe de 4.842 millones de dólares (el 46,7 por 100 del valor total contratado en el exterior). Es decir, en este período, la actividad de inversión en el exterior del sector de la construcción, medida tanto por el número de contratos como por el valor de los mismos, fue la más importante, con di-

<sup>23</sup> Provocada por el descenso del precio del crudo y de las materias primas, la baja del dólar y el problema de la deuda del tercer mundo (AECI, 1992, página 11). Todos estos factores restringían fuertemente la posibilidad de que estos países recibieran, como hasta entonces, flujos de financiación del Banco Mundial o de los países desarrollados para nuevos proyectos de obras.

<sup>24</sup> Datos extraídos de los registros de la Dirección General de Transacciones Exteriores.

ferencia, de las realizadas por el resto de los sectores, y esta importancia se mantuvo de manera bastante homogénea a lo largo de los años considerados<sup>25</sup>.

Comparativamente con otros proyectos de exportación de tecnología, los de la construcción entrañaban un elevado dominio de capacidades organizativas o logísticas, financieras y de movilidad de personal, además de capacidades técnicas específicas (ingeniería, diseño y servicios técnicos especializados); y tenían un evidente impacto en la «imagen» exterior de España y en la posibilidad de conseguir nuevos contratos en la medida que se mantuviese la reputación de las empresas (efectividad, cumplimiento de los plazos, etcétera). Los proyectos de las constructoras españolas fueron aumentando en importancia (valor de cada uno) con el paso de los años, estuvieron involucradas en ellos cada vez más empresas, y también fueron en aumento los mercados de destino<sup>26</sup>. Además, estos proyectos se ganaron en un entorno muy competitivo, en el que las empresas recibieron pocos apoyos políticos del Gobierno español, y hasta 1980 no pudieron acceder a los circuitos de financiación privilegiada (crédito al comprador) en condiciones de igualdad con el resto de las empresas industriales<sup>27</sup>. De manera que hay suficientes indicios para atribuir a las constructoras el mérito de este proceso, debido muy particularmente «al elevado grado de autosuficiencia tecnológica y organizativa, como consecuencia de la dilatada experiencia en el interior, y a la acumulación y dominio de habilidades específicas en el exterior»<sup>28</sup>. De hecho, por lo que se refiere al esfuerzo tecnológico, puede servir de referencia que, entre 1979 y 1981, tres grandes empresas constructoras concentraron los gastos de I+D del sector, gastos que representaban el 19 por 100 del total nacional, y sólo eran su-

perados por los efectuados por las empresas de maquinaria y material eléctrico, y por las de equipos de transporte. Dragados era también en este aspecto la empresa líder, absorbiendo casi las tres cuartas partes del gasto de I+D del sector<sup>29</sup>.

El análisis desagregado de los proyectos de exportación (Cuadro 3) ofrece un panorama muy clarificador del protagonismo relativo de cada empresa en los mercados exteriores. Son tres —Dragados, Huarte y Entrecanales—, por este orden, las firmas con mayor grado de internacionalización<sup>30</sup>. Las tres contaban con el mayor número de operaciones de inversión directa en el período, concentraban una elevada proporción de los proyectos exportados (contratos), reunían los mayores volúmenes de exportación, y su implantación territorial era la más amplia. Este predominio es extensible al peso relativo que tenía la facturación en el exterior en sus ingresos totales (Gráfico 2), al menos por lo que se refiere a Dragados. La empresa dirigida estos años por el ingeniero de caminos Antonio Durán Tovar no sólo obtenía en el exterior una proporción de ingresos superior a la media de las empresas pertenecientes a la AECI, sino que entre 1981 y 1985 estuvo en los promedios de facturación exterior de las grandes constructoras europeas.

En un segundo grupo, con una internacionalización menos intensa que las anteriores, podemos incluir a Ferrovial, Agromán, Cubiertas y MZOV, AUXINI y Constructora Internacional. Las dos primeras presentan unos datos similares en cuanto al número de proyectos exportados, pero muestran diferencias notables en cuanto a las operaciones de inversión directa. En cualquier caso, sus estrategias de internacionalización fueron distintas. Mientras Ferrovial creó, como se dijo antes, una división internacional con filiales, como Ferrovial Internacional, orientadas a la actividad exterior, en Agromán

<sup>25</sup> FERNÁNDEZ OTHEO (1988), páginas 150-151.

<sup>26</sup> En 1981, las empresas asociadas a la AECI estaban presentes en 37 países en 4 continentes (AECI, 1982).

<sup>27</sup> Los apoyos políticos mejoraron después. En 1982 se creó la Comisión Interministerial para el Sector Exportador de Construcción, que funcionó con eficacia durante tres años (AECI, 1992, página 39).

<sup>28</sup> FERNÁNDEZ OTHEO (1988), páginas 159-160.

<sup>29</sup> FERNÁNDEZ OTHEO (1988), páginas 293-294.

<sup>30</sup> Entre 1974 y 1978, Huarte estuvo entre las 20 primeras empresas españolas con más volumen de inversión exterior autorizada (DURÁN Y SÁNCHEZ, 1981, páginas 220-221).

CUADRO 3

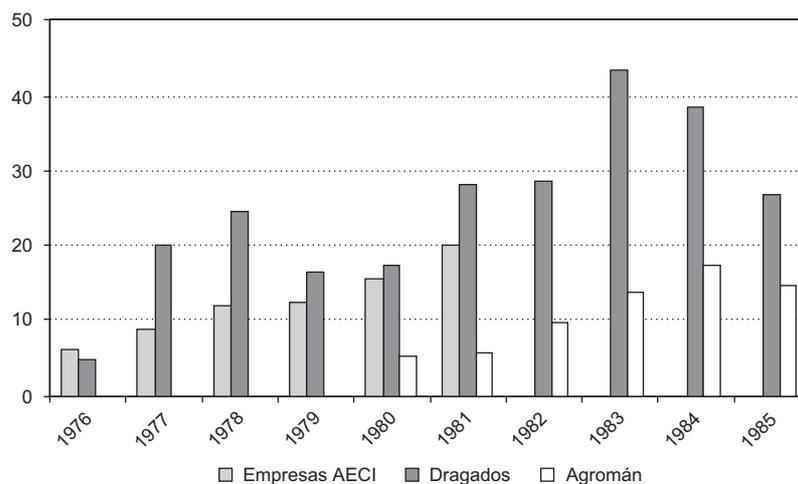
ACTIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS GRANDES EMPRESAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS, 1968-1982

Empresa	Exportaciones <sup>a</sup>	Inversiones directas <sup>b</sup>	Proyectos <sup>c</sup>	Regiones <sup>d</sup>	Años <sup>e</sup>
Agromán . . . . .	1.000-5.000	—	12	3	9
Asfaltos y Construcciones Elsan . . . . .	100-500	6	6	4	4
AUXINI . . . . .	—	1	10	3	5
Construcciones Colomina . . . . .	—	—	2	1	2
Constructora Internacional . . . . .	500-1.000	1	10	1	2
Cubiertas y MZOV . . . . .	500-1.000	4	11	3	5
Dragados y Construcciones . . . . .	> 5.000	6	45	6	9
Empresas Constructoras Asociadas . . . . .	500-1.000	1	5	1	4
Entrecanales y Távora . . . . .	1.000-5.000	7	22	4	8
Ferrovial . . . . .	—	4	12	3	4
FOCSA . . . . .	100-500	5	3	3	2
Hispano-Alemana de Construcciones . . . . .	1.000-5.000	—	2	1	1
Huarte y Compañía . . . . .	1.000-5.000	26	21	5	6
Laing . . . . .	< 100	1	2	2	2
OCISA . . . . .	100-500	3	4	3	3
Materiales y Obras . . . . .	1.000-5.000	2	6	1	2

NOTAS: <sup>a</sup> Exportaciones globales en millones de pesetas entre 1980 y 1982.  
<sup>b</sup> Número de operaciones de inversión directa en el exterior entre 1974 y 1982, según la Dirección General de Transacciones Exteriores.  
<sup>c</sup> Proyectos exportados entre 1968 y 1982, número de operaciones.  
<sup>d</sup> Regiones distintas en donde interviene cada empresa.  
<sup>e</sup> Número de años distintos con actividad exterior.  
**FUENTE: FERNÁNDEZ OTHEO (1988), páginas 516-528.**

GRÁFICO 2

FACTURACIÓN EXTERIOR DE LAS GRANDES EMPRESAS CONSTRUCTORAS (En %)



FUENTE: Elaboración propia con datos de las Memorias de las empresas y de AECI (1982).

no se produjo nada parecido, manteniendo prácticamente inalterada su estructura corporativa antes y después de iniciar su actividad internacional<sup>31</sup>.

Por último, en un tercer grupo se hallarían Asfaltos y Construcciones Elsan, OCISA, FOCSA y Materiales y Obras, entre otras, que muestran unos indicadores de actividad internacional sensiblemente más bajos que los dos grupos anteriores. El caso más llamativo es sin duda el de la catalana FOCSA, que, como se dijo antes, no salió al exterior hasta 1979, por lo que su experiencia internacional, además de reducida, era una de las de ciclo más corto cuando en 1992 se fusionó con la madrileña Construcciones y Contratas, dando lugar a FCC. Dicha experiencia estaba muy concentrada en su especialidad de servicios urbanos —una actividad que requiere más tiempo para consolidarse que la obra civil—, siendo la construcción muy marginal al respecto.

##### 5. La transición hacia el ciclo de internacionalización más reciente, 1990-1996

Durante la segunda mitad de los años ochenta, el dinamismo del mercado nacional (obra civil y edificación residencial y no residencial) reorientó la actividad de las constructoras españolas al interior de nuestras fronteras hasta 1990, al menos. La actividad exterior se redujo drásticamente (Gráfico 1), aunque no se abandonó. De hecho, en estos años se produjo una fuerte entrada en Portugal, que se convirtió en una prolongación del mercado español. Tampoco se perdió la reputación alcanzada por las empresas españolas en las obras civiles de gran dimensión, que era alta<sup>32</sup>. Por otro lado, la expectativa de creación del mercado interior en la UE en 1993 elevó el nivel de competencia en el mercado español y portugués ante la mayor presencia de las constructoras

europeas, y obligó a las empresas españolas a pensar en el mercado europeo, un reto entonces pendiente, en el que las dificultades para penetrar eran muy elevadas debido al dominio de cada mercado nacional por las constructoras locales<sup>33</sup>. En cualquier caso, la recuperación de la actividad internacional de construcción, ya fuera en los mercados tradicionales (países menos desarrollados) o en otros nuevos para las constructoras españolas (Europa, EE UU, Sudeste Asiático), les obligaba a éstas a competir esencialmente con las grandes empresas europeas de Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia<sup>34</sup>.

En respuesta a estos retos, así como a la contracción del mercado interno ocurrida entre 1991 y 1994, a la caída de la inversión pública en obra civil debida a la restricción presupuestaria (convergencia hacia la moneda única), y a los cambios en el modelo de licitación de las obras públicas (adjudicación mediante concesión), las grandes constructoras españolas acometieron durante los años noventa una triple estrategia de concentración, diversificación e internacionalización, muy relacionadas, entre sí (García López y Úbeda, 1997). El objetivo fundamental fue ganar capacidad competitiva en un entorno cada vez más abierto, donde las diferencias entre operar en el mercado doméstico y en los mercados exteriores tendían a desvanecerse. La concentración, a través de diversas operaciones de compra y/o fusión, dio lugar a seis grandes grupos constructores (FCC, Dragados, ACS, Acciona, Ferrovial y OHL), que consiguieron el tamaño mínimo necesario para enfrentarse a la competencia por los grandes contratos internacionales<sup>35</sup>.

<sup>33</sup> En 1995 había nueve constructoras españolas con 22 inversiones en Europa, mientras que las constructoras europeas tenían 44 inversiones en España (LLEONART, 1996, página 26).

<sup>34</sup> En el Norte de África, las empresas españolas ya tenían experiencia por haber competido con las francesas e italianas principalmente. Y en Oriente Medio lo habían hecho, con mucho menos éxito, con firmas estadounidenses, británicas y alemanas (AECI, 1992, páginas 13 y 23-25).

<sup>35</sup> En 1995, FCC ocupaba el puesto 16 y Dragados el 18 en el *ranking* de las grandes constructoras europeas por facturación (GARCÍA LÓPEZ y ÚBEDA, 1997, página 133).

<sup>31</sup> Ferrovial (1982), y Agromán, *Memorias*.

<sup>32</sup> Grandes obras hidráulicas en Argentina, Colombia, Venezuela, Ecuador o Chile, y grandes obras portuarias en Marruecos, Argelia y Túnez.

La diversificación fuera de la actividad estrictamente constructora, y en concreto hacia los servicios urbanos, el medio ambiente, la energía y el transporte, entre otras actividades, se produjo en parte como consecuencia del referido proceso de concentración. Esta estrategia, en la que era pionera FCC, fue, al tiempo, una respuesta al grado de madurez que presentaba el negocio de la construcción, donde cobraban importancia creciente la rehabilitación, la restauración y el mantenimiento, y una estrategia de crecimiento que también desarrollaban las grandes constructoras europeas. De esta manera, a mediados de los años noventa, algo menos de una cuarta parte de la cifra de negocio del sector de la construcción procedía de actividades ajenas a la construcción, si bien la empresa líder de esta estrategia, FCC, casi duplicaba esta cifra con el 43 por 100<sup>36</sup>.

La recuperación de la actividad internacional fue paralela al despliegue de ambas estrategias. El volumen de contratación en el exterior de las constructoras españolas reinició en 1991 una senda de crecimiento que no se detuvo hasta el año 2000, y la facturación siguió esa misma tendencia, superando en 1994 la cota máxima alcanzada diez años antes (Gráfico 3). De nuevo, fueron los mercados latinoamericanos los que más contribuyeron a esta expansión, junto con la incorporación de otros nuevos (asiáticos, europeos y africanos). Por el contrario, los mercados del norte de África y Oriente Medio no recobraron la importancia que habían tenido en los primeros años ochenta. La recuperación del peso de la facturación exterior en el conjunto de la cifra de negocio de las grandes constructoras españolas (en torno al 9 por 100 en 1995) fue más lenta y tardó en alcanzar el nivel de los primeros años ochenta. En 1995 estaba todavía muy alejado de la media de las grandes constructoras europeas (alrededor del 29 por 100), siendo Dragados la que seguía teniendo una actividad internacional mayor (17 por 100)<sup>37</sup>. Estas di-

ferencias, no obstante, se fueron reduciendo en los 12 años siguientes hasta desaparecer.

## 6. Conclusiones

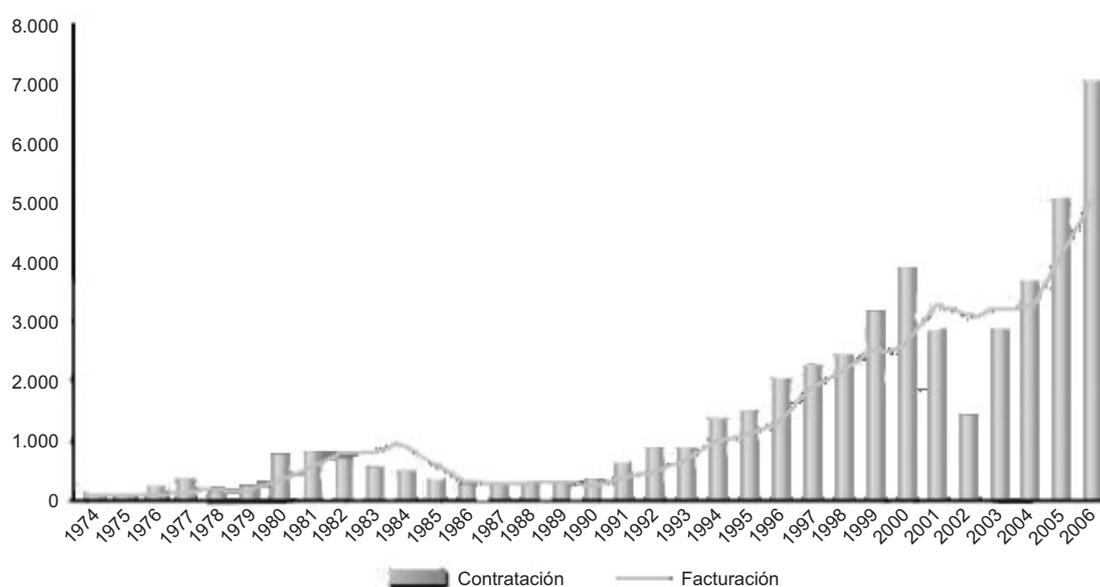
La internacionalización de las grandes constructoras españolas es un proceso que se entiende mejor cuando se analiza desde el largo plazo, como hemos procurado demostrar en las páginas anteriores. Esta perspectiva pone en evidencia, en primer lugar, la enorme influencia que tuvo la gran demanda de construcción (infraestructuras, obra civil y edificación residencial y no residencial) que se produjo durante los años del franquismo, y en particular en la época desarrollista, para que las empresas españolas ganasen tamaño, experiencia, conocimiento del negocio y capacidades técnicas, financieras y de gestión necesarias para salir al exterior. Pone de manifiesto, también, que este proceso no hubiese sido igual de no haberse dado los siguientes factores: 1) la existencia de unos equipos directivos y técnicos muy profesionalizados, involucrados con frecuencia en la propiedad de las empresas, que constituyeron un activo fundamental para la competitividad de éstas; 2) la transferencia de conocimientos técnicos y organizativos procedentes de empresas extranjeras que operaron en España ya en los años cincuenta, fenómeno que se intensificó en los años sesenta y setenta mediante la importación de tecnología y la participación conjunta en empresas especializadas; 3) la dinámica de cooperación (a través de uniones temporales de empresas) y de fuerte competencia (en las licitaciones de obras) en la que operaron habitualmente las firmas constructoras; y 4) la importancia que tuvo desde muy pronto la existencia de organizaciones de defensa de los intereses del sector: SEOPAN (1957) y AECI (1976).

El proceso de internacionalización arrancó en los años sesenta de la mano de empresas que, como Dragados, disponían del conocimiento del negocio y de las capacidades técnicas y de gestión necesarias para hacer en países de un nivel de desarrollo similar o inferior al de España lo que estaban haciendo aquí. Es cierto que la crisis del sec-

<sup>36</sup> GARCÍA LÓPEZ y ÚBEDA (1997), páginas 120 y 126.

<sup>37</sup> GARCÍA LÓPEZ y ÚBEDA (1997), páginas 116 y 133; y LLEONART (1996), página 86.

GRÁFICO 3

**ACTIVIDAD EXTERIOR DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS, 1974-2006**  
 (Millones de euros corrientes)


FUENTE: SEOPAN.

tor en España a partir de 1975 empujó a los mercados exteriores a las compañías más reacias a dar este paso, y que como consecuencia de ello —y también de la mayor demanda de construcción de los países productores de petróleo— la actividad exterior aumentó notablemente. Pero es exagerado sostener, al menos para el sector de la construcción, que se trató exclusiva o fundamentalmente de una internacionalización defensiva<sup>38</sup>. Otro aspecto a tener en cuenta es el factor político. Sería erróneo ignorar su influencia, como lo es seguramente atribuírsela en exceso. Es un factor que ha jugado y sigue jugando un papel importante en todos los países con empresas constructoras internacionalizadas. En el caso español, la presencia de nuestras constructoras en Hispanoamérica, norte de África

ca y Oriente Medio durante el primer ciclo de internacionalización guarda también relación con que son tres zonas donde «ha querido estar presente el Gobierno español»<sup>39</sup>.

Por último, se ha insistido en el artículo en que la experiencia acumulada en los mercados exteriores por las constructoras españolas durante su primer ciclo de internacionalización fue un factor esencial para la continuidad del proceso a partir de los años noventa. En efecto, las empresas españolas basaron cada vez más en la reputación su estrategia en el mercado interior, convirtiéndola después en el referente de su estrategia fuera de nuestras fronteras. A principios de los años noventa, esa reputación era de alcance internacional y se concentraba en grandes obras de in-

<sup>38</sup> DURÁN y SÁNCHEZ (1981), páginas 299-301.

<sup>39</sup> AECl (1992), página 18.

fraestructura (obras hidráulicas, carreteras, autopistas, puentes). Sobre este soporte, junto con el aumento del tamaño y la diversificación, levantaron en gran medida la ventaja competitiva con la que han operado desde entonces.

### Referencias bibliográficas

- [1] AECI (1982): *Asociación Española de Empresas Constructoras de Actividad Internacional*, Madrid.
- [2] AECI (1992): *Estudio sobre la exportación de construcción*, Madrid, Servicio de Publicaciones de ANCOP.
- [3] AGROMÁN, EMPRESA CONSTRUCTORA, SA: *Memorias anuales*, 1967-1985, Madrid.
- [4] *Anuario Financiero de Bilbao*, Bilbao, varios años.
- [5] *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*, Madrid, Editorial Sopec, varios años.
- [6] CABRERA, M. (2000): «Rafael del Pino Moreno (1920)», en TORRES, E. (dir.), *Los 100 empresarios españoles del Siglo XX*, Madrid, LID, páginas 482-487.
- [7] CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1993): «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, número 3, páginas 127-175.
- [8] DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES, SA (1962): *Dragados y Construcciones, SA, 1941-1961*, Madrid.
- [9] DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES, SA: *Memorias anuales* (1962-1995), Madrid.
- [10] DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES, SA (1967): *Dragados y Construcciones, SA, 1941-1966, XXV Años*, Madrid.
- [11] DUNNIG, J. H. y LUNDAN, S. M. (2008): *Multinational Enterprises and The Global Economy*, 2.ª edición, Cheltenham, Edward Elgar.
- [12] DURÁN, J. J. y SÁNCHEZ, P. (1981): *La internacionalización de la empresa española: inversiones españolas en el exterior*, Madrid, Ministerio de Economía y Comercio.
- [13] ENTRECANALES Y TÁVORA, SA (1982): *Entrecanales y Távora, SA, 1931-1981*, Madrid.
- [14] FERNÁNDEZ OTHEO, C. M. (1988): *Exportaciones de tecnología española: los proyectos industriales y de construcción en el período 1968-1982*, Madrid, Universidad Complutense, tesis doctoral inédita.
- [15] FERROVIAL (1982): *Ferrovial. 30 años*, Madrid.
- [16] FOCSA: *Memorias anuales*, 1914-1983, Barcelona.
- [17] GARCÍA LÓPEZ, M. J. y ÚBEDA, F. (1997): «FCC. Firmeza, coherencia y competitividad en su estrategia de internacionalización», en DURÁN, J. J. (coord.), *Multinacionales españolas II. Nuevas experiencias de internacionalización*, Madrid, Pirámide, páginas 111-139.
- [18] GARCÍA RUIZ, J. L. (2000): «Ildefonso González-Fierro Ordóñez (1882-1961)», en TORRES, E. (dir.), *Los 100 empresarios españoles del Siglo XX*, Madrid, LID, páginas 294-297.
- [19] GONZÁLEZ URBANEJA, F. (2000): «José María Aguirre Gonzalo (1897-1988)», en TORRES, E. (dir.), *Los 100 empresarios españoles del Siglo XX*, Madrid, LID, páginas 368-373.
- [20] HUARTE Y COMPAÑÍA, SA: *Memorias anuales*, 1965-1975, Madrid.
- [21] LLEONART, P. (1996): *Estrategias empresariales de las principales constructoras españolas*, Barcelona, Gabinet d'Estudis Econòmics.
- [22] MORENO, B. (2000): «José Entrecanales Ibarra (1899-1990)», en TORRES, E. (dir.), *Los 100 empresarios españoles del Siglo XX*, Madrid, LID, páginas 384-390.
- [23] OCISA: *Memorias anuales*, 1943-1975, Madrid.
- [24] PAREDES, J. (1997): *Félix Huarte, 1896-1971*, Barcelona, Ariel.
- [25] SCHWARTZ, P. y GONZÁLEZ, M. J. (1978): *Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976)*, Madrid, Tecnos.
- [26] SEOPAN (1977): *La construcción en el desarrollo español*, Madrid.
- [27] SEOPAN: *Informes anuales*, Madrid, varios años.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO  
Y COMERCIO



---

# CUADERNOS ECONÓMICOS

---

Número 76 • Diciembre 2008

---

## CONTRIBUCIONES RECIENTES A LA ECONOMÍA INDUSTRIAL

### **Presentación: Contribuciones recientes a la Economía Industrial**

**El papel de los rendimientos y la diferenciación de productos como  
determinantes de la estabilidad del cártel**

Roberto Contreras Marín, Nikolaos Georgantzis y Miguel Ginés Vilar

**Competencia en precios y desregulación de contacto multimercado**

Walter García-Fontes

**El liderazgo upstream vs. downstream en la determinación de la estructura  
vertical de mercado**

Aurora García Gallego y Eva Camacho Cuenca

**Política de competencia y productividad: más allá de la calidad  
institucional y la apertura**

Joan-Ramon Borrell y Mara Tolosa

**Propiedad intelectual y asignación eficiente del beneficio social  
de las innovaciones**

Michele Boldrin y David K. Levine

**Responsabilidad social corporativa. Una visión desde la teoría económica**

Aleix Calveras y Juanjo Ganuza

### **TRIBUNA DE ECONOMÍA**

**Discapacidad y empleo: reflexiones sobre el caso estadounidense**

Hugo Benítez-Silva

**La variedad y la calidad de las exportaciones españolas**

Xavier Cuadras Morató y Jordi Puig Gabau

---