

VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica
La formación del tejido empresarial en España (siglos XIX y XX):
el papel de los grupos y las redes empresariales
Galicia, 16-18 septiembre 2005

LA CONEXIÓN ALEMANA:
REDES EMPRESARIALES HISPANO-ALEMANAS EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX*

Núria Puig
Universidad Complutense de Madrid

Resumen

Las relaciones personales e institucionales desarrolladas por las empresas extranjeras y sus socios españoles han tenido un papel fundamental en la formación del tejido empresarial de la España contemporánea. En este trabajo se examina la red de relaciones tejida por los inversores y la diplomacia económica y empresarial de Alemania, el país impulsor en Europa de la segunda revolución industrial, desde los años ochenta del siglo XIX hasta nuestros días. Tanto la definición como la articulación de los intereses económicos germanos en España han tenido lugar a través de un proceso impulsado en última instancia por la superioridad económica de Alemania y la dependencia científico-técnica de España, y protagonizado por las grandes empresas germanas y sus socios españoles, la colonia alemana en Barcelona y Madrid, la Cámara de Comercio Alemana para España, la diplomacia económica de los dos países, y una serie de personalidades clave. La Gran Guerra y el nacionalismo industrial hispano inaugurado en 1917, la colaboración hispano-germana durante el periodo bélico 1936-1945, la expropiación de los principales activos industriales alemanes en España al término de la Segunda Guerra Mundial, y la integración de nuestro país en la Unión Europea constituyen los hitos de un proceso que, además de explicar una parte importante del progreso económico español más reciente, muestra, sobre una base empírica sólida, cómo las instituciones económicas forman parte de un entramado personal y social bastante más amplio y complejo que los flujos de inversión directa o los intercambios comerciales.

Palabras clave: redes empresariales; diplomacia económica; inversión extranjera; España; Alemania; siglo XX.

Abstract

Personal and institutional relations developed by foreign firms and their local partners have played a major role in the making of the entrepreneurial fabric of modern Spain. This paper examines the network built by German investors and economic diplomats from the 1880s until the present day. The definition as well as the defence of German economic interests in Spain have taken place through a process ultimately led by Germany's economic superiority and Spain's technological dependence, and with various major players: German big business and their Spanish partners, the German population based in Barcelona and Madrid, the German Chamber of Commerce in Spain, the economic diplomacy displayed by both countries, and some key personalities. The Great War and Spanish economic nationalism started in 1917, the collaboration between Germany and Spain during the wars (1936-1945), the expropriation of German industrial assets in Spain after the Second World War, and Spain's access into the European Union constitute the milestones of a process that not only explains an important part of Spain's most recent economic progress, but shows on a solid empirical basis how economic institutions are embedded in a network of personal and social relations far wider and more complex than direct investment and trade flows.

* Esta investigación cuenta con el apoyo financiero del Ministerio de Ciencia y Tecnología (Programa Nacional de I+D+I, proyecto BEC 2003-8455) y de la Fundación BBVA (2ª Convocatoria de Ayudas a la Investigación en Economía). Adoración Álvaro y yo estamos estudiando los efectos del bloqueo sobre el tejido empresarial español. Los errores son sólo míos.

Keywords: entrepreneurial networks; economic diplomacy; foreign investment; Spain; Germany; 20th century.

Introducción

El capital y la tecnología extranjeros tan desempeñado –y siguen desempeñando- un papel fundamental en el progreso social y económico de España, un país bastante más atrasado y menos creativo en clave económica y empresarial que la mayoría de sus vecinos europeos. Esto convierte a las empresas extranjeras y a sus socios y aliados locales más estables en agentes modernizadores de primer orden. En este trabajo, fruto de una investigación en curso, propongo un enfoque más complejo, y también más sociológico, que el habitual para evaluar y comprender la influencia económica de los países más desarrollados en la modernización de la España del siglo XX.

La economía aplicada, que, junto a la historia de las relaciones internacionales, es la disciplina que más atención ha prestado a este tema, se ha solido centrar, efectivamente, en los flujos de intercambios comerciales e inversión directa. Más recientemente se ha atendido también a la balanza tecnológica. Por su parte, los estudiosos de la internacionalización llevan mucho tiempo desarrollando patrones explicativos de la inversión directa transnacional, dando cada vez más importancia a las razones y los mecanismos de control. En su día, la economía del desarrollo exploró la idea de que los países menos desarrollados y sus empresarios responden a una dinámica distinta a la del mundo industrializado, y que afecta de lleno a la influencia transnacional. Ha sido sin embargo la sociología económica la disciplina que, siguiendo la pista de los grupos empresariales, más la ha desarrollado. Entre los sociólogos que más están influyendo en la historia empresarial se encuentra Mark Granovetter, un autor riguroso y versátil que hace más de un cuarto de siglo llamó la atención sobre los lazos poco visibles, pero muy eficaces, que ligan a los actores económicos entre sí (Granovetter, 1976). Estos lazos débiles y fuertes a un tiempo se han ido materializando en las modernas redes, un concepto interdisciplinario y tan sugerente como difícil de aprehender que tiene en el sociólogo norteamericano a uno de sus principales teóricos. De momento, la disciplina que con más convicción y mejores resultados ha aplicado el concepto es la teoría de las organizaciones, probablemente por los límites claros del objeto al que se dedican.

Pero la propuesta de Granovetter es mucho más amplia, pues se refiere nada menos que a las instituciones y al comportamiento económicos. El mismo ha resumido su propuesta explicativa en tres puntos: 1) la acción económica forma parte de una estructura de relaciones personales, en ocasiones antigua y compleja, que evoluciona a lo largo del tiempo; 2) los intereses económicos individuales o de grupo son inseparables de otros intereses, u objetivos, no económicos, como la sociabilidad, el deseo de aprobación y reconocimiento o la búsqueda del poder; 3) las instituciones económicas nacen y se alimentan de los procesos de construcción social a través de los cuales los individuos y los grupos persiguen, obtienen y modifican sus

intereses y deseos (Granovetter, 1992). De la mano de este autor, así, la sociología económica ha reforzado el papel explicativo de la historia, pues es la perspectiva histórica la que permite analizar el modo en que los individuos definen y persiguen sus intereses y pasiones, interactuando con los grupos y el contexto social y cultural en el que se desenvuelven. Dicho de otro modo, las instituciones económicas son el resultado de las acciones emprendidas por individuos que no están aislados, sino que forman parte de uno o más grupos sociales, están inmersos en un universo de relaciones personales, y forjan y persiguen objetivos que no son sólo económicos. La génesis, o el proceso de construcción social, es lo que permite entender las instituciones económicas.

La comunicación que presento a este simposio forma parte de una investigación sobre la influencia de Alemania en el tejido empresarial español. Mi trabajo consiste en examinar la génesis y el funcionamiento de las relaciones económicas y empresariales que desde finales del siglo XIX y hasta hoy se han tejido alrededor de la inversión y de los conocimientos científico-técnicos y organizativos de Alemania, el país que lideró en Europa la Segunda Revolución Industrial y que, con no pocos problemas, continúa siendo la primera economía europea. El conjunto de lazos personales, sociales e institucionales que han acompañado al comercio, la inversión directa y la transferencia de tecnología entre Alemania y España se ajusta a lo que la sociología económica llama redes -aunque yo prefiera, de momento, hablar de entramado-, y la historia que muy a grandes rasgos voy a narrar es un proceso de construcción social gracias al cual Alemania y sus empresarios han definido y defendido sus intereses en España, y han contribuido a la modernización española. Un entramado, o unas redes, que se han ido transformando a lo largo del tiempo, cierto, pero que presentan una continuidad personal e institucional notable, inseparable de la historia política, muy incómoda, de Alemania y de España, y de la propia evolución de la colonia alemana en España.

Este trabajo preliminar sobre las redes empresariales hispano-alemanas no es sólo tributario de las ideas de Granovetter. Se apoya, por una parte, en un estudio en profundidad que he llevado a cabo durante los últimos diez años sobre la industria química internacional en España, el cual me ha permitido familiarizarme con muchas de las empresas alemanas más importantes, además de llevarme a los archivos, públicos y privados, que más interés tienen para analizar el entramado hispano-alemán (Puig, 2003). Asimismo, las muchas y variadas lecturas que realicé en el curso de esa investigación han influido en las preguntas y en las preferencias conceptuales que ahora me ocupan. Sólo citaré tres de ellas: el libro de Juan Muñoz, Santiago Roldán y Ángel Serrano sobre la internacionalización del capital en España (Muñoz y otros, 1978), la investigación de Carlos Moya sobre los orígenes de la sociedad industrial en España (Moya, 1978), y los trabajos siempre seminales de Juan Linz (Linz, 1981).

La exploración de un mercado, 1880-1936

La España de la Restauración fue uno de los escenarios de la lucha de las grandes potencias por alcanzar o por mantener la hegemonía política y económica mundial. En el marco de la segunda oleada industrializadora y de una internacionalización de la economía sin precedentes, Alemania pasó a ser una de esas potencias. Su dinamismo económico, apoyado en las industrias paradigmáticas de la segunda revolución industrial, la química y la electricidad, y en una relación estrecha entre banca e industria, se plasmaría en un incremento espectacular de las exportaciones y de la inversión directa dentro y fuera del Viejo Continente, el fundamento del crecimiento alemán durante el siglo XX.

Este fragmento de las relaciones económicas hispano-alemanas, analizado por Javier Loscertales (Loscertales, 2002), estuvo dominado por una persona, Arthur Gwinner, y por un puñado de empresas. A su alrededor se tejió una espesa red de intereses que constituye el punto de arranque de este trabajo. Cuando Gwinner llegó a Madrid en 1880, como empleado de una sucursal bancaria francesa, tenía 24 años. Seis años después, y con una variada experiencia financiera y diplomática, regresó a su país, donde desarrollaría una carrera brillante en la órbita del Deutsche Bank y en Siemens. Los primeros contactos locales de Gwinner devinieron socios y hombres de confianza del capital alemán en España. Es el caso de Segismundo Moret, enlace entre el alemán y la burguesía madrileña. Como director del Deutsche Bank, Gwinner orientó y alentó inversiones, tomando parte activa en la creación del Banco Hispano-Alemán (1889), en la Compañía General Madrileña de Electricidad (1889) y en las sedes barcelonesa y madrileña del Banco Alemán Transatlántico (1904 y 1907). Comprensiblemente, la inversión alemana se centró en los vértices de la España desarrollada y en las industrias emblemáticas del liderazgo científico-técnico germano. La minería serviría, fundamentalmente, de aprendizaje. Un aprendizaje necesario dada la falta de acceso y de conocimientos sobre el mercado internacional de las compañías alemanas, lo que explicaría que Krupp, Degussa o Lurgi entraran en el negocio minero español de la mano de experimentados inversores franceses y británicos, en busca de primeras materias para sus fábricas. Muy poco después llegarían las primeras inversiones, ya en solitario, de las compañías electrotécnicas, las que establecerían el patrón de comportamiento de la inversión directa alemana en España. Loscertales insiste en que el proteccionismo hispano actuó de estímulo para la inversión directa, una actividad movida por el deseo de conquistar o mantener el mercado español para los equipos fabricados en Alemania. El patrón de inversión consistió en crear sociedades con nombre, sede, socios y presidentes españoles, identificadas con los objetivos proteccionistas de los industriales nacionales, pero controladas plenamente desde Alemania. Por él se rigió AEG, una de las compañías más activas en la electrificación de los servicios públicos de las grandes urbes españolas y cuya trayectoria indica que fue la

diplomacia, y no los precios, lo que determinó la distribución del mercado nacional entre los proveedores extranjeros. AEG fue por añadidura una de las piezas clave en la azarosa historia de la CHADE, la polémica multinacional dirigida por Francesc Cambó y la banca española de mayor vocación industrial. La experiencia de Siemens, también fruto del proteccionismo, estuvo ligada a otro catalán, Luis Muntadas. A diferencia de las demás firmas del sector, Siemens optó desde el primer momento por la internalización, estableciendo en 1910 un centro productivo en Cornellà. Si exceptuamos la Electro-Química de Flix (aliada muy pronto a la empresa catalana Cros), las inversiones químicas, el otro buque insignia de la capacidad de innovación de la nueva industria alemana, fueron en cambio más bien modestas (Puig y Loscertales, 2001), pues lo que más les interesaba era exportar y ofrecer un buen servicio a los clientes. Los incrementos de productividad de las plantas alemanas, dedicadas esencialmente a obtener colorantes y fármacos sintéticos, compensaron en efecto la escalada arancelaria de las autoridades españolas. El poder de mercado de las filiales españolas, concentradas casi todas ellas en Barcelona, puede estimarse en un 80%.

Parece razonable que las autoridades y los socios españoles pusieran pocas trabas efectivas al capital y a los conocimientos alemanes, que de este modo pasaron a desempeñar un papel esencial en la modernización económica y social antes de la Gran Guerra. La relación entre los dos países se haría mucho más intensa después de ese acontecimiento, al calor del nacionalismo industrial que inauguró la Ley de 1917 sobre defensa de la industria nacional y del tratado comercial de 1926, un acuerdo costoso que estuvo oficialmente vigente hasta los años cincuenta. Que el proteccionismo, unido a las mayores expectativas que despertaba el mercado español en la época de entreguerras, alentó la inversión directa parece fuera de toda duda: las empresas del grupo IG Farben, Continental, Schering, Merck, Boehringer, Abelló Oxígeno Linde y Fnce fueron creadas o asociadas al capital alemán en los años veinte y treinta. Las aseguradoras y empresas de importación y exportación también proliferaron. Pero hubo otros motores: las dificultades de la Alemania de Weimar empujaron a un buen número de alemanes, comerciantes y profesionales, a buscar otros destinos, y España, bastante menos desarrollada que Alemania, atrajo a muchos de ellos, que aunque de momento no renunciaron a la nacionalidad alemana, sí se establecieron de forma definitiva en el país. El resultado de todo ello fue un reforzamiento del entramado empresarial hispano-alemán, reflejado en nuevas alianzas y en nuevas personalidades. El sector químico vuelve a proporcionarnos algunos ejemplos, como el de Josep Pellicer, antiguo proveedor de explosivos y otros productos químicos alemanes al ejército español en Marruecos y futuro “hombre de los alemanes” en la España autárquica. Pellicer fue el artífice de una de las empresas más interesantes de esta época, Fnce, un asociación entre la IG y un grupo de familias industriales catalanas, además de hombre fuerte del BAT.

La coincidencia en el tiempo de la guerra mundial y el nacionalismo económico español animó a los comerciantes y directivos alemanes establecidos en Barcelona a defender sus intereses

de forma organizada. Seis años más tarde nacería la Cámara de Comercio Alemana para España, una de las instituciones que más actividad y continuidad ha tenido en la historia de las relaciones económicas hispano-alemanas y de la colonia alemana en España. Una colonia con un fuerte carácter económico, que en vísperas de la guerra española constaba de unas 7.000 personas (era la segunda después de la francesa) y se había provisto de una amplia red de colegios e instituciones culturales.

Un análisis somero del comercio hispano-alemán, apoyado en las estadísticas oficiales de ambos países, permite hacer las siguientes observaciones. Las importaciones alemanas adquirieron importancia ya en la década de 1880, cuando más de un 10% del valor de las mercancías extranjeras que llegaban a los puertos españoles procedía de Alemania. Era un porcentaje similar al de las importaciones norteamericanas y británicas, pero inferior a las francesas, que se movían entre el 25 y el 30%. En cambio, el mercado germano era mucho menos importante que los de los otros grandes socios comerciales de España: si la mitad de las exportaciones se dirigía a Francia y Gran Bretaña, Alemania apenas absorbía un 1,5% del valor de las mismas. Esta situación se mantuvo, con altibajos, y con una tendencia clara a mejorar el saldo a favor de España (en 1912 Alemania llegaría a absorber el 7% de las exportaciones hispanas) hasta la Gran Guerra. Como consecuencia del conflicto, las relaciones comerciales oficiales entre las dos naciones sufrieron un colapso, que no se superaría hasta 1920. Desde ese año y hasta el inicio de la guerra española, Alemania recuperó su papel tradicional en el comercio exterior peninsular, alcanzando en 1934 una cuota importadora del 13,23% y una cuota exportadora del 10,10%. Las estadísticas germanas indican por su parte que el mercado español tuvo una importancia menor, y que los intercambios estuvieron marcados por la naturaleza agraria de la economía española y la industrial de Alemania. Durante el primer tercio del siglo pasado, así, las exportaciones de España a Alemania estuvieron dominadas por cinco partidas: frutas, azufre, mineral de hierro, vino y mosto y pieles de animales. El tiempo corrió a favor de las frutas y en detrimento de los minerales. Por lo que hace a las exportaciones de Alemania a España, presentaban un nivel de concentración inferior al de las españolas. Las principales partidas eran los productos químicos y farmacéuticos, las manufacturas de hierro, la maquinaria, las manufacturas electrotécnicas y los vehículos de todo tipo. Los cinco grupos tendieron a ganar peso en el conjunto de las exportaciones a lo largo del tiempo hasta 1935.

Tiempos de guerra, 1936-1945

Entre la sublevación nacionalista de 1936 y la derrota de la Alemania nazi en 1945, la influencia económica de Alemania en España alcanzó máximos. Ángel Viñas (Viñas, 2001) y Rafael García Pérez (García Pérez, 1994) se han ocupado de evaluar esa influencia, que se manifestó en tres planos: el control del comercio exterior, el desarrollo de una base productiva autónoma

en España, y la creación de “activos” en forma de deudas de guerra. Se trató de un periodo excepcional, de intervencionismo de los gobiernos alemanes, de nuevas oportunidades de negocio, de nuevas personalidades, y también de perturbación de los intereses económicos germanos en el exterior. Desde 1936, España pasó a estar integrada en los planes de preparación y desarrollo de la guerra que diseñó y dirigió Hermann Göring, lugarteniente de Hitler. La función asignada a España en estos planes fue, en esencia, la provisión de primeras materias, sobre todo minerales, a Alemania.

Desde 1936, el comercio hispano-alemán, que aún se regía por el tratado de 1926, fue controlado por dos organismos creados ad-hoc, la Hisma (Compañía Hispano-Marroquí de Transportes Limitada) y la Rowak (Rohstoff-Waren Kompensation Handelgesellschaft GmbH), esta última integrada en el Ministerio de Economía germano. Aunque el nuevo sistema nunca llegó a monopolizar los intercambios, ni siquiera los de los minerales estratégicos, afectó a cerca de un 80% de los mismos. De este peculiar entramado se ocupó un personaje relativamente nuevo en la colonia alemana en España, Johannes Bernhardt, de cuya trayectoria da cuenta Viñas. Hombre hecho a sí mismo en Alemania y Tánger, Bernhardt no siempre se entendió bien con los burócratas y diplomáticos alemanes encargados de gestionar el tráfico comercial, y fue un rival importante para muchos de los comerciantes alemanes establecidos en nuestro país. Aunque es una cuestión que merece un análisis riguroso (y no sensacionalista como el de José M. Irujo, 2003), hay muchos indicios de que éstos, en general, acabaron por acomodarse a las nuevas circunstancias. Un buen ejemplo de comportamiento acomodaticio podría ser el del síndico de la Cámara de Comercio Max Wenning (miembro del NSDAP desde 1933).

Entre quienes trataron de defender sus negocios de Bernhard y la nueva maquinaria comercial destaca Federico Lipperheide, establecido en Bilbao desde 1921 y dedicado a la explotación y exportación de minerales a través de Somimet (Sociedad Bilbaína de Minerales y Metales SA), empresa creada por Lipperheide y algunos miembros destacados de la burguesía industrial vizcaína (Puig, 2005). Como la mayoría de los comerciantes e industriales germanos que no huyeron, Lipperheide se trasladó durante la guerra española a Sevilla, donde continuó con sus actividades apoyado por la oficina que Somimet tenía en Londres. De vuelta en Bilbao desde 1939, y animada por la gran demanda alemana de minerales, Somimet amplió y diversificó su producción, adquiriendo nuevos yacimientos en la Península y en Marruecos. Lipperheide confiaba en sus contactos con la empresa privada alemana, que son los que durante la guerra mundial le permitieron constituir uno de los mayores grupos industriales del sector químico en la España de Franco. Fuentes muy diversas apuntan que, para frenar la competencia del empresario vasco-alemán, Bernhardt acusó a Lipperheide de trabajar para los aliados. La denuncia obligó a éste (miembro del NSDAP desde 1934) a sellar un acuerdo con el poderoso Bernhardt. Dado el carácter marcadamente comercial de la colonia alemana en España, es razonable pensar que el caso de Lipperheide no fuera único.

La forma más eficaz de asegurar un suministro regular de primeras materias españolas a la Alemania nazi era, naturalmente, crear una base productiva (extractiva e industrial) propia. Alemania utilizó la deuda acumulada por España durante la guerra civil para hacer realidad este proyecto, pero no resultó fácil, precisamente por el nacionalismo económico del régimen de Franco, aplaudido y manipulado por empresarios como Lipperheide. Así, la Hisma logró obtener varias concesiones mineras, es cierto, pero en octubre de 1937 se promulgó un decreto de corte nacionalista sobre sociedades mineras. En 1938, la Hisma se transformó en un holding diversificado, Sofindus (Sociedad Financiera e Industrial Limitada), dirigido por Bernhardt, y subordinado a la Rowak y al Ministerio de Economía alemán. El principal problema de Sofindus, diseñada para servir a los intereses económicos del III Reich, fue de orden financiero. Para resolverlo, el holding recurrió al endeudamiento y a los fondos extraordinarios, gestionados fundamentalmente por el propio Bernhardt y por Wilhelm Pasch, otra de las personas clave del entramado económico vasco-alemán. Representantes de varias firmas industriales alemanas, como MAN, los hermanos Pasch (miembros también del NSDAP desde 1934) y sus hijos iban a desempeñar un papel muy importante en las relaciones económicas hispano-alemanas durante la segunda mitad del siglo XX. Sofindus quedó organizada en tres grandes grupos de empresas: comerciales, de transportes y servicios, y mineras. Este último grupo lo dirigió Pasch desde 1939. El holding generó pérdidas hasta 1941, y tuvo una trayectoria muy irregular. En el curso de la guerra mundial, el proyecto original de controlar todo el comercio hispano-alemán se fue abandonando en favor de la extracción y exportación de minerales de interés bélico (como el wolframio) y del contrabando de guerra. Fue entonces cuando el grupo comenzó a generar beneficios. A las tres actividades originales se unieron, además, el transporte internacional y la construcción naval. Fue el gobierno español, de acuerdo con el Consejo de Control Aliado, el encargado de disolver Sofindus al concluir la Segunda Guerra Mundial y adherirse España a los acuerdos de Bretton Woods.

Finalmente, el monto y el pago de la deuda contraída por España durante la guerra (por la ayuda militar prestada por Alemania, sobre todo la legión Cóndor), que el III Reich había previsto para aumentar la inversión directa alemana en España, daría lugar a un conflicto diplomático entre los dos países que se extendería hasta mucho después de concluida la Segunda Guerra Mundial. Los alemanes estimaron que esta cantidad ascendía a 480 millones de marcos, y la esgrimieron en el curso de las negociaciones sobre el bloqueo y la expropiación, no cerradas hasta 1958.

Los privilegios disfrutados por las instituciones y los ciudadanos alemanes en España durante la guerra mundial se tradujeron, naturalmente, en una intensificación sin precedentes de las relaciones económicas hispano-alemanas. Las estadísticas sobre el comercio oficial (las del III Reich para los años 1936-1939, las españolas para los años 1939-1945) y las reconstrucciones que Viñas (2001), García Pérez (1994), Leitz (1996) y Martín Aceña (2001) han hecho de este

capítulo de la colaboración económica hispano-alemana en tiempos de guerra, muestran cómo el largo periodo bélico iniciado en 1936 favoreció los intercambios hispano-germanos. La novedad no estriba tanto en el hecho de que la Alemania nazi se convirtiera en el primer suministrador de bienes industriales (maquinaria y productos químicos sobre todo) de la España en guerra (en 1937 y 1938 suministró el 40% de los mismos) y de posguerra (entre 1941 y 1944 aportó entre un 30 y un 40%), sino en el papel desempeñado por España para sostener el esfuerzo bélico con sus alimentos, minerales y otras materias primas, fundamentalmente (entre un 30 y un 40% de las exportaciones hispanas se dirigieron a Alemania entre 1941 y 1944, también). Por primera vez, la balanza comercial registró un superávit considerable a favor de España.

El tejido empresarial hispano-alemán privado, mientras, se robusteció de forma notable. De dos maneras: aumentando el número de sociedades y ampliándose la actividad de las mismas. Los negocios alemanes en España dejaron de ser exclusiva o predominantemente comerciales y a tener, por tanto, una mayor vocación de largo plazo. La tabla 1 nos permite aproximarnos a ese tejido. En ella se recogen las empresas alemanas más importantes (equivalentes al 70% del valor de todos los bienes empresariales), objeto del bloqueo y la expropiación previstos por los acuerdos de Bretton Woods y llevados a cabo por el Ministerio de Asuntos Exteriores español (AMAE) entre 1948 y 1952. Tal como señalaron los aliados encargados de supervisar el proceso, las inversiones directas alemanas en España se concentraban en cuatro sectores: química, electrotecnia, banca y seguros. La primera, dominada por la IG Farben, constituía la “joya de la corona”. Nótese que algunas de las más importantes (Inquiresa, Behring y Telefunken) se habían creado durante el periodo bélico. Y, aunque la tabla no lo revele, sabemos que casi todas las empresas químicas, trasladadas a Sevilla durante la guerra española, habían generado beneficios extraordinarios que en los años siguientes se dedicaron a ampliar las instalaciones y a fabricar además de comercializar. En el caso de las sociedades electrotécnicas ocurrió algo parecido. La adquisición de empresas españolas también fue importante en el caso de AEG. Para hacer frente al nuevo nacionalismo económico, las filiales germanas recurrieron a socios de nacionalidad española, que son los que en 1945 aparecían como propietarios de algunos paquetes de acciones, y que en muchos casos (pero no en todos) hicieron de hombres de paja. El entramado más o menos duradero que resultó de estos contactos y acuerdos no lo conocemos aún plenamente, pero el del sector químico muestra numerosos ejemplos tanto de personas meramente instrumentales como de socios activos y oportunistas. Hablaremos de algunos de ellos en la próxima sección.

Por su parte, los alemanes con más antigüedad en el país pudieron adoptar la nacionalidad española, lo que les permitía sustraerse a la legislación de 1939, ocupar posiciones clave en las filiales o crear empresas españolas de interés nacional. Entre los mejores ejemplos de lo primero se encuentra Fernando Birk (miembro del NSDAP desde 1940), hombre de la IG Farben en España. Nacido en Alemania, pero residente en Barcelona desde 1926 como

empleado de la Unión Química y Lluch (la comercializadora de la IG), Birk ascendió hasta la dirección durante la guerra española y fue el principal interlocutor de la IG durante la guerra mundial. Birk supo salir airoso de los interrogatorios de los aliados; defendió las posiciones de la gran química germana en España; presidió y mantuvo viva la Cámara de Comercio Alemana (la única activa en el mundo entre 1945 y 1950), dedicándola a proteger a la colonia alemana en España cuando carecía de representación diplomática; e hizo de maestro de ceremonias en el desembarco de la química alemana en España entre 1960 y su jubilación en 1967. Entre quienes optaron por lo segundo figura el ya mencionado Lipperheide. Interrogado también por los aliados a causa de sus exportaciones de mineral a Alemania y de sus numerosos contactos con la IG y otras empresas comprometidas con el nazismo, el fundador del grupo Lipperheide había aprovechado la contienda para obtener licencias de la IG (al margen de Birk), con el apoyo de socios españoles muy diversos, lo cual le permitió fundar sociedades tan importantes (y calificadas de interés nacional) como Unquinesa, Sefanitro, Hidro-Nitro, Nitratos de Castilla o Agra entre 1939 y 1945.

La colaboración técnica con los alemanes tuvo en el nuevo Instituto Nacional de Industria (INI) uno de sus máximos exponentes. La germanofilia de los ingenieros militares que controlaban el instituto tenía raíces muy profundas, pero fue la coyuntura excepcional de las dos guerras lo que proveyó a las empresas más ambiciosas del holding público de un soporte tecnológico que en muchos casos (unido a la obstinación de los directores) resultó fatal para el INI y para la economía española.

La liquidación de los bienes alemanes, 1945-1958

El proceso de bloqueo, expropiación y nacionalización de los bienes alemanes en España, desarrollado entre 1948 y 1952, lastraría de un modo extraordinario y sin precedentes las relaciones diplomáticas hispano-alemanas, tradicionalmente buenas y con un sólido respaldo económico y cultural (Delaunay, 1989; Weber, 1992; Collado Seidel, 2001). Aunque España se adhiriera a los acuerdos de los aliados ya en 1945, el bloqueo no se puso en marcha hasta 1948, año en que se promulgó el decreto-ley sobre expropiación de bienes extranjeros por causas de seguridad nacional (23.4.1948), se firmó un tratado entre España, Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia sobre la liquidación de los activos alemanes en España (10.5.1948) y se creó la Comisión de Expropiación de Bienes Extranjeros (CEBE) (10.7.1948). En virtud de estas medidas, España quedaba integrada, como Portugal, Suecia y Suiza, en el *safehaven program* de los aliados. La expropiación de empresas privadas formó parte de un proceso más amplio que afectaba al conjunto de las propiedades, públicas y privadas, industriales e inmobiliarias, de Alemania en España. Tanto la definición de los mecanismos del proceso como la identificación de las propiedades consumieron mucho tiempo que fue aprovechado por los propietarios para camuflar sus intereses total o parcialmente o para buscar otras soluciones

con el auxilio de aliados útiles en España. Un convenio firmado entre España y la nueva República Federal de Alemania el 8 de abril de 1958, ratificado cuatro meses más tarde por los aliados, puso fin al proceso y permitió la normalización de las relaciones entre los dos países.

Carlos Collado (Collado Seidel, 2001), estudioso del proceso, coincide con los diplomáticos alemanes contemporáneos en que España, de la mano del diplomático Emilio de Navasqués, presidente de la CEBE, jugó muy bien sus cartas tanto con los alemanes como con los aliados. ¿Cuál era el objetivo español? Ganar tiempo para evitar, no ya la desactivación del potencial económico alemán que pretendían los aliados, sino una desactivación de la economía española de la posguerra que hubiera producido el desmantelamiento de los sectores donde se concentraban la inversión y la actividad de los alemanes. La persona clave de la CEBE, Emilio de Navasqués, dejó claro (tenemos numerosos escritos que avalan esta afirmación) que el país no podía prescindir de la técnica y la dirección germanas. De ahí que en el transcurso del bloqueo el departamento económico de Exteriores se las arreglara para acortar sensiblemente la lista más sensible (la que recogía los nombres de altos directivos de empresa miembros del NSDAP o sospechosos de haber colaborado con los servicios de espionaje alemán). De esa lista salieron, por ejemplo, Johannes Bernhardt (el artífice del entramado Hisma/Rowak y Sofindus), Fernando Birk (el hombre de la IG Farben en España) y Federico y José Lipperheide (constructores de un gran grupo minero-químico hispano-alemán). Colaborar con los aliados u obtener la nacionalidad española fueron las vías de escape más frecuentes. Más relevante para el futuro del tejido empresarial español, sin embargo, fue la firme determinación de la CEBE de que, en la medida de lo posible, las empresas expropiadas y subastadas (“nacionalizadas”, dado que los nuevos propietarios habían de ser españoles) quedaran en manos de sus antiguos directivos y, sobre todo, tuvieran asegurada la asistencia técnica y comercial de las matrices alemanas.

En el cuadro 2 puede observarse lo decepcionante que resultó finalmente para los responsables del programa *safehaven* en España la liquidación de los bienes industriales privados alemanes. De acuerdo con la lista publicada en el BOE al término de la Segunda Guerra Mundial (14.4.1946), fueron bloqueadas 261 empresas (de las cuales muchas saldrían al demostrarse que o bien no eran de propiedad alemana, o bien eran lo suficientemente antiguas como para no considerarse objeto de bloqueo. El grueso de estas entidades se concentraba en cuatro sectores: química, electrotecnia, seguros y banca. En los dos primeros casos, la industria alemana gozaba de una importante posición de mercado, reforzada durante las guerras española y mundial, pero no eran particularmente fuertes en los otros dos sectores, donde la presencia de los otros tres grandes socios comerciales de España (Francia, Reino Unido y Estados Unidos) era mucho mayor. Con todo, las aseguradoras y la banca germanas servían a la industria y a las redes comerciales hispano-alemanas, en algunos casos con carácter monopolístico. De acuerdo con la estimación de los aliados, el valor de mercado de los activos industriales y comerciales germanos ascendía a 700 millones de pesetas. Más del 90%

de esa cantidad correspondía a los cuatro sectores mencionados, que son los que se recogen en el cuadro. Tras el trabajoso proceso de expropiación, sólo se obtuvieron 177 millones de pesetas, menos del 27% de lo calculado. Más de la mitad de esta cantidad correspondía al sector químico y farmacéutico.

Por lo que hace a la adjudicación, la CEBE logró, efectivamente, “mantener el statu quo”. Esto quería decir que la industria alemana en España ni se desmantelaba ni pasaba a manos de firmas de los países aliados, sino que se garantizaba su continuidad técnica y organizativa. La práctica totalidad de las empresas consignadas en el cuadro 1 siguieron de hecho ligadas a y controladas por las matrices alemanas. Adoración Álvaro y yo estamos estudiando en profundidad el proceso de adjudicación y sus efectos a medio plazo sobre la industria española. Es interesante observar, en la última columna de este cuadro, que los socios tradicionales de los alemanes, por una parte, y el grupo Urquijo, por otra, fueron los grandes beneficiarios de la adjudicación. Y eso que a algunos concursos acudieron competidores tan relevantes como el INI, y grupos respaldados por grandes empresas multinacionales de los países aliados. El grupo Urquijo, que gozaba de excelentes relaciones en los países aliados, supieron asegurarse el respaldo técnico y comercial de los antiguos propietarios, así como el visto bueno del Consejo de Control Aliado y de la CEBE. No siempre obtuvieron lo que quisieron, como ocurrió con la farmacéutica Merck (que logró demorar el concurso lo suficiente como para no ser adjudicada), pero el objetivo fundamental de crear un gran grupo químico y farmacéutico sobre la base de las empresas alemanas se logró de forma muy satisfactoria. Las personas, de nuevo, desempeñaron un papel fundamental. Los directores del Urquijo inspiraban confianza. José Luis Gallego, por ejemplo, era un médico educado en el colegio alemán de Madrid que había dirigido la filial española de Bayer en los años treinta y que actuó con enorme habilidad durante el bloqueo. Su hermano Antonio era un prestigioso académico que diseñó el Instituto Farmacológico Español, una institución a caballo entre la Universidad y la industria financiado por Bayer y Schering y que colaboró con Merck Sharp and Dohme, entre otros. José María Gonzalo, el hombre de Banesto, Agromán y desde 1950 Siemens, era hermano del primer embajador de España en Bonn. Su sucesor en el puesto fue el marqués de Bolarque, director del Banco Urquijo. Entre los fichajes del Urquijo figuraba también el aristócrata austríaco Franz Josef Seefried (miembro del NSDAP), que haría de puente entre los socios españoles y alemanes en Schering. Parece fuera de toda duda que el grupo Urquijo nunca pretendió prescindir de la colaboración alemana, sino más bien asegurar la continuidad de las firmas y facilitar el regreso de los alemanes, mientras construían sus propias empresas con una nueva e importantísima fuente de beneficios.

Los efectos “nacionalizadores” de la expropiación fueron de este modo muy limitados, pues aunque la plantilla y los suministros se españolizaran (algo inevitable en el contexto de la autarquía), el control quedaba en manos alemanas, gracias a la colaboración (muy bien remunerada) de una serie de socios estratégicos nacionales. La mejor prueba de continuidad

en el control efectivo de las filiales alemanas es la rapidez (y ausencia de conflicto) con lo que fueron volviendo al seno de sus matrices. En el camino de regreso encontramos dos grandes hitos: el convenio firmado por España y la República Federal Alemana el 8.4.1958 (por el que se zanjaban las cuestiones pendientes del bloqueo) y la liberalización económica española (que desde 1959 permitiría aumentar, con bastante discrecionalidad, la participación extranjera en las empresas españolas). La recuperación del 100% de la propiedad (que no del control, que se había logrado mucho antes, si es que alguna vez se perdió) sería en casi todos los casos progresivo.

¿Y los negociadores alemanes? Sólo empezaron a actuar en 1949, al recuperar la soberanía el país (ahora República Federal de Alemania). Su desorientación era enorme, pues carecían de una información mínima sobre los activos alemanes en España y el estado del proceso de expropiación. Sus aspiraciones iniciales se fueron moderando a medida que chocaban con la dureza de la CEBE y las exigencias económicas de los aliados. Las dificultades legales eran enormes, pues la nueva representación diplomática no podía ni quería ser la heredera del III Reich, pues eso suponía indemnizar a los propietarios alemanes. De modo que, con el tiempo, fue un despacho de abogados de Bremen el encargado de defender los intereses de las empresas expropiadas, mientras los diplomáticos centraban sus exigencias en torno a dos puntos: la recuperación de parte del patrimonio inmobiliario y la garantía por parte del Estado español de que los antiguos propietarios pudieran volver a comprar sus empresas. Las fuentes diplomáticas alemanas dejan pocas dudas acerca de esto. Para el Ministerio de Asuntos Exteriores alemán, en efecto, la expropiación estaba íntimamente ligada al nacionalismo económico español que representaba la ley de 1939 (y que limitaba la participación extranjera en empresas españolas). A largo plazo, los instrumentos de presión más eficaces fueron éstos: los aplazamientos sine die de las visitas de alto nivel (como la del canciller Konrad Adenauer), la política cultural (al acuerdo cultural entre ambos países no se firmó hasta marzo de 1956) y la ayuda técnica (negociada entre 1956 y 1958). Las relaciones hispano-alemanas no se desarrollaron de forma aislada, claro está. La firma de los Pactos de Madrid en septiembre de 1953 movilizaron a los diplomáticos germanos, ansiosos de lograr una participación de las empresas alemanas en la construcción de las bases para recuperar el terreno perdido en España frente a países como Estados Unidos y Francia. Los intentos no tuvieron demasiado éxito, pero sirvieron para diseñar un programa de ayuda técnica e ir concentrando energías en conseguir una liberalización de la inversión extranjera en España.

El milagro alemán y la normalización económica de España, 1958-1975

Con el acuerdo de 1958, los alemanes lograron en efecto parar el proceso de expropiación (cuando todavía quedaban unas 15 empresas por adjudicar, la más importante Merck) y abrir la puerta a la readquisición de las empresas y a la llegada de nuevas inversiones directas con

garantías, además de recuperar algunos solares y edificios emblemáticos (como el de la embajada alemana en la Castellana madrileña). Los archivos de algunas empresas, como AEG, sugieren que la firma de Bremen, en cambio, tuvo un papel muy secundario, fuera de mantener informadas a las firmas. No es extraño, pues los propietarios alemanes tuvieron casi cinco años para buscar soluciones privadas a los problemas derivados del bloqueo. Pero tanto la luz verde a las inversiones mayoritarias como las concesiones en materias de recuperación de marcas y patentes fueron bienvenidas. El acuerdo tenía además un carácter simbólico que no hay que desdeñar: hacia adentro, ponía fin a las tensiones entre dos países tradicionalmente amigos y, hacia fuera, certificaba la rehabilitación internacional de dos países implicados muy negativamente en la Segunda Guerra Mundial (Weber, 1992).

Pero lo que mejor explica la aparente facilidad con que desarrolló todo en el seno de las empresas expropiadas es su buena marcha (los beneficios, oficiales y extraoficiales, de las del grupo Urquijo fueron espectaculares) y el propio “milagro” alemán, que dio una enorme confianza a las antiguas matrices alemanas. La progresiva liberalización de la economía española, y la habilidad de los individuos y grupos que hacían de enlace entre el capital alemán y la economía española, hicieron el resto. En este sentido fue relevante el papel de la Cámara, que había tutelado a una colonia “desmoralizada” según los embajadores hasta 1958, y que también concentró sus energías en defender el comercio y la inversión directa. De los nuevos mediadores entre España y Alemania vale la pena destacar al ministro y jefe de la estructura sindical José Solís. La diplomacia alemana, que durante mucho tiempo apostó por Solís como futuro hombre fuerte del gobierno, valoraba la admiración del ministro por la cultura social alemana y su buen entendimiento con la patronal alemana, plasmado este último en una visita del presidente del BDI, Fritz Berg, a España y en la creación de una comisión permanente de colaboración entre España y la RFA entre 1956 y 1958. Solís supo canalizar la segunda fase de la ayuda técnica hacia sus proyectos de formación profesional (la primera se había destinado a escuelas técnicas superiores, sobre todo privadas, como ICAI, dirigida entonces por el jesuita y hermano del ministro de Asuntos Exteriores Martín Artajo).

Superado el escollo del bloqueo, a finales de los años cincuenta se abriría una nueva era en las relaciones económicas hispano-alemanas. La diplomacia selló un pacto, en virtud del cual España apoyaba en los foros internacionales la unificación alemana, y la RFA defendía, con más o menos discreción, el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea. El periodo contó con dos hitos: el acuerdo comercial de junio de 1960 y la visita del ministro Erhard en 1961, de la que se derivó un acuerdo de cooperación económica firmado en mayo del mismo año 1961. Para entonces, las instrucciones de Bonn a la embajada en Madrid eran claras: utilizar la ayuda técnica como moneda de cambio para lograr una liberalización de la inversión directa y la participación en grandes proyectos (como la construcción de centrales nucleares o el desembarco de Volkswagen); seguir de cerca las relaciones económicas de

España con Francia y Estados Unidos; y apoyar el curso reformista de los gobiernos españoles, tratando de participar en los planes de desarrollo.

Diez años más tarde, la preocupación de los diplomáticos por la pérdida de influencia económica de Alemania en España no parecía justificada, pues la RFA había pasado a ser el primer inversor directo en el país. La recuperación del control financiero de las firmas más emblemáticas ya había tenido lugar, como pone de manifiesto el cuadro 3. En última instancia, esto fue posible gracias a los acuerdos firmados años atrás con los socios españoles y al papel de personas ligadas a las grandes empresas germanas desde antes de la guerra mundial. En el sector químico hay que destacar a Josep Pellicer, hombre de confianza del Deutsche Bank en el BCT; Wolfgang Just, que orquestó el regreso de Hoechst; Ricardo Pasch, que negoció para Hoechst con uno de los socios más incómodos de los alemanes, Cros; las familias Sagnier, Belil y Milà, encargadas de defender los intereses de Bayer y Basf desde Fnce; la familia Abelló, que hizo lo mismo frente a Linde; y el grupo Urquijo, socio de Bayer y Schering, y muy influyente en los gobiernos del desarrollismo.

Los empresarios alemanes y la integración de España en Europa, 1975-presente

Las relaciones económicas y empresariales hispano-alemanas continuaron estrechándose, de forma cada vez más acelerada, desde que se inició la normalización política de España con la muerte del general Franco, hasta el ingreso en la futura Unión Europea y la reunificación alemana. Nótese que es ahora cuando se cumplen las dos grandes aspiraciones de los dos países. Aspiraciones en torno a las cuales se había articulado la diplomacia económica desde 1958. Entre una fecha (1986) y otra (1990) se registra la máxima intensidad de la influencia económica del país centroeuropeo en España, medida en intercambios comerciales, inversión directa y grandes proyectos. También es entonces cuando se produce el primer cambio estructural en la relación económica entre los dos socios: el lugar preeminente que la industria química y electrotécnica lo pasará a ocupar el sector del automóvil. La entrada de Volkswagen en el capital y la gestión de Seat desde 1982 constituye el hito más importante. El interés de la empresa por España ya se había manifestado en los años sesenta, después de que el ministro López Bravo visitara Alemania en busca de inversores. La empresa y los diplomáticos alemanes lucharon mucho, pero con poco éxito, por hacerse un hueco en el sector. Similares esfuerzos se dedicaron en el mismo periodo a defender los intereses de otros sectores vitales, como la industria nuclear o la televisión, casi siempre en competencia con Francia.

Para estudiar esta etapa no contamos con los archivos públicos, cerrados todavía a los investigadores. En los privados, y en la historia oral, hay muchos indicios de que la embajada de la RFA en Madrid, con Guido Brunner (diplomático alemán nacido en Madrid) al frente, desempeñó un papel crucial en la intensificación de la influencia económica de Alemania en

España. Algo que también guarda relación con los lazos, personales e institucionales, creados entre el SPD y el PSOE durante la transición. Mientras, el archivo de la Cámara de Comercio Alemana en España y las principales empresas germanas con archivos abiertos al público constituyen las principales fuentes de este estudio.

Retomemos, de momento, el análisis de los flujos comerciales y de inversión directa. Ya en los sesenta y setenta, la progresiva liberalización de la economía española hizo posible un incremento, de nuevo absoluto y relativo, del comercio hispano-alemán. La cuota germana en el comercio exterior hispano se mantendría por encima del 10% hasta los años noventa. Entre 1986 y 1990 se alcanzaron máximos: la RFA llegó a suministrar más del 16% de las importaciones y a recibir más del 13% de las importaciones españolas. Alemania se convirtió así en el primer socio comercial de la España democrática. Desde entonces, el esfuerzo de la unificación y el interés creciente de los mercados de Europa oriental no han restado demasiado dinamismo a la relación comercial entre España y la nueva República Federal, que se ha mantenido a niveles similares, pero con una tendencia deficitaria en perjuicio de España. Desde la perspectiva germana, sin embargo, España nunca ha estado entre los grandes socios comerciales de Alemania, si exceptuamos la coyuntura extraordinaria de la Segunda Guerra Mundial. El papel de España como suministrador y sobre todo como mercado experimentó una mejora sustancial en los años ochenta, en particular después de la incorporación de España al espacio económico europeo. Desde entonces y hasta hoy España ha estado entre los diez primeros socios de la RFA, destinando alrededor del 4% del valor total de sus exportaciones y recibiendo alrededor de un 3% del total de las importaciones de nuestro país. El primer lugar lo ocupa Francia, con un 10% aproximadamente de cuota de mercado. Más interesante, naturalmente, es examinar la evolución a largo plazo de la estructura de los intercambios hispano-alemanes. Lo que los diplomáticos alemanes llamaron complementariedad económica de las dos naciones salta a la vista, y no se ha alterado de forma significativa hasta por lo menos los años ochenta. El comercio hispano-alemán, en efecto, ha estado marcado por la naturaleza agraria de la economía española y la industrial de Alemania. A largo plazo, los cambios más significativos han consistido, de un lado, en aumentar la importancia relativa de las frutas frescas, y, de otro, en incrementar los suministros de productos intermedios para las industrias químicas y siderometalúrgicas, entre otras. El comercio hispano-alemán sólo experimentaría un cambio cualitativo importante a partir de los años ochenta, asociado al desembarco de la industria del automóvil germana en nuestro país. Desde entonces, el sector del automóvil se ha convertido en el protagonista del comercio entre España y la RFA. En los dos sentidos: el automóvil ha desplazado a las partidas tradicionales de los intercambios entre los dos países. En 2002, la última fecha para la que tenemos datos, constituyó el 25,48% de las exportaciones de la RFA a España y el 25,02% de las de España a la RFA. Los productos de las industrias electrotécnica y química y farmacéutica, en cambio, sólo supusieron el 12,27% y 8,21%, y el 7,28% y 4,74%, respectivamente. La exportación de frutas españolas a Alemania alcanzó, por su parte, el 10,54% del valor total. Esta transformación a largo plazo de la

estructura del comercio está estrechamente relacionada con otro capítulo de las relaciones económicas hispano-alemanas, la inversión directa, y con la integración de España en la economía europea.

La información disponible sobre la inversión directa alemana en España es bastante más fragmentaria que la del comercio bilateral. Las estadísticas españolas arrancan en 1960, y las alemanas lo hacen en 1977. Antes de la primera fecha sólo contamos con estimaciones poco fiables, pero que coinciden en señalar la poca importancia relativa de la inversión directa alemana en nuestro país. Una inversión fundamentalmente industrial que hasta 1936 se dirigió al sector electrotécnico, bastante más intensivo en capital en aquella época que la otra actividad preferida por los inversores germanos, la química, y que tendió a concentrarse en Barcelona. El capital alemán figuraba entonces muy por debajo del francés y británico, pero también iba por detrás del belga, suizo y estadounidense. En los años del desarrollo industrial español, sin embargo, la inversión de la primera economía industrial de Europa sí desempeñó un papel significativo. Cada vez más. Entre 1960 y 1975, la inversión directa acumulada (y autorizada) de la RFA supuso un 10,54% del total. Era mucho menos que la inversión de EEUU (40,61%) y la de Suiza (16,65%), una parte significativa de la cual habría que sumar a la primera, dada la estrategia de las empresas multinacionales americanas, que solían utilizar la plataforma suiza para operar en el viejo continente. Pero el capital germano fue ganando protagonismo absoluto y relativo con el paso del tiempo, de tal modo que en el año 1971 superó al norteamericano, que ya había empezado a batirse en retirada a este lado del Atlántico. A pesar de la nueva política industrial de la dictadura, que favoreció a Madrid como sede social, el patrón regional tradicional de las inversiones industriales germanas se mantuvo, concentrándose en Cataluña casi una cuarta parte de las mismas. A Madrid y al País Vasco se dirigieron, respectivamente, el 9,88 y el 5,22% de tales inversiones. A medida que la economía española fue integrándose en la de los países del Mercado Común, el capital germano-occidental fue también ganando importancia, tanto en términos absolutos como relativos. Su influencia, sólo comparable a la del capital francés, fue sobresaliente en la segunda mitad de los ochenta. A partir de entonces, no obstante, el interés de los inversores alemanes por la Europa meridional comenzó a ceder. Durante la década de 1990 y los primeros años de este siglo, la inversión alemana corriente ha supuesto entre un 10 y un 12% de la inversión extranjera, por detrás de Estados Unidos, Francia y Holanda (convertida en nueva plataforma de la inversión internacional en Europa). Por regiones, Cataluña ha recibido entre un 18 y un 45% de las inversiones corrientes, mientras que a Madrid se han dirigido entre un 8 y 44% de las mismas. La inversión acumulada, con todo, continúa siendo más elevada en Cataluña, si bien en menor medida que en la primera mitad del siglo pasado.

Vamos a detenernos brevemente en los datos sobre inversión extranjera que desde 1977 publica el Bundesbank. El grueso de la inversión directa germana se ha dirigido a los países más industrializados de Europa, pero en el curso de los años ochenta, España se fue

convirtiéndose en el cuarto destino europeo, por detrás de Francia, Reino Unido y Holanda. En el mejor año, 1990, nuestro país llegó a absorber más del 5% de toda la inversión directa alemana. A partir de entonces el porcentaje se ha reducido hasta la mitad. Más interesante aún es comprobar cómo ha evolucionado la estructura de las inversiones. En 1980, éstas se distribuían en tres grandes grupos: química (28,8%), maquinaria (25,9%) y electrotecnia (14,4%). La importancia de los tres ha ido declinando de forma irreversible, y en favor del automóvil, devenido desde 1990 y hasta hoy primer sector de la inversión directa germana en España. El otro sector de importancia creciente es el comercio.

Las estadísticas alemanas recogen asimismo la ayuda al desarrollo prestada a España entre 1956 (año de aprobación de la primera fase de la ayuda técnica) y 1982. Se trata de un total de 535,6 millones de marcos, entre créditos (Kapitalhilfe) y sobre todo subvenciones (ayuda técnica), que además de España recibieron en Europa Turquía, Yugoslavia, Grecia y Portugal. Del total de la ayuda al desarrollo desembolsada por la RFA durante esos años, España sólo recibió un 0,26%, pero de la distribuida en Europa, se trató del 7,96%.

¿Y el tejido empresarial? Los cuadros 3, 4 y 5 dan una idea de la recuperación, primero, y de la evolución, después, de los intereses más directos de los empresarios alemanes en España. Podemos comprobar que a las empresas alemanas les ha costado mucho recuperar las posiciones de cabeza que habían ocupado tradicionalmente en el ranking industrial español, y que cuando lo han hecho ha sido de la mano de Volkswagen. Además, el capital germano parece haber participado poco en la transformación de España en una economía de servicios, si exceptuamos el papel de algunos bancos y aseguradoras y las cadenas de supermercados Lidl y Tengelmann. Otra forma de abordar el tema sería mirar no tanto a las mayores empresas como a las pequeñas y medianas, que parecen haber estado influyendo mucho en la transferencia de tecnología y en el comercio hispano-alemán, y que representan el grueso de la Cámara. Del entramado original, por otra parte, han surgido muchas sociedades que se han naturalizado (como el ya citado grupo Lipperheide), y a las que habría que seguir la pista. Los socios más veteranos de los alemanes también tienen que ser estudiados, aunque los más importantes (como el Urquijo) hayan desaparecido. Casos como Bayer ponen por otra parte de manifiesto que la recuperación del pleno control de las filiales españolas por parte de las matrices alemanas no puso fin a las sagas (Francesc Belil, de la familia fundadora de FNCE, es consejero-delegado de Bayer Hispania). Las fusiones transnacionales también dificultan un estudio de tan largo plazo como éste (piénsese en la transformación de Hoechst en Aventis, por poner sólo un ejemplo). Para examinar mejor esta etapa, finalmente, también es necesario identificar nuevas personalidades y nuevas instituciones. La historia de la Cámara pone de manifiesto la importancia de algunos alemanes de segunda o tercera generación en el actual entramado hispano-alemán, y el surgimiento de círculos nuevos (como la asociación de directivos de habla alemana).

Resumen y conclusiones

La modernización económica y social de España ha sido y sigue siendo tributaria de los países más avanzados del mundo. Su influencia constituye de hecho uno de los aspectos más relevantes, y sin embargo peor conocidos, de nuestro pasado económico. ¿Cómo abordar y comprender esa influencia? En este trabajo he examinado la influencia de Alemania –uno de los cuatro socios principales de la España contemporánea- en nuestro país a través del entramado de relaciones personales e institucionales que han ido tejiendo desde finales del siglo XIX las empresas extranjeras y sus socios españoles. Esto ha requerido, en primer lugar, analizar los flujos del comercio exterior y la inversión directa –la forma habitual de abordar el tema-, reconstruir los hilos más importantes de la diplomacia económica y empresarial de ambos países, e identificar y seguir la pista de los actores fundamentales de las relaciones económicas y empresariales hispano-alemanas.

El marco conceptual que he empleado es necesariamente heterodoxo. He rescatado, para empezar, algunas de las ideas apuntadas (más que desarrolladas) por el equipo de Juan Muñoz en su libro sobre la internacionalización del capital en España. Publicada en 1978, esta obra sigue resultando muy útil para el estudio de la influencia extranjera en el desarrollo español. De particular interés considero la idea (de inspiración marxista, es cierto) de que el capital extranjero sólo ha podido actuar e influir en España con la colaboración del empresariado hispano. Y también vale la pena explorar los vehículos menos tangibles de los que se han servido las empresas multinacionales para afianzarse en nuestro país. La sociología económica, muy influida por el institucionalismo, ha sido una fuente de inspiración aún más importante para esta investigación. Muchos historiadores de la empresa han hecho suya la propuesta de Mark Granovetter de considerar las instituciones económicas como parte de un proceso de construcción social en el que individuos y grupos definen y redefinen sus intereses y deseos continuamente. Para el caso español, y aunque el lenguaje haya envejecido peor que el de los economistas aplicados, sigue resultando sugerente el estudio de Carlos Moya sobre la formación de la sociedad industrial, y en el que se ofrece una tipología sobre los actores económicos del país. Por su parte, los trabajos de Juan Linz continúan ayudando a entender la modernización española desde una perspectiva amplia y rigurosa. Puede causar extrañeza que, en cambio, apenas haya aludido a la bibliografía, abundantísima, que existe sobre las empresas multinacionales y la internacionalización. Lo explican razones de espacio, así como el hecho de que los principales paradigmas estén ya muy integrados en la historia y el lenguaje empresarial. Finalmente, los organizadores de este simposio nos han invitado a emplear de forma explícita el concepto de redes empresariales, tarea que he realizado de forma muy general y preliminar, pero que constituye el objetivo último de mi investigación.

La historia de las relaciones empresariales hispano-alemanas se ajusta, a grandes rasgos, a la cronología convencional de nuestro pasado económico. Para simplificar, he identificado cinco grandes periodos: 1880-1936, 1936-1945, 1945-1958, 1958-1975 y 1975-presente. Los primeros inversores alemanes llegaron a la España de la Restauración, donde la influencia de Francia y Gran Bretaña era enorme, impulsados por la propia dinámica de la segunda oleada industrializadora. Las empresas germanas ejercían un liderazgo indiscutible en industrias nuevas, y tecnológicamente complejas, como la química y la electrotecnia, donde se concentraron, efectivamente, la mayor parte de las inversiones. La búsqueda de mercados nuevos y la necesidad de vencer el creciente proteccionismo irían dirigiendo la atención de los alemanes hacia España. La Gran Guerra supuso un hito en esta primera etapa de exploración del mercado hispano, pues dio paso a una era de nacionalismo económico jalonada por la ley española de 1917 sobre defensa de la industria nacional, la creación de la Cámara de Comercio Alemana para España, el crecimiento prometedor de la economía del país, y la consolidación de la colonia alemana en España, ampliada en los años veinte gracias a ese crecimiento y a las dificultades de la Alemania de la República de Weimar. En vísperas de la sublevación franquista, la influencia económica –que era sobre todo comercial- alemana había crecido muy visiblemente en nuestro país, y los alemanes eran el segundo colectivo extranjero, después de los franceses. Las principales personalidades que he identificado en las relaciones hispano-alemanas hasta los años setenta formaban parte ya de ese colectivo, muy cohesionado en lo económico y en lo cultural. En el seno de muchas empresas se había forjado ya para entonces una cultura que persistiría hasta muy avanzado el siglo XX: la división del trabajo entre los socios alemanes y los españoles.

Sin duda, uno de los temas que más ha interesado a los historiadores, políticos y económicos, es el alcance de la penetración económica de la Alemania de Hitler en la España de Franco. La colaboración supuso una influencia sin precedentes, llena de oportunidades (y de oportunistas) en los sectores más estratégicos (como la exportación de minerales), pero llena también de perturbaciones para la actividad privada normal. Es esto algo que habría que estudiar en detalle, pero el caso español se inscribe en este sentido en una controversia muy viva sobre el papel de los empresarios alemanes en la escalada militar y la guerra. La trayectoria de la Cámara, por una parte, y los conflictos que surgieron entre Sofindus y algunos empresarios privados sugieren que la influencia fue, en efecto, perturbadora, y que quizás no todas las firmas obtuvieran tantos beneficios como las grandes químicas. Para un análisis a largo plazo como éste resultan importantes, sobre todo, la paulatina transformación, o industrialización, del tejido empresarial hispano-alemán que arranca en 1936 y que la legislación nacionalista de 1939 intensifica; el ascenso, por vías muy distintas, de individuos como Birk o Lipperheide; y la consolidación del entramado social y empresarial hispano-alemán.

Las relaciones económicas entre España y Alemania vivieron sus horas más bajas entre 1945 y 1958. Unos años dominados por el complejo proceso de expropiación de los bienes

alemanes en España y por una diplomacia económica y empresarial intensa y no siempre convergente. Los estudios publicados y las fuentes coinciden en que las autoridades españolas (con Emilio de Navasqués a la cabeza) negociaron con dureza y habilidad. En efecto, las “joyas” del bloqueo (las empresas químicas y electrotécnicas y el Banco Alemán Transatlántico), que para entonces constituían una parte esencial del tejido empresarial del país, quedaron bajo el control efectivo de sus antiguos propietarios, después de realizar aportaciones al CSIC. El llegar a un *modus vivendi* aceptable, sin embargo, fue obra de los gestores alemanes y, en muchos casos, de los nuevos gestores españoles. Entre éstos destaca el grupo Urquijo, que no sólo fue el gran beneficiario de la expropiación, sino que mostró una capacidad extraordinaria para negociar y gestionar en el sentido más amplio. La larga tradición de este grupo como socio de empresas multinacionales, además de la escasez de competidores en el mercado español de talentos, explica probablemente su éxito. Además, la necesidad que los dos países tenían de reconocimiento (si no rehabilitación) internacional, contribuyó a que la diplomacia económica llegara a acuerdos que a largo plazo fortalecerían notablemente las relaciones bilaterales, eventualmente mejoradas por las simpatías personales entre los distintos líderes.

Fue en la etapa siguiente, 1958-1975, zanjado el bloqueo con un acuerdo entre los dos países sobre “las consecuencias económicas de la Segunda Guerra Mundial”, y abierta la puerta a la readquisición de empresas por parte de sus antiguos propietarios, cuando se hicieron visibles los resultados de esos acuerdos. El clima lo dictaba la alta política: España defendía en los foros internacionales la reunificación alemana, y la República Federal de Alemania apoyaba (con toda la discreción necesaria) el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea. Pero la acción la dictaba el entramado personal e institucional tradicional, del que siguieron surgiendo individuos influyentes, como Just, y con el que colaboraron personas como el ministro y dirigente sindical José Solís, convertido en interlocutor oficial de la patronal alemana.

Desde entonces, y con especial intensidad en la segunda mitad de los ochenta, la presencia económica y empresarial germana en nuestro país volvió a crecer, hasta convertir a la RFA en el primer inversor directo y socio comercial europeo de España. La ayuda técnica y económica (concebida por los diplomáticos alemanes como un instrumento para hacer crecer la inversión directa) había creado complicidades nuevas, y no tan nuevas, en un tejido institucional y empresarial consciente de su dependencia. Está pendiente de exploración el papel de la emigración española y de la formación de dirigentes en Alemania, esta última probablemente significativa a pesar de su irrelevancia si la comparamos con el pasado o con el de la formación en Estados Unidos. La comparación entre la influencia de ambos países en España presenta de hecho diferencias interesantes, pues mientras los Estados Unidos, además de su propia dimensión económica y cultural, han tenido a su favor el programa de ayuda ligado a los acuerdos militares y una serie de vehículos transmisores de la cultura económica y corporativa americana (como las escuelas de negocios, las consultoras o las agencias de publicidad),

Alemania se ha beneficiado de su proximidad geográfica (que explica el incremento espectacular de la colonia en los últimos años), de su cultura asociativa y de la existencia de ese entramado de personas e instituciones en nuestro país denso y antiguo. Ha sido en este último periodo cuando se ha registrado, por primera vez, un cambio estructural en los intereses económicos de la RFA en nuestro país: el sector del automóvil ha eclipsado a los tradicionales pilares de la inversión y el comercio, y el patrón manufacturas-por-primera materias se ha quebrado.

La evolución de las relaciones económicas y empresariales hispano-alemanas durante el largo siglo XX muestra, para concluir, que el entramado social forjado por las personas y grupos que las han protagonizado ha desempeñado un papel muy relevante. Un papel que explica continuidades, naturalmente, pero que también permite entender la cultura económica y empresarial nacional forjada al calor de la inversión extranjera y en concreto de la conexión alemana.

Archivos y fondos históricos consultados

Archivo General de la Administración Alcalá de Henares (AGA)
Bayer Archiv Leverkusen (BAL)
Bayer Hispania Industrial Barcelona (BHI BCN)
Bayer Hispania Industrial Zona Franca (BHI ZF)
Bundesarchiv Berlin (BA)
Deutsche Handelskammer für Spanien Madrid (DHK MAD)
Deutsches Technik Museum Berlin (DTMB)
Firmenarchiv der Hoechst Frankfurt (FAH)
Foment del Treball Nacional Barcelona (FTN)
Fondo Histórico del Banco Urquijo Madrid (FBU)
Ministerio de Asuntos Exteriores Madrid (MAE)
National Archives and Records Administration Washington (NARA)
Politisches Archiv des Auswärtiges Amts Berlin (AA)
Schering España Madrid (SCH E)
Scheringianum Berlin (SCH)
Unternehmensarchiv der Basf Ludwigshafen (UA-BASF)

Bibliografía citada

COLLADO SEIDEL, Carlos (2001): *Angst vor dem "Vierten Reich". Die alliierten und die Ausschaltung des deutschen Einflusses in Spanien 1944-1958*, Paderborn-München-Wien-Zürich, Ferdinand Schöningh.
DELAUNAY, Jean-Marc (1989), "La liquidation des avoirs allemands en Espagne (1945-1961)", en *España, Francia y la Comunidad Europea*, Casa de Velázquez/CSIC, Madrid, pp. 219-237.

- GARCÍA PÉREZ, Rafael (1994): *Franquismo y Tercer Reich. Las relaciones económicas hispano-alemanas durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- GRANOVETTER, Mark (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology* 78 (6), pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER, Mark (1992), "Problems of explanation in economic sociology", en N. Nohria y R.G. Eccles (eds), *Networks and organizations: Structure, form, and action*, Boston, Harvard Business School Press, pp. 25-56.
- IRUJO, José María (2003): *La lista negra. Los espías nazis protegidos por Franco y la Iglesia*, Madrid, Aguilar.
- LEITZ, Christian (1996): *Economic Relations Between Nazi Germany and Franco's Spain 1936-1945*, Oxford, Clarendon Press.
- LINZ, Juan (1981): "A century of politics and interests in Spain", en S. Berger (ed), *Organizing interests in Western Europe. Pluralism, corporatism, and the transformation of politics*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 365-415.
- LOSCERTALES, Javier (2002): *Deutsche Investitionen in Spanien 1870-1920*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo (2001): *Oro de Berlín, oro de Moscú*, Madrid, Aguilar.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo (director) (2001): *Los movimientos de oro en España durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid, Biblioteca Diplomática Española 22, Ministerio de Asuntos Exteriores.
- MOYA, Carlos (1984), *Señas de Leviatán. Estado nacional y sociedad industrial: España 1936-1980*, Madrid, Alianza.
- MUÑOZ, Juan, ROLDÁN, Santiago y SERRANO, Ángel (1978), *La internacionalización del capital en España*, Madrid, Cuadernos para el Diálogo.
- PUIG, Núria (2004), "Auslandsinvestitionen ohne Technologietransfer? Die deutsche Chemieindustrie in Spanien (1897-1965)", en Petri (ed), *Technologietransfer aus der deutschen Chemieindustrie c.1920-c.1960*, Berlin, Duncker & Humblot, pp. 291-322.
- PUIG, Núria (2003): *Bayer, Cepsa, Puig, Repsol, Schering y La Seda. Constructores de la química española*, Madrid, Lid Editorial.
- PUIG, Núria (2005), "Federico, José, Francisco y Enrique Lipperheide Henke", en Torres (dir), *Cien empresarios vascos*, Madrid, Lid Editorial.
- PUIG, Núria y LOSCERTALES, Javier (2001), "Las estrategias de crecimiento de la industria química alemana en España, 1880-1936: exportación e inversión directa", *Revista de Historia Económica*, XIX, 2, pp. 345-382.
- VIÑAS, Ángel (2001): *Franco, Hitler y el estallido de la guerra civil. Antecedentes y consecuencias*, Madrid, Alianza.
- WEBER, Petra-Maria (1992): *Spanische Deutschlandpolitik 1945-1958*, Saabrücken-Fort Lauderdale, Breitenbach.

Cuadro 1. El proceso de bloqueo y expropiación de los bienes alemanes en España, 1945-1952 (*)

Empresas	Fundación	Valor estimado (**)	% K alemán	Socios españoles (pre 1936)	% K expropiado	Justiprecio (miles ptas)	Adjudicatarios reales
QUÍMICAS		398					
Grupo IG Farben		250					
Sociedad Electro-Química de Flix	1897		51	Cros	38,15	14.109	Cros
Industrias Químicas Reunidas	1940		25				
Cloratita	1923		60				
La Unión Química y Lluch/Unicolor	1899		100	Fnce	27	5.080	Banco Comercial Transatlántico+F. Birk
La Química Comercial y Farmacéutica	1899		100		100	15.771	Proquisa (grupo Urquijo)
Instituto Behring de Terapéutica Experimental	1938		100			2.291	
Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos	1922/1926		50	Familias Fnce	25	13.455	Familias Fnce
Agfa Foto	1881		100		100	700	Grupo catalán
Potasas (La Minera/Fodina)	1914	75	70	Grupo Urquijo	70	4.900	Explotaciones Potásicas (grupo Urquijo)
Grupo Continental Neumáticos	1935	30	100		100	17.515	J.L. de Aznar
Continental						14.255	
Continental Fábrica Española de Caucho					72	3.260	
Grupo Schering	1924	25	100		78,6	7.742	Consortio Químico Español (grupo Urquijo)
Productos Químicos Schering					50		
Química Española					100		
Tarsia					100		
Construcciones Industriales					100		
Grupo Merck	1924	12	100				Merck
Grupo Boehringer	1933	5			50	135 (50)	Boehringer
Laboratorios Boehringer							
Exclusivas Farmacéuticas Uda							
Abelló Oxígeno Linde	1907/1922	1	50	Abelló	50	2.867	Familia Abelló
ELECTROTÉCNICAS		185					
Grupo Telefunken	1940	75	100		25	1.875	Telefunken
Telefunken Radio							
Técnica Ibérica							
Fábrica de Tubos y Eléctrica							

Grupo AEG AEG Ibérica de Electricidad Electra Industrial de Tarrasa SA Electra Rubí SA Olympia SA	1901	50	100			22.235	Nueva Montaña
Grupo Siemens Siemens Industria Eléctrica	1910	50		Urquijo+ Aguirre		10.818	Grupo Urquijo+Aguirre
Osram	1914	10		Chapapri eta+Cod orniu		6.615	Chapaprieta+West inghouse+Siemen s+AEG+Zenker
ASEGURADORAS		50					
Agrippina			100			250 (20)	Liquidada
La Constancia	1906		28,8			789	Riu
Deutscher Lloyd	1871		100			925 (530)	En suspenso
Compañía Europea de Seguros de Mercancías y Equipajes	1922		90			900	Muenchener Allianz
Mannheimer	1882		100			1.298 (600)	Liquidada
Nacional de Stettin	1911		100				Liquidada
Norddeutsche	1918		100	Erhardt		2.250 (1.450)	Erhardt
Nordstern			100			1.699 (610)	Meridional
Plus Ultra	1921		98,26	Satrústegui		8.852	Plus Ultra
Victoria de Berlín			100			2.719	Vesta
Württembergische & Badische	1882		100			950 (600)	Seguros Y Equipajes
BANCA		30					
Banco Alemán Transatlántico	1904		100			14.000	Grupo Pellicer
Banco Germánico de la América del Sur	1920		100			5.720	Banca de Medina

(*) Sólo se recogen las empresas más importantes, equivalentes al 70% del valor total.

(**) Millones de pesetas.

Fuente: elaboración propia a partir de AMAE.

Cuadro 2. El bloqueo de bienes alemanes en España: valor estimado y valor obtenido

Sectores	Valor estimado por los aliados (miles de pesetas)	% del total	Valor obtenido en el concurso (miles de pesetas)	% del total
Química	398.000	60,03	97.594	55,08
Electrotecnia	185.000	27,90	43.949	24,80
Seguros	50.000	7,54	15.920	8,98
Banca	30.000	4,52	19.720	11,12
Total 4 sectores	663.000		177.183	

Fuente: AMAE y elaboración propia.

Cuadro 3. Empresas alemanas en España (1973)

Empresa	Año de creación	Ventas (posición en el ranking)	Principales accionistas	Actividad
1. Bayer Hispania Comercial	1899/1925/1972	7.153 (56)	Bayer (100%)	Farmacia
2. Hoechst Ibérica	1911/1925/1946	7.000 (58)	Hoechst (100%)	Química
3. Basf Española	1878/1925/1966	6.200 (63)	Basf (100%)	Plásticos
4. Siemens	1902/1910	5.846 (66)	Siemens (74%) Grupo Aguirre-Urquijo (26%)	Electrotecnia
5. Mevosa		5.160 (76)	Mercedes Benz (53,8%)	Automoción
6. AEG Ibérica de Electricidad	1891/1901	4.918 (84)	AEG Telefunken (100%)	Electrotecnia
7. Industrias Químicas Asociadas	1961	2.500 (190)	Hoechst (33,3%) URT (33,3%) Shell (33,3%)	Química
8. Henkel Ibérica	1954	2.394 (199)	Henkel (100%)	Química
9. Telefunken Ibérica	1940	1.800 (266)	AEG Telefunken (49%)	Electrotecnia
10. Agfa Gevaert	1912/1925/	1.500 (331)	Agfa Gevaert (100%)	Química
11. Braun Española		1.225 (411)	Braun (100%)	Electrotecnia
12. Laboratorios Fher	1926	1.152 (446)	(75%)	Farmacia
13. Igoda	1924/1949	(540)	Merck (100%)	Farmacia

14. Osram	1914	883 (596)		Electrotecnia
15. Robert Bosch		830 (631)	Robert Bosch	Electrotecnia
16. Schering	1924	(775)	Schering (100%)	Farmacia
17. Milupa		(859)	Milupa	Alimentación

Fuente: Fomento de la Producción 1974 y elaboración propia.

Cuadro 4. Empresas alemanas en España (1985)

Empresa	Año de creación	Ventas (posición en el ranking)	Principales accionistas	Actividad
1. Hoechst Ibérica	1911/1925/1946	60.284 (44)	Hoechst	Química
2. Mercedes Benz España		39.372 (71)	Mercedes Benz	Automoción
3. Bayer Hispania Comercial	1899/1925/1972	38.923 (73)	Bayer	Farmacia
4. Basf Española	1878/1925/1966	35.516 (80)	Basf	Química
5. Henkel Ibérica	1954	31.029 (98)	Henkel	Química
6. Siemens	1902/1910	26.423 (127)	Siemens	Electrotecnia
7. Agfa-Gevaert	1925	16.700 (233)	Agfa-Gevaert	Química
8. Damm	1910	15.400 (261)	Dr. Oetker	Alimentación

Nota: Faltan AEG-Telefunken (1.612, p.538, en pérdidas), Thyssen Boetticher y Osram (1.105).
Fuente: Fomento de la Producción 1986 y elaboración propia.

Cuadro 5. Empresas alemanas en España (2000)

Empresa	Año de creación	Ventas (posición en el ranking)	Principales accionistas	Actividad
1. Seat	1950	968 (4)	Volkswagen	Automóvil
2. VW Audi España		678 (11)	Volkswagen	Automóvil
3. Mercedes Benz España		407 (22)	Mercedes Benz	Automóvil
4. Volkswagen Navarra		326 (30)	Volkswagen	Automóvil
5. Siemens	1910	200 (47)	Siemens	Electrotecnia
6. Henkel Ibérica	1954	119 (78)	Henkel	Química
7. BMW Ibérica		104 (81)	BMW	Química
8. Basf Española	1878/1925/1966	99 (86)	Basf	Química
9. Bayer Hispania	1899/1925/1972	95 (93)	Bayer	Química
10. Lidl		78 (120)	Lidl	Comercio
11. Química	1899/1925/1972		Bayer	Química

Farmacéutica Bayer				
12. Man Vehículos Industriales España		44 (341)	Man	Automóvil
13. Tengelman		40 (274)	Tengelman	Comercio
14. Schindler		39 (283)	Schindler	Maquinaria
15. Agfa Gaevert	1925	38 (284)	Agfa Gaevert	Química

Fuente: Actualidad Económica 2000 y elaboración propia.