

**LA BANCA FRANCESA  
EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX**

**2012**

Rafael Castro Balaguer

**Estudios de Historia Económica  
N.º 61**

BANCO DE **ESPAÑA**  
Eurosistema





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

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

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

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

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

# LA BANCA FRANCESA EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX

Rafael Castro Balaguer

# ÍNDICE

Introducción	7
<b>1 ¿Por qué las entidades financieras cruzan las fronteras?: un estado teórico de la cuestión</b>	<b>13</b>
<b>2 Las bases del modelo bancario francés en España, 1782-1900</b>	<b>19</b>
2.1 El dulce dominio francés del siglo XVIII	19
2.2 La implantación de un modelo bancario en España	21
<b>3 La banca francesa hasta la Guerra Civil, 1900-1936</b>	<b>31</b>
3.1 La banca española en el primer tercio del siglo XX	31
3.2 La pérdida del mercado bancario por parte de la banca francesa	35
3.3 Especialización en el comercio exterior	38
3.4 La generalización del «sistema Paribas»	40
<b>4 La banca francesa ante el primer franquismo, 1936-1959</b>	<b>45</b>
4.1 El sistema financiero español en la Guerra Civil y en la inmediata postguerra, 1936-1941	45
4.2 La banca francesa ante el <i>statu quo</i> bancario y el intervencionismo autárquico, 1941-1959	48
<b>5 Liderando el «ataque al monolito»: las entidades francesas en la España del desarrollo, 1959-1975</b>	<b>57</b>
5.1 Reorganización del sector bancario español, 1962-1975	57
5.2 Liderando el «ataque al monolito»	59
<b>6 La llegada y consolidación de la democracia y la banca francesa, 1975-2006</b>	<b>67</b>
6.1 La crisis de 1977-1985 y sus consecuencias	67
6.2 El nuevo «El Dorado»: la especialización en el crédito al sector público español, 1979-1982	68
6.3 El gran salto adelante, 1982-1992	71
6.4 Fracaso, retirada y especialización, 1993-2006	76
Conclusiones	81
Apéndice 1	87
Apéndice 2	90
Apéndice 3	94
Apéndice 4	100
Fuentes y bibliografía	103
Índice de cuadros	111
Índice de gráficos	113
Abreviaturas	115

## Introducción

Con la venta, el 11 de noviembre de 1998, de todo el negocio de banca en España a Caja de Madrid y Caja Duero, el *Crédit Lyonnais* (CL) acababa oficialmente con más de 130 años de presencia en España<sup>1</sup>. Era, en el momento de su desaparición, el decano de la banca extranjera en el país. Había sido un modelo de pervivencia y adaptación al medio. Su ejemplo será clave para entender los objetivos primigenios de este trabajo: por un lado, examinar la evolución de la banca francesa en la España del siglo XX y, por otro, analizar su influencia en el seno del sistema financiero español, con el fin de ofrecer algunas claves explicativas de la posición competitiva actual de los bancos españoles en el mercado financiero internacional. Esta evolución se entiende por la existencia de un modelo, de una manera de hacer las cosas, que acompañó a la banca gala en España en el muy largo plazo y que es el hilo conductor de esta historia.

Justificar la relevancia del tema de la investigación y enunciar el punto de vista que se va a utilizar en este trabajo son los objetivos de esta introducción. En primer lugar, haremos un breve repaso al tratamiento historiográfico que se le ha dado al papel de la banca francesa en España. Así podremos encuadrar la presente investigación dentro del estado de la cuestión. Seguirá una breve exposición de las fuentes de información utilizadas, su adecuación y sus lagunas para la realización de este trabajo.

Desde muy pronto, la historia económica —y la empresarial en particular— otorgó una gran importancia a la banca como motor del progreso económico. Desde los seminales trabajos de Rondo Cameron y Alexander Gerschenkron sobre el papel de la banca en las primeras etapas de la industrialización (sobre todo, en países atrasados), muchos han sido los trabajos realizados desde la historia económica y empresarial en esta línea<sup>2</sup>. Uno de los casos más interesantes para demostrar y desarrollar estas corrientes historiográficas es el de la banca francesa en la España del siglo XX, dadas las históricas y asimétricas relaciones entre ambos países<sup>3</sup>. Se da la circunstancia, además, de que en España el estudio de la inversión bancaria extranjera ha sido objeto de una profunda —aunque descompensada— investigación. En realidad, la inversión extranjera directa (IED) bancaria (y su estudio) ha estado presente desde el nacimiento del sistema financiero español, en 1782, cuando vio la luz el Banco de San Carlos, que puede considerarse como el primer banco francés en España gracias a su fundador, Francisco de Cabarrús<sup>4</sup>. Desde entonces, el sistema bancario español sufrió importantes transformaciones en el siglo XIX, siendo la presencia de la banca francesa la más importante con diferencia<sup>5</sup>. Esta presencia decimonónica ha sido muy estudiada por la comunidad investigadora de ambos países: desde la lucha de las distintas entidades francesas por los favores de la Hacienda española [Sardá (1948), Bouvier (1961), Tortella (1973), Nadal (1975), Fontana (1977), Broder (1977), Costa Campí (1983), Artola (1986), Comín (1988), López Morell (2004)] hasta la creación de los bancos «ferroviarios» surgidos del *saintsimonismo* [Gilles (1965), Sánchez Albornoz (1966 y 1977), Saint-Simon (1975), Tedde de Lorca (1980), Broder (1981)], pasando por algunos casos de estudio de familias de financieros como los Rothschild [Otazu (1987), McKay (1990), López Morell (2005), Puig y Torres (2008)], de bancos de depósitos franceses en España como el CL [Rivoire (1989), Delaunay (2000, 2002 y 2010)] o la *Société Générale* (SG) [Bonin (2006a y 2006b)], e incluso de bancos mixtos como la *Banque de Paris*

1 *El País*, 12 de noviembre de 1998.

2 Cameron (1967, 1971 y 1972) —revisados en Sylla, Tilly y Tortella (eds.) (1998)— y Gerschenkron (1962).

3 Témine (1986) y Busturia (ed.) (1994).

4 Tedde de Lorca (1988) y García Regueiro (2003).

5 Tortella (1981) y Martín Aceña (1985).

*et des Pays-Bas* (en adelante, Paribas) [Bussière (1992) y Lacomba y Ruiz (1990)]. De todos estos estudios siempre se desprendió una superioridad técnica y financiera francesa ante un sistema bancario español relativamente subdesarrollado<sup>6</sup>. Sin embargo, esta relación de fuerzas empezó a cambiar con la concesión del monopolio de emisión al Banco de España en 1874 y, sobre todo, con la repatriación de los capitales coloniales con la llegada del siglo XX<sup>7</sup>.

Desde el cambio de siglo, con el crecimiento y la consolidación de un verdadero entramado financiero español que había expulsado a buena parte del capital extranjero del mercado gracias a los beneficios extraordinarios de la Gran Guerra [Sudrià (1990), Roldán y García Delgado (1973)], la interpretación más habitual en la historiografía española contemporánea acerca del comportamiento de los bancos españoles en el siglo XX está centrada en la idea de monopolio/oligopolio, incluso en aquellos momentos en que la economía española inició una controlada apertura al capital extranjero<sup>8</sup>. Así, la banca nacional, según una buena parte de los especialistas, se aprovechó de una regulación que le otorgaba importantes privilegios<sup>9</sup>. Solo algunos han intentado demostrar que, lejos de considerarse un oligopolio, los bancos trataron de competir entre ellos<sup>10</sup>.

Ante la práctica ausencia de movimientos (oficiales) extranjeros en un mercado bancario casi cerrado, pocos investigadores han prestado atención al otrora importante fenómeno de la IED bancaria en España [Arroyo Martín (1999), García Ruiz (2001, 2005 y 2007) y Castro (2007, 2008, 2009 y 2011)], al menos hasta la incipiente liberalización económica de finales de la década de los setenta, que abrió las puertas a la banca extranjera<sup>11</sup>.

Este trabajo trata, pues, un período —relativamente reciente— poco investigado, en contraposición al largo siglo XIX español, y donde la actividad de la banca extranjera en general, y la francesa en particular, fue muy importante, aun siendo menos visible que en la centuria anterior.

A la luz de este breve estado historiográfico de la cuestión, el principal reto de la presente investigación consiste en responder a las siguientes preguntas: ¿cómo se construyen los patrones o modelos de inversión internacional bancarios?, ¿cuáles son sus fundamentos?, ¿cómo funcionan y evolucionan a lo largo del tiempo?, ¿cuáles son los factores que determinan esta evolución?

El primer paso para intentar lograr nuestro cometido es explicar qué entendemos por modelo francés de inversión bancaria. En investigaciones anteriores, personificamos el grueso de la banca francesa en el país con el personaje mitológico de Sísifo, por su capacidad para adaptarse y sobreponerse a las cambiantes condiciones del mercado español<sup>12</sup>. Asimismo, caracterizamos la manera de proceder de la banca francesa como un modelo político por la habilidad de los actores franceses para modelar el marco institucional y diseñar las reglas del juego en su favor. Esta manera de proceder hunde, obviamente, sus raíces en el siglo XIX y ha sido facilitada, a lo largo del tiempo, por la proximidad cultural entre ambos países y el carácter pionero de la inversión francesa. Podría argumentarse que los franceses hicieron lo mismo que otros inversores extranjeros a la hora de realizar negocios en la España del siglo XX y, sobre todo, durante el franquismo. Sin embargo, el modelo francés presenta dos rasgos diferenciadores. En

6 Sánchez Albornoz (1975), Sudrià (1982), Tedde de Lorca (1974, 1981 y 1982), Titos (1999) y Martín Aceña (2006).

7 Ruiz Martín *et al.* (1970) y Tedde de Lorca y Marichal (coords.) (1994).

8 Tamames (1967), Velarde (1967), Muñoz (1968), Tortella y Schwartz (1974), García Ruiz (2002 y 2003) y Muñoz, Roldán y Serrano (1978).

9 Pérez (1997), Lukauskas (1997) y Pons (1999a, 1999b y 2002).

10 Pueyo (2003, 2006a y 2006b).

11 Fernández Durán (1979), García Santos y Blas Salete (1981), Giner de la Fuente (1988a y 1988b), Ferruz Angulo y González Pascual (1985 y 1994), Andrés Alonso, Gutiérrez Cillán y Fuente Sabaté (1997), Álvarez Canal e Iglesias-Sarria (1992) y Álvarez Canal (1998).

12 Castro (2007, 2008 y 2009).

primer lugar, debido a su carácter pionero, los empresarios franceses fueron probablemente los primeros en utilizar métodos de presión de manera sistemática. Una vez probada su eficacia, los procedimientos se repitieron con los resultados que serán mostrados a lo largo del trabajo. En segundo lugar, los franceses buscaron sistemáticamente apoyos estables en la Administración española para influir en el marco institucional y otorgar ventajas a las empresas francesas<sup>13</sup>.

Definido el modelo de inversión bancaria, nuestra hipótesis de partida es que los flujos de inversión internacional están influenciados por patrones distintivos de cada país y que estos influjos se entienden mejor en el largo plazo. Para demostrarlo, apoyada en el marco teórico del capítulo 1 de este trabajo, nuestra investigación empírica reconstruye los fundamentos de la inversión bancaria francesa en España, identifica a los principales actores y les sigue la pista a lo largo del siglo XX. De particular importancia son las relaciones de los principales actores franceses con sus interlocutores españoles.

El arco temporal elegido —el siglo XX, en términos amplios— nos permitirá analizar las respuestas de estos actores ante los cambios en el entorno. En definitiva, reconstruyendo la dinámica interna de la inversión bancaria francesa a lo largo del tiempo y en el seno del mercado español, esta investigación pretende contribuir al conocimiento de los factores que determinan no solo la localización de la IED, sino también su permanencia en un país dado. En ese sentido, comprobaremos en qué medida influyen la experiencia, el conocimiento del mercado y el entorno en la formación de ventajas competitivas y en la evolución de la IED en el largo plazo. Esta evolución tiene efectos tanto en el país emisor como en el receptor de la IED. Al basarse nuestro trabajo en la identificación de actores de ambos países, nos permitirá entender mejor el papel de la banca como instrumento de la política industrial de un país dado, un tema crucial que ya avanzaran en su día Cameron y Gerschenkron y que pretendemos examinar en un período más amplio<sup>14</sup>.

Como es natural, el cuerpo principal de la documentación sobre la que se ha construido este trabajo procede de fondos de naturaleza económica y empresarial de los dos países implicados. En España, fueron los fondos del Archivo de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid (ACCFM), más conocida como *La Chambre*, y las memorias de empresas del Fondo del Banco Urquijo (FBU) conservadas en la Fundación March los que constituyeron la base sobre la que cimentar nuestro primer trabajo acerca del período de entreguerras. En los boletines mensuales y en la correspondencia de *La Chambre* entendimos cómo funcionaba la comunidad bancaria francesa en la España de entreguerras. Esta visión fue completada con un vaciado de todas las memorias de bancos con capital francés en el período. Estas memorias se encuentran en uno de los últimos reductos de lo que fuera el Archivo del Servicio de Estudios del Banco Urquijo. Al optar por un estudio de todo el siglo XX, el vaciado de estos archivos también fue ampliado para cubrir el período de estudio, con resultados desiguales.

Combinamos estas fuentes eminentemente empresariales con los fondos del Archivo General de la Administración (AGA), ubicado en Alcalá de Henares. La exploración del Archivo de la Embajada de España en Francia, que se guarda en las secciones de Exteriores y de Comercio, nos permitió tener una visión de largo plazo de las interacciones públicas y privadas entre los dos países, sobre todo en la segunda mitad del siglo XX. Asimismo, comprobamos que los bancos seguían estando entre los principales actores españoles y franceses del proceso, incluso en los momentos en que la inversión francesa en España estaba bajo mínimos<sup>15</sup>.

---

13 Puig, Álvaro y Castro (2008).

14 Cameron (1971) y Gerschenkron (1962).

15 Como, por ejemplo, tras el cierre de la frontera hispano-francesa de 1946 a 1948 [Sánchez (2008)].



Los archivos bancarios del CL (AHCL) y de la SG (AHSB) fueron nuestros primeros destinos en Francia. Con presencia en el país desde mediados del siglo XIX, estos dos bancos han sido testigos de excepción de la historia económica española, tanto en su larga industrialización como en su posterior terciarización. Sus fondos recogen toda esta riqueza. Ambos archivos presentan una estructura muy similar. En ellos se puede reconstruir la historia de los dos bancos en el país (*Série DAE* y *AH* para el CL y *Fonds de la Direction Financière* para la SG). Sin embargo, sus fondos más ricos y variados son aquellos que recogen el trabajo de sus respectivos servicios de estudios y con los que se puede conocer la evolución de buena parte de las grandes empresas en España y de los sectores económicos españoles, en particular para el siglo XIX y principios del siglo XX. Los informes eran elaborados por el propio cuerpo de ingenieros de los bancos, enviados en misión para comprobar la viabilidad de los negocios para los que se pedía crédito (*Série DEEF* y *Fonds de la Mission Historique*). Su riqueza es tal, que se podría hacer una historia muy completa de la Sociedad Minero-Metalúrgica de Peñarroya, por ejemplo, solo con el material disponible en el archivo del CL.

La exploración de archivos bancarios franceses se completó con el Banco de Francia (ABF) y los fondos de la *Association pour l'Histoire de BNP-Paribas* (AHP). El servicio de los archivos del Banco de Francia conservan los documentos que le fueron cedidos por los servicios centrales desde su creación como banco central en 1800. Sus fondos fueron útiles tanto para cruzar nuestros datos de comercio exterior en los siglos XIX y XX (prestando especial atención, en el siglo XX, a los acuerdos de *clearing* y a las relaciones entre el Instituto Español de Moneda Extranjera y la *Office des Changes*) como para seguirle la pista a las distintas entidades financieras francesas en España.

La AHP era la única vía de explorar la acción de Paribas en España, al estar cerrado a los investigadores el archivo histórico del banco<sup>16</sup>. Aunque sea de manera indirecta, los fondos de esta asociación, dirigida por Pierre de Longuemar, antiguo subdirector de la dirección de internacional de Paribas durante más de 30 años (1959-1989), son muy interesantes para el investigador. Los *Archives Oraux* recogen los testimonios de los principales dirigentes históricos de Paribas a lo largo del siglo XX, y se completan con archivos privados de algunos dirigentes. De particular interés para nuestra investigación fueron los de Bernard de Margerie (dirección internacional de Paribas, 1956-1976) y los de Pierre Moussa (presidente ente 1979 y 1981)<sup>17</sup>.

En los diversos informes sobre las actividades históricas del banco (*Dossier de fonctionnement*) pudimos identificar a los principales artífices del éxito del banco en España. Finalmente, gracias a la amabilidad de Pierre de Longuemar, accedimos a los trabajos preparatorios del libro de Éric Bussière sobre la historia del banco<sup>18</sup>. Con documentación inédita, este manuscrito, que se aleja de la edición conmemorativa final, nos permitió reconstruir la relación del banco francés con el Banco Urquijo.

Los fondos históricos del Ministerio de Asuntos Exteriores francés (AMAE-F) que hacen referencia a las empresas y empresarios españoles se encuentran en las secciones de la *Direction des Affaires Politiques (série Europe, subsérie Espagne)* y de la *Direction des Affaires Économiques et Commerciales (série Coopération Économique)*. Los numerosos informes sobre la evolución de la economía española y sobre las relaciones económicas franco-españolas que fueron enviados periódicamente al Ministerio por los diplomáticos franceses destinados en España (embajador, cónsules y agregados, fun-

16 Estos archivos fueron reabiertos a los investigadores en el año 2011. Queda en el deber de este investigador.

17 Información sobre Moussa que completamos con los Archives d'Histoire Contemporaine, Centre d'Histoire Contemporaine de Sciences Po, en París.

18 Bussière (1992).

damentalmente) nos permitieron contrastar la información recopilada en los archivos bancarios.

También sirvieron de complemento los fondos del *Centre des Archives Économiques et Financières de la France* (CAEFF), ubicado en la localidad de Savigny-le-Temple, al sureste de París, y que alberga los fondos originados por las direcciones y servicios dependientes del Ministerio de Economía y Hacienda francés de 1801 a 1985, y sobre todo a partir de 1945. Para el tema que nos ocupa utilizamos, fundamentalmente, los fondos conservados en la sección *Trésor et Politique Économique*, y dentro de ella la *Direction des Relations Économiques Extérieures*, que reúne un amplio abanico de estudios sobre los intercambios económicos internacionales de Francia, sobre todo de productos y capitales. Con ellos descubrimos instituciones bancarias clave, como la *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (COFACE) y el *Centre Français du Commerce Extérieur*. Estos estudios, generales o monográficos, solían realizarse cuando los servicios ministeriales habían de aprobar una solicitud de inversión o crédito comercial a empresas españolas o filiales españolas de empresas francesas.

No son los únicos archivos utilizados, aunque sí fueron los más significativos. Los restantes archivos se irán desgranando a lo largo del relato. Además de emplear fuentes inéditas, recurrimos para el estudio a la historia oral, que completó nuestra visión sobre la acción de la banca francesa en España. Roger Nougaret y Pierre de Longuemar, director de los archivos del CL y director de la AHP, respectivamente, resolvieron las numerosas dudas que habían surgido al hilo de la explotación de fuentes primarias<sup>19</sup>.

Por último, no podemos pasar por alto nuestras incursiones en las publicaciones periódicas del período de estudio, tanto francesas como españolas. En Francia, hemos explorado especialmente la acción de la banca en los fondos digitalizados de *Le Monde* en la *Bibliothèque Nationale de France* (BNF). Su contrapunto español se ha dado en la Biblioteca Nacional de España y en la Biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid. En ellas hemos consultado los fondos de *ABC* y de *La Vanguardia* (ahora totalmente digitalizados y accesibles en la red), así como los fondos de *El País*, entre otros.

Somos conscientes de que el período de estudio es muy amplio. Pero, como hemos señalado más arriba, nos parece necesario para examinar en profundidad los patrones de la IED bancaria francesa en España y sus consecuencias en el sistema financiero español. Asumimos esos riesgos en este trabajo, para el que hemos elegido un orden cronológico, excepto en el primer capítulo. La investigación parte de un estado de la cuestión sobre la teoría de la inversión internacional, que intentamos aplicar a la banca en buena medida. Esta síntesis, que recoge la mayor parte de las corrientes teóricas que explican por qué, cómo y dónde invierten las entidades bancarias, es fundamental para enmarcar nuestra contribución científica. En cada uno de los restantes capítulos hemos privilegiado el estudio de los principales actores franceses y españoles y sus diferentes estrategias en el sector bancario.

En el segundo capítulo examinamos los antecedentes históricos a la presencia gala en España y analizamos la formación del modelo francés de inversión bancaria en el siglo XIX. Aunque la investigación se centra en el siglo XX, se nos hizo imprescindible reinterpretar la historiografía del XIX para entender la importancia de la banca francesa en el sistema financiero español en el largo plazo. El tercer capítulo está dedicado a la evolución de las inversiones francesas en el período de entreguerras, donde el nacionalismo económico y la emergencia de nuevos competidores fueron los principales desafíos del capital bancario francés. En el cuarto capítulo se analiza la adaptación del capital

---

19 Entrevista personal a Pierre de Longuemar realizada en París en diciembre de 2007. Entrevista personal a Roger Nougaret realizada en París en julio de 2006.

francés a las nuevas reglas del juego económico del primer franquismo tras la Guerra Civil y la Segunda Guerra Mundial. Los dos últimos capítulos ofrecen un análisis del comportamiento del capital francés en sendos períodos de apertura. El quinto corresponde al de la España de la planificación, donde Francia ya no tenía una posición predominante en la economía española. El sexto se enmarca en la transición democrática y en la adhesión española a la Comunidad Económica Europea (CEE), en la que Francia desempeñó un papel fundamental.

Hasta aquí, los planteamientos previos. Pasemos cuanto antes a la investigación propiamente dicha.

## 1 ¿Por qué las entidades financieras cruzan las fronteras?: un estado teórico de la cuestión

A pesar de sus especiales características, una entidad financiera puede ser tratada como una empresa más, al menos en el marco teórico. Así, cuando una empresa decide expandirse, debe tener en cuenta, ante todo, dos variables fundamentales: la dirección y el modo de crecimiento. En otras palabras, debe decidir dónde crecer y cómo hacerlo, extremos que han sido muy estudiados por especialistas en dirección estratégica de la empresa<sup>1</sup>. Finalmente, deberá decidir con qué recursos acomete tal crecimiento. Tres opciones se le presentan a la empresa en este estadio: crecer orgánicamente, hacerlo a través de alianzas estratégicas u optar por fusiones y adquisiciones. La opción probablemente menos arriesgada sea la del crecimiento orgánico o interno, pues dota de mayor libertad e independencia a la empresa y reduce la incertidumbre. En efecto, en esta modalidad de expansión, la firma moviliza los capitales propios necesarios para elegir la localización más apropiada para su expansión. En el extremo opuesto se encuentran las fusiones y adquisiciones, que aparecieron en la década de los noventa del siglo pasado como una vía más rápida y, probablemente, más económica de alcanzar una dimensión lo suficientemente grande para competir en un mercado cada vez más grande<sup>2</sup>. Puede ser incluso la única manera de hacerlo en condiciones de mercado adversas, con elevadas barreras de entrada<sup>3</sup>. Sin embargo, la fusión y adquisición de empresas no garantiza la correcta integración de diferentes culturas corporativas o de diferentes rutinas organizativas<sup>4</sup>. Además, su aceptación y su aclimatación social no son siempre sencillas<sup>5</sup>.

A medio camino entre ambas modalidades, se abre un abanico de alianzas y constelaciones, como las denomina Geoffrey Jones en su magnífica obra sobre multinacionales y globalización<sup>6</sup>. Entre ellas, distinguimos las sociedades conjuntas (*joint-ventures* o *contract-ventures*, dependiendo de quién tenga la mayoría del capital), los acuerdos colusivos (como el cártel) o los contratos de cooperación (como la concesión de licencias, los contratos de asistencia técnica o los contratos de transferencia de tecnología). Las principales ventajas de estas modalidades son tener que aportar menos capital para abordar la inversión y compartir el riesgo con los distintos socios. Asimismo, este tipo de contratos permite conocer nuevos mercados y aprender de ellos, aunque se corran riesgos derivados de la información asimétrica<sup>7</sup>.

Más allá de decisiones estratégicas, queda saber por qué las empresas tienen éxito en sus inversiones exteriores. Stephen Hymer y Seev Hirsch fueron los primeros en destacar que la IED suponía transferir entre países un conjunto de recursos, no solo financieros<sup>8</sup>. Siguiendo esta línea, el enfoque de Hirsch, de carácter sistémico, pretendía explicar cuáles son los motivos por los que una empresa opta por exportar entre relaciones contractuales y de inversión directa<sup>9</sup>. En otras palabras, Hirsch añadía la posibilidad de

1 Karnani (2000).

2 Jones (2005), p. 151.

3 El modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter identifica seis barreras de entrada: economías de escala, diferenciación de producto, inversiones de capital, desventajas insalvables en los costes de producción, acceso a los canales de distribución y la política del Gobierno: Porter (1980). Es el modelo utilizado por Geoffrey Jones en su preliminar trabajo sobre la internacionalización de la banca británica [Jones (1992)].

4 El llamado «coste de adaptación intrafirma». Caves (2007) y Jones (2005).

5 Los revuelos informativos provocados por la venta de la Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA) en los últimos años pueden ilustrar perfectamente este extremo. *El País* (25 de abril de 2006), entre otros ejemplos de opinión.

6 Jones (2005), pp. 155 y 156.

7 Caves (2007), p. 93.

8 Hymer (1976), aunque la tesis fuera defendida en 1960, e Hirsch (1976).

9 Muñoz (1999).

internalizar las ventajas competitivas de la empresa en el mercado exterior, invirtiendo en vez de operar en el mercado.

Siguiendo las tesis de Hymer y Hirsch, la mayoría de corrientes teóricas asumieron que una empresa/banco debía tener una ventaja sobre las firmas locales para superar el llamado «inconveniente de ser extranjero» (*liability of foreignness*). En efecto, en los mercados extranjeros se asumía que las firmas locales poseían un mejor conocimiento del mercado, del entramado legal, de la lengua y de la cultura, por lo que la IED solo se daría en caso de que el nuevo competidor extranjero tuviese una ventaja competitiva o de propiedad<sup>10</sup>.

Este razonamiento lleva a considerar cuáles son estas ventajas y de dónde provienen. Varios son los caminos propuestos por la teoría económica. El más tangible es el de las ventajas derivadas del acceso a nuevos productos o procedimientos. Este acceso debe estar protegido por patentes que prevengan a los competidores de copiar o adquirir esta nueva tecnología. En cuanto los procesos se estandaricen, la habilidad para diferenciar el producto, mediante el afianzamiento de la marca o su diversificación, puede aportar nuevas y significativas ventajas a la multinacional<sup>11</sup>.

Una mejor gestión empresarial o unas mejores dotes organizativas pueden ser una segunda fuente de ventajas<sup>12</sup>. Estas pueden provenir de unas mejores estructuras organizativas, como el dominio de técnicas superiores de *marketing* o de contabilidad<sup>13</sup>. Estas ventajas, en su mayor parte intangibles, son también tributarias de competencias como las destrezas del personal, derivadas de una mejor formación o selección de este. De ello se deriva que tanto las ventajas gerenciales como las tecnológicas están estrechamente relacionadas. En efecto, la habilidad de una firma para innovar y generar nueva tecnología puede ser muy dependiente de la organización de la empresa<sup>14</sup>.

Asimismo, una empresa puntera (financieramente hablando) desarrollará comportamientos gerenciales distintos según se mantenga su crecimiento. Todas estas ventajas e interacciones se asimilan y se crean de manera gradual y acumulativa, siendo difíciles de codificar debido a lo informal de las relaciones. Ello no impide que la propia entidad financiera, en un afán de crecimiento, pretenda sistematizar al menos parte del conocimiento acumulado<sup>15</sup>. Estas ideas han sido desarrolladas en los últimos treinta años por el enfoque de recursos y capacidades de la empresa (*resource-based theory of the firm*), completado por la teoría evolutiva de la firma (*evolutionary theory of the firm*)<sup>16</sup>. Ambas insisten en que las ventajas de una empresa/banco se basan en la posesión de recursos y capacidades, reflejadas en una mayor eficiencia de la empresa frente a sus competidores<sup>17</sup>. Explicando estas diferencias en la eficiencia de las empresas, se refuerza la idea de que dichas capacidades se construyen a lo largo del tiempo y son difícilmente imitables<sup>18</sup>. En ese sentido, la historia y las vivencias importan, los beneficios derivados de la experiencia son persistentes, y los cambios suelen ser lentos e incrementales la mayor parte de las veces<sup>19</sup>. Nuestra investigación tratará de demostrar que estos conceptos teóricos son aplicables a la IED bancaria.

Unido al concepto de la *resource-based theory of the firm*, se han destacado los influjos del país de origen en la constitución de ventajas comparativas de una empresa<sup>20</sup>.

---

10 Jones (2005), p. 8.

11 Valdaliño y López (2007), pp. 41-52.

12 Teece (1998).

13 Bounfour (2003).

14 Chandler (1962), que interrelaciona estructura y estrategia.

15 Kogut y Zander (1993).

16 Dosi *et al.* (2002).

17 Montgomery (1995).

18 Conner (1991).

19 Peteraf (1991).

20 Kogut (1993).

Estas ventajas, provenientes en su mayor parte de lo que Bruce Kogut denomina «conocimiento social compartido» (*shared societal knowledge*), se transmiten de manera más lenta entre países que entre empresas de una misma nacionalidad. Ligado a este concepto de cultura-país, algunos autores han investigado el impacto de los valores nacionales en la propensión de los países a recibir o a emitir IED según su grado de apertura a otras culturas, e incluso según su propensión a emprender negocios (nacionales o internacionales) cuando ha predominado la neutralidad<sup>21</sup>.

De acuerdo con estas teorías, la IED sería el modo más eficaz no solo para reducir los costes de transacción, sino también para explotar más eficientemente las ventajas específicas de la empresa. En esta misma línea se inscribe la escuela de Uppsala, y sobre todo la revisión hecha por alguno de sus autores<sup>22</sup>. El enfoque original recogía los pasos de la internacionalización gradual<sup>23</sup>. Su revisión incide en la importancia que adquiere la experiencia acumulada en el proceso. Por un lado, esa experiencia podría intensificar la implicación de la empresa en el mercado en el que se había instalado o podría incitar a la búsqueda de nuevos mercados en los que repetir la tentativa y aplicar lo aprendido. Esta asunción de conocimiento engrosaría, a la larga, la lista de ventajas competitivas de la empresa.

No debe olvidarse en este breve resumen teórico la figura del empresario, definido inicialmente su papel como el que asume riesgos y actúa según la información y los precios disponibles. Algunos autores señalaron que los empresarios son personas que están alerta frente a nuevas oportunidades de intercambio. Este papel proactivo fue ampliado por Joseph Schumpeter en su trabajo de 1943 sobre capitalismo, sociedad y democracia<sup>24</sup>. Según Schumpeter, la figura del empresario es, pues, la de un innovador que perturba el desarrollo de los mercados, tecnologías y rutinas organizativas, y que se coloca en el centro del modelo económico, desestabilizando el mercado con constantes novedades. El emprendedor *schumpeteriano* se convertiría en el verdadero motor del crecimiento y, por ende, probablemente estaría en la base de la IED<sup>25</sup>. No desarrollaremos aquí la visión *schumpeteriana* del banquero (siendo este el único que apoya al innovador en su proyecto, y es la única persona a la que el emprendedor debe convencer), sino que realizaremos su carácter de empresario<sup>26</sup>.

El concepto que utiliza Mark Casson de un empresario es más directamente aplicable a la figura del banquero. Este se especializa en tomar decisiones en condiciones de escasez de información o de recursos. En este modelo, es más importante la capacidad de juicio y de decisión que la propiedad de los recursos *per se*, por lo que el empresario no es aquel que cambia el mundo con sus innovaciones, sino el que toma decisiones en un mundo cambiante<sup>27</sup>.

Hasta aquí nuestro breve repaso a las principales teorías de localización de la IED. Obsérvese que en ellas se mezclan determinantes de la propia inversión internacional con los de su localización. Sin embargo, todas estas explicaciones abordan el problema de la IED de forma parcial, sin integrarse en muchas ocasiones en un marco analítico. John Dunning trató de paliar estas deficiencias proponiendo el famoso paradigma ecléctico. Mientras elaboraba una tesis doctoral sobre multinacionales americanas en Gran Bretaña, este autor llegó a la conclusión de que todas las teorías eran incompletas<sup>28</sup>. Por ello, inten-

21 Jones (2005), p. 244.

22 Kogut y Zander (1993).

23 Desde la exportación hasta la instalación de una filial en el país de acogida. Una síntesis sobre la evolución de esta escuela, principales aportaciones y contribuciones recientes, en Blomstermo y Sharma (2003).

24 Schumpeter (1943).

25 Kizner (1973).

26 Véase el trabajo de Carrasco y Castaño (2008) para entender estas interacciones.

27 El empresario lo hace sintetizando información de diferentes fuentes y explotándolas. Casson (1982, 1985, 1987 y 2000).

28 Dunning (2001), p. 173.

tó integrar todos los factores y condicionantes en un modelo que explicaría no solo las causas, sino también la distribución de la IED a través del mundo y del tiempo. Las famosas siglas del modelo de Dunning (OLI) hacen referencia a las ventajas específicas en propiedad de la empresa (*ownership specific advantages*), de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa (*internalization advantages*) y de localización de los países destino de la IED (*location specific endowments*).

El OLI mantiene que la empresa intentará la producción internacional cuando se den una o más de estas condiciones: si posee ventajas de propiedad en un mercado extranjero dado; si la empresa percibe que es mejor añadir valor a esa ventajas de propiedad, internalizándolas, en lugar de venderlas a empresas extranjeras; y si las ventajas de localización hacen más rentable la producción en un mercado extranjero que la producción en el mercado autóctono. Si se cumplen las tres condiciones, la empresa invierte en el exterior. Si solo posee alguna de ellas, puede elegir entre exportar o vender licencias. Se han criticado su escaso poder predictivo y su escasa flexibilidad en momentos de crisis económica. Sin embargo, sus sucesivas ampliaciones, tanto cronológicas como sectoriales, demuestran su utilidad para explicar tanto la IED en un país y en un momento dados como su transformación en el tiempo<sup>29</sup>.

La evolución de la empresa multinacional a través del tiempo ha determinado una creciente complejidad interna, pasando de las estructuras funcionales que se aprovechaban de la clásica división del trabajo a la empresa multidivisional de Alfred Chandler o a la matricial de John Stopford y Louis Wells<sup>30</sup>. Las últimas décadas han aportado importantes cambios tecnológicos que han revolucionado los sistemas de producción y de distribución, por lo que las empresas han tenido que dotarse de una mayor flexibilidad organizativa<sup>31</sup>.

Esta necesidad de flexibilidad ha inspirado un concepto que se puede aplicar a la organización interna de las empresas/bancos, multinacionales o no: las redes empresariales. El concepto ha sido desarrollado sobre todo por sociólogos<sup>32</sup>. Puede distinguirse entre redes formales y redes informales. Por formales deben entenderse aquellas en las que las filiales son organizaciones únicas y casi autónomas, pues responden a un medio económico, social y cultural diferente, aunque interdependiente con el resto de la red<sup>33</sup>. Las redes informales han sido principalmente estudiadas por Casson<sup>34</sup>. Esta forma de organización consiste en numerosas sociedades controladas mediante participaciones minoritarias o mediante la pertenencia a los consejos de administración y en muchos de los casos promovidas por una única matriz<sup>35</sup>. Las redes, pues, permiten reducir la incertidumbre al facilitar la circulación de información entre cada uno de sus miembros. Especialmente en economías atrasadas, tener los contactos adecuados para sobreponerse a los obstáculos del entorno local (mercados imperfectos, un Estado discrecional en sus decisiones, concentrado empresarialmente hablando...) puede revelarse fundamental. Estas redes, como veremos a lo largo del presente trabajo, han tenido, históricamente, relaciones con inversores extranjeros. La interacción entre ambos puede revelarse fundamental a la hora de combinar tecnología y capital foráneos y mercados locales en entornos económicos proteccionistas.

29 *Ibid.*, pp. 186 y 187. A partir de ahí, el autor reconoce que su enfoque no es tanto una teoría como un marco explicativo.

30 Chandler (1962) y Stopford y Wells (1972).

31 Sobre las características de la segunda ruptura industrial y sus consecuencias sobre la estrategia y la estructura de la empresa, véase Valdaliso y López (2007 [2000]), capítulo 9, pp. 417-480.

32 Jones (2005), p. 181.

33 Ghoshal y Bartlett (2005), que hablan de la multinacional como una «red interorganizacional» internamente diferenciada, pero con un objetivo común.

34 Casson (2000).

35 Matriz en forma de empresa, *holding*, banco o familia/s. Guillén (2001 y 2005) y Granovetter (1995). Este tipo de redes, muy estudiado para la banca por Muñoz (1968), ha sido rebatido en parte por Pueyo (2003, 2006a y 2006b).

Esta unión entre agentes locales e inversores extranjeros nos da pie para abordar las interacciones entre IED y el país receptor. La IED podría depender de las diferencias culturales entre los países, del sistema empresarial (*business system*) del país receptor y de la política practicada por el Estado, lo cual podría determinar en parte su riesgo político y económico<sup>36</sup>. En otras palabras, entrarían en juego no solo las condiciones de base del mercado elegido, sino también elementos tan importantes como la regulación, tanto del país emisor como del receptor<sup>37</sup>. Es lo que algunos investigadores han llamado *receptividad*<sup>38</sup>. Con este término, utilizado principalmente para la inversión bancaria, se designa el grado de apertura de una economía receptora. A él se han referido también autores como Ingo Walter y Meter Peter Gray<sup>39</sup>. Estos investigadores aseguran que, a la larga, países con escasas ventajas comparativas en los mercados internacionales (que suelen coincidir con países de industrialización tardía) tenderán a promulgar leyes que protejan su mercado. A pesar de las dificultades, salvo cuando se persigue una política de sustitución de importaciones y se restringe de manera eficaz la inversión foránea, la empresa multinacional siempre halla algún tipo de acomodo<sup>40</sup>.

Esta capacidad para adaptarse a cualquier circunstancia repercute sobremanera en la capacidad de negociación entre el país receptor y la empresa multinacional<sup>41</sup>. En muchos casos, el poder negociador del primero debe inclinarse ante las capacidades de la segunda, sobre todo en países en vías de desarrollo. Sin embargo, ambos tienen algo que aportar. En efecto, el Gobierno receptor ofrece recursos o un mercado real o potencial, mientras que las empresas/bancos multinacionales procuran capitales, tecnología y acceso a mercados exteriores. La desigual relación que, históricamente, han mantenido las grandes corporaciones financieras internacionales con algunos países atrasados ha alimentado la polémica articulada en torno a enfoques como el de la dependencia, que, al iniciarse los años setenta, denunciaba los límites a la soberanía nacional que imponían las multinacionales<sup>42</sup>. Trabajos más recientes, influidos por las experiencias de los países industrializados del sudeste asiático, han otorgado un papel más dinámico a los actores económicos locales<sup>43</sup>.

En esta batería teórica, a excepción del interesante concepto de *receptividad* de Walter y Gray, se ha podido ver que la inversión bancaria ha sido una de las grandes olvidadas por los investigadores. Sin embargo, todas las teorías mencionadas encuentran un sencillo acomodo en IED bancaria.

Sorprende que la primera teoría que explicaba la existencia de banca multinacional llegara solo a finales de los setenta, con los pioneros trabajos de Herbert G. Grubel. En ellos, no solo se distinguen tres tipos de mercados bancarios (al por mayor, corporativo y al por menor), sino que se adapta también la teoría de las multinacionales a la banca: para cruzar fronteras, el banco que aspire a ser internacional deberá tener algún tipo de ventaja sobre la competencia local [Grubel (1977); más recientemente, Weill (2003)].

Los trabajos de Grubel dejaron en el aire muchas preguntas, pero degeneraron en pocas respuestas. Siguiendo su estela, Jean y Peter Gray fueron los primeros en aplicar la teoría de Dunning al campo de la teoría de la banca multinacional. Considerando el OLI un

---

36 Hofstede (1980 y 1996), para atender las diferencias culturales entre países. Whitley (2007), para encontrar una síntesis actualizada sobre *business system*.

37 Klopstock (1973) y Cho (1985).

38 En algunas ocasiones, ciertos países (sobre todo, en Asia) permitieron en su historia la entrada de IED en manufacturas, pero impidieron la instalación formal de bancos extranjeros para asegurar su independencia financiera. Tschögl (1987).

39 Walter y Gray (1983).

40 Guillén (2001).

41 Haggard (1990).

42 En España, véase Muñoz, Roldán y Serrano (1978).

43 Haggard (1990). Dentro de un mercado protegido, el poder de negociación del Estado crece a medida que la inversión se desarrolla.



instrumento adecuado, estos autores supusieron que un banco invertirá en el exterior si las ventajas sobre los locales vienen dadas por las imperfecciones del mercado local, tanto si proceden de un retraso estructural [Gray y Gray (1981)] como si están determinadas por acontecimientos extraordinarios como las crisis financieras o las liberalizaciones económicas en los países receptores [Guillén y Tschoegl (2007); Papp (2005)].

No todos los teóricos consideraron adecuado el enfoque OLI para explicar la internacionalización de la banca. Robert Z. Aliber hizo una distinción conceptual muy útil separando dos temas que se confunden muy a menudo. El primero tiene que ver con las razones por las cuales los bancos establecen operaciones internacionales. El segundo concierne al papel de los bancos en los flujos internacionales de capital, utilizando para ello el ejemplo de los créditos a los países en desarrollo de los años setenta y que desembocaron en la crisis de la deuda [Aliber (1984)]. Aliber restringe las ventajas competitivas de una entidad financiera simplemente al coste del capital<sup>44</sup>.

Citado el concepto de mercado, otra senda explorada por la comunidad investigadora internacional es la localización de la inversión [Curry, Fung y Harper (2003)]: el mercado elegido debe ser el más grande [Park y Zwick (1984)], el que más expectativas de crecimiento tenga, el que menos competencia (tanto autóctona como internacional) presente [Cho (1985)] o, simplemente, el que más cerca esté [Ursacki y Vetinski (1992)]. Otras corrientes teóricas sostienen que los bancos cruzarán fronteras hacia países con cultura, lengua o instituciones afines [Davidson (1980)], o bien siguiendo a grandes clientes que deseen invertir en el extranjero [Kindleberger (1993) y Kopper (1991)]. En este sentido, quedaría por ver cómo interactúan los Estados, entrando en juego no solo las condiciones de base del mercado elegido, sino también elementos tan importantes como la regulación, tanto del país emisor como del receptor [Klopstock (1973); Brimmer y Dahl (1975)], que determinan cuán abierta puede estar una economía receptora a la IED bancaria. Adrian Tschoegl es probablemente quien más enfatizó en el estudio de esta receptividad, y en particular en la legislación tanto del país emisor como del receptor [Tschoegl (1987)]. Este es un tema también tocado por Ingo Walter y Peter Gray [Walter y Gray (1983)]. Ambos autores observaron, a largo plazo, una preferencia de la banca internacional por la IED más que por el comercio, sobre todo por una necesidad de proximidad geográfica entre el cliente y su banco. Como Tschoegl, le dan una tremenda importancia a la regulación como factor explicativo de las actividades de la banca internacional. En ese sentido, su investigación deriva en un modelo que demuestra que naciones con falta de competitividad en servicios bancarios internacionales tenderán a promulgar políticas proteccionistas.

Como demuestra esta selección final, no existe un consenso en la teoría de la banca multinacional. Es evidente que muchos de los conceptos utilizados para otras actividades internacionales pueden ser aplicados al mundo financiero, pero que este mantiene algunas especificidades que complican dicha traslación de modelos. Queda aún mucho camino que recorrer. Este trabajo tratará de arrojar algo de luz a la explicación de por qué los bancos cruzan fronteras y, sobre todo, de cómo se mantienen en el tiempo.

---

44 Lo relaciona con el valor de la ratio entre el valor de mercado de la empresa y el coste de reemplazamiento de sus activos, la famosa Q de Tobin, y que, en el fondo, mide la propensión a invertir. Se le ha criticado la dificultad de hacer comparaciones internacionales y su escasa demostración empírica. Jones (1992), p. 14.

## 2 Las bases del modelo bancario francés en España, 1782-1900

Este capítulo tiene por objetivo sentar las bases del modelo de inversión bancaria francesa en España, que caracterizaremos en este trabajo como político. Basándonos en una recopilación de la bibliografía existente, demostraremos que España era el destino ideal para el abundante capital bancario francés. Los bancos galos poseían el capital y la capacidad de organización necesarias para implantarse con éxito en la España de mediados del XIX, además de un extenso conocimiento del país y de sus costumbres.

### 2.1 El dulce dominio francés del siglo XVIII

La implantación de la banca francesa hundió sus raíces en lo que Michel Zylberberg llamó «el dulce dominio» galo de la economía española<sup>1</sup>. En sus trabajos sobre los vínculos hispano-franceses de finales del XVIII, Zylberberg apuntó importantes claves para entender lo asimétrico de las relaciones entre ambos países<sup>2</sup>. El telón de fondo estaba constituido por la debilidad de la estructura productiva y financiera de la economía española y por su especialización en la exportación de materias primas, productos agropecuarios y, sobre todo, plata. En este contexto, los franceses aprovecharon un buen número de ventajas coyunturales y estructurales para instalarse en el mercado español ante la ausencia de competencia nacional o extranjera. Entre las coyunturales, la Guerra de Sucesión (1700-1714), seguida por el advenimiento de los Borbones al trono español, facilitó la incursión francesa en el comercio colonial y en la trata de esclavos<sup>3</sup>. La conexión borbónica, unida a la atonía productiva autóctona, permitió constituir una red de intereses cohesionada y católica con un marcado componente comercial y financiero. Esta red tenía una estructura determinada por el acceso a los recursos financieros. Así, en la cúspide se encontraban la banca instalada en Madrid y las más importantes casas gaditanas, unidas entre sí por estrechos lazos financieros, aunque independientes las unas de las otras<sup>4</sup>. En el nivel intermedio se hallaban los importadores y exportadores establecidos en los principales puertos españoles. Finalmente, la base estaba formada por una pléyade de pequeños y medianos comerciantes y productores<sup>5</sup>.

Sorprende la enorme cohesión del entramado, más allá del hecho de tener una misma nacionalidad. Sobresalía la fuerza de las solidaridades regionales, teniendo la comunidad de origen y el parentesco una vital importancia en la dispersión de estos hombres de negocio por toda España<sup>6</sup>. En segundo lugar, además de profesar la misma religión y una casi total endogamia, las cabezas de la mayoría de las casas habían tenido experiencias personales en España. Unos habían vivido en el país durante breves períodos de tiempo para acudir a ferias o en viajes de negocio. Otros habían completado su formación en alguna casa de comercio ya asentada, familiarizándose con la manera de hacer negocios en el país. Esta experiencia les serviría cuando tomasen el mando de su

1 Zylberberg (1993).

2 Los lazos comerciales, aunque intensos desde la Edad Media, no pueden ser la principal razón. En efecto, el peso relativo en el comercio español pasó de un 18,11 % a un 11,55 % entre 1726 y 1777. Tanto las importaciones francesas desde España como las exportaciones francesas a España se redujeron: las primeras pasaron del 13,35 % al 9,64 %, mientras que las segundas alcanzaron su nivel más bajo al final del período: un 13,31 %, después de representar un 21,56 % al principio del mismo. Zylberberg (1993), p. 75. Estos datos no recogen el contrabando, que según el autor era muy importante.

3 Malamud (1982), pp. 1-96.

4 Ocho de las mayores casas de banco de la capital, sobre un total de 150, eran francesas a finales del siglo XVIII. Su proporción puede parecer pequeña, pero esto se compensaba con prácticas bancarias que fomentaban una enorme coordinación entre las diferentes casas. Tortella (2000).

5 Villar García (1978), p. 362.

6 Zylberberg (1993), pp. 104-143.

propia empresa. Tanto los miembros del clan Lecouteulx como Francisco de Cabarrús, por nombrar a los más conocidos, forjaron su carrera de esta manera<sup>7</sup>. La fascinación por aquella «tierra de conejos» era el rasgo común entre los hombres de negocio franceses<sup>8</sup>.

Los tipos de negocio de esta red en el país se podrían resumir en dos: las iniciativas individuales y las que necesitaban la ayuda del Estado para desarrollarse. Los hombres de negocio franceses, acostumbrados al *colbertismo* y al *despotismo ilustrado*, entendieron perfectamente que el Estado español quisiera influir en el desarrollo económico del país<sup>9</sup>. De ahí que el capital francés se hiciera fuerte en el comercio, la producción de artículos de lujo y las finanzas, tres sectores profundamente interrelacionados. Entre los negocios individuales, destacaba la industria textil, que halló en España y en sus colonias un importante mercado hasta la Guerra de Independencia, incluso después de liquidarse el monopolio o hacer frente a la competencia de los tejidos de Silesia y Hamburgo. La exportación de productos agrícolas o mineros fue reveladora de la habilidad comercial francesa.

Así, no sorprende la importancia de la banca establecida en Madrid o en Cádiz. Las casas gaditanas financiaron el comercio exterior hispano a través del crédito comercial. Las de Madrid proporcionaron liquidez a los propietarios del ganado trashumante y, de este modo, controlaron la exportación de lanas. Además, su cercanía a la monarquía ilustrada les permitió participar en las grandes contratas y asientos públicos. No desperdiciaron ninguna ocasión para diversificarse significativamente al calor de las grandes obras públicas que el Gobierno impulsó o financió para lograr la modernización del reino, como, por ejemplo, el Canal Imperial de Aragón<sup>10</sup>.

Las casas francesas estaban en condiciones de responder a las crecientes necesidades de la monarquía ilustrada, preocupada, por un lado, por superar el atraso español y, por otro, por proteger el Imperio frente al expansionismo británico. Así sucedió durante la Guerra de Independencia americana, cuando los ministros de Carlos III, ante la imposibilidad de proveerse de fondos en los círculos financieros españoles, recurrieron a la red comercial y financiera francesa, representada por Francisco de Cabarrús, «un hombre de negocios, banquero y economista francés de nacimiento que actuaba en Madrid»<sup>11</sup>. El personaje ha sido analizado por Pedro Tedde de Lorca y por Ovidio García Regueiro<sup>12</sup>. De él podría decirse que aunaba gran parte de las características del hombre de finanzas francés: dotado de una excelente educación, supo moverse por los círculos de poder españoles, granjeándose grandes y poderosas amistades (Jovellanos, Campomanes...) y provocando, a partes iguales, celos y admiración por parte del poder establecido. La principal consecuencia de estas interrelaciones estratégicas fue la creación del primer banco «francés» en España: el Banco de San Carlos, fundado en 1782<sup>13</sup>. Un recuento de los primitivos accionistas del banco revelaría la presencia de más de 55 elementos franceses<sup>14</sup>. Además, a la cabeza estaba Cabarrús, su principal promotor. Obviamente, explicar cómo se forjó el Banco de San Carlos para tratar el problema de la devaluación de los vales reales queda fuera del marco de este trabajo. Sin embargo, el hecho de que se otorgara al Banco el monopolio de la exportación de la plata colonial en 1783 solo refuerza la idea de que los intereses franco-españoles ya configuraban por entonces una muy tupida red<sup>15</sup>.

7 Tortella (2000).

8 Sierra Álvarez (1990).

9 Zylberberg (1993), p. 145.

10 Zylberberg (1980), Fabregat y Vidal (2007) y Fabregat (2006).

11 Tortella (2000), pp. 164 y 280. La cita es de Cameron (1971), p. 97.

12 Una completa historia del personaje se encuentra en Tedde de Lorca (1988), pp. 35-43, y Zylberberg (1978). Para conocer su pensamiento político y económico, véase García Regueiro (2003).

13 Tedde de Lorca (1988).

14 Tortella (2000) y Tortella (1986), pp. 389-406.

15 Agradezco a Pedro Tedde de Lorca la puntualización acerca de la concesión del monopolio.

En general, desde la Guerra de Independencia americana hasta la Guerra del Francés, y a pesar de los cambios en la actitud de los políticos españoles frente a los intereses extranjeros en el país, la dependencia nacional de los medios de negocios franceses no se puso nunca en entredicho, a pesar de la competencia británica. En el fondo, se era consciente de que la industria nacional era incapaz de responder a las necesidades del mercado interior y colonial. Obsérvese, sin embargo, que España había conseguido conservar su libertad aduanera y que estaba surgiendo una burguesía con peso en la corte y decidida a participar en la explotación del comercio con las colonias y a desarrollar su propia industria manufacturera<sup>16</sup>. Finalmente, Francia se reveló incapaz de controlar la deuda exterior y, por ende, de dominar completamente las finanzas españolas. Esto puede explicarse por dos fenómenos coetáneos y convergentes. Por un lado, la movilización de capitales locales no podía ser muy elevada, dada la debilidad del producto neto español. Sabemos que, en la propia Francia, esta riqueza transferida no contribuyó siempre a la acumulación de capital o a las inversiones productivas. Esta situación venía influida por las características de la principal industria exportadora francesa, la textil, basada en una manufactura rural que no necesitaba de considerables aportes de capital. Faltaban, pues, a los círculos de negocios franceses en España industriales con un peso comparable al de los banqueros y los comerciantes. Contrariamente a Inglaterra, Holanda o Suiza, Francia no tenía, a finales del siglo XVIII, capacidad para exportar capitales a medio y a largo plazo, por lo que no podía, salvo en contadas ocasiones, satisfacer las necesidades financieras de España. Esto, obviamente, lastraba las operaciones galas en el país. En este sentido, no es de extrañar que los franceses recurrieran al capital holandés, entre otros, para cubrir los préstamos de deuda pública española, limitándose los franceses a ser meros intermediarios.

El dominio francés en la España de finales del XVIII y principios del XIX era, pues, limitado. Pero este hecho no resta fuerza a la tesis central de esta investigación, de que antes de 1914 se habían sentado las bases de un modelo político de inversión bancaria. No entraremos en el debate sobre si la presencia francesa representó una *periferización* de la economía española en el sistema mundial, o sobre si la competencia de los comerciantes y banqueros franceses afectó a la iniciativa española, penalizando el desarrollo endógeno<sup>17</sup>. Nos interesan aquí los rasgos esenciales del modelo que solo la Guerra de Independencia vino a quebrar. En primer lugar, los financieros franceses demostraron una innegable capacidad de buscar y hallar nichos de negocio en el país. Debido a la vecindad entre ambos países, encontraron acomodo en aquellos sectores donde no había apenas competencia. Su posición en el mercado favoreció el segundo rasgo: la capacidad de intermediación. Fue esta capacidad intermediadora la que catapultó a Cabarrús, cabeza visible de la red francesa, a «tomar las riendas de la monarquía», tal como denunciaron sus detractores. Fue esta capacidad la que enseñó a los hombres de negocios franceses a granjearse amistades políticas para asegurarse favores económicos, tal como muestra la creación del Banco de San Carlos. Fue, finalmente, esta capacidad la que permitiría reconstruir una red muy disminuida desde 1814, cuando los Borbones retomaron las riendas del país.

## 2.2 La implantación de un modelo bancario en España

### LOS PRINCIPALES PROTAGONISTAS

La situación del mercado bancario español al final del siglo XIX era la que sigue. El censo de bancos de 1899 nos ofrece un panorama de 35 entidades [Martín Aceña (2011), p. 118,

<sup>16</sup> Francia no consiguió imponer un tratado comercial como el que había firmado con Turquía o China y que había abierto completamente aquellos mercados a sus manufacturas. Zylberberg (1993), p. 550.

<sup>17</sup> *Ibid.*, p. 552.

y Tedde (1974), pp. 383-387]. Se completaba con una pléyade de cajas de ahorros y las casas de ahorro aún supervivientes a finales del siglo XIX, que realizaban una labor parecida a las casas de banca francesas [Martín Aceña (2006), p. 213], aunque sin llegar ni al tamaño ni a la intensidad de la *Haute Banque* parisina. En cuanto a la banca extranjera, cabe señalar que su presencia —oficial— parecía mínima, con el Banco Hispano-Alemán, el CL y el *Union Bank of Spain and England*. A pesar del despegue del sector, al final del XIX el nivel de desarrollo del sistema financiero español se encontraba aún lejos de otros países europeos<sup>18</sup>. Aun así, el desarrollo de la banca gala a lo largo de todo el siglo es, como veremos, algo más rico.

Tras la Guerra de Independencia, y basándose en las redes del XVIII, los intereses financieros franceses no esperaron demasiado tiempo para imponer su manera de actuar en las finanzas españolas. Hasta tres tipos diferentes de bancos franceses llegaron a convivir en el mercado español de la primera mitad del siglo XIX. Los primeros en llegar fueron los representantes de la *Haute Banque* parisina. Entre ellos destacan las familias de banqueros protestantes (Mirabaud o Ardoin), católicos (Laffitte) o judíos (los Rothschild, además de Worns o Fould)<sup>19</sup>. Desde 1820, todos ellos estuvieron dispuestos a socorrer financieramente a la Hacienda española. Esta importante actividad de los financieros franceses en la economía española se plasmó, a mediados de la década de 1830, en la apertura de una agencia estable de los Rothschild en Madrid, bajo la dirección del alemán Daniel Weisweiler<sup>20</sup>. Fue la primera representación oficial de la familia en España, muy útil para la defensa de sus intereses, en particular las minas de Almadén<sup>21</sup>.

Con la fiebre del ferrocarril, llegó al país un nuevo marco legislativo a mediados de siglo y se produjo la implantación de nuevas entidades de crédito<sup>22</sup>. Eran herederas de la corriente *saintsimonista* de pensamiento, que había tenido mucho predicamento en Francia en el primer tercio del siglo XIX<sup>23</sup>. En España, los genuinos protagonistas de este modelo de inversión fueron los franceses Isaac y Émile Péreire, con su Crédito Mobiliario Español (CME, la versión española del *Crédit Mobilier* francés), y el grupo formado por Alfred Prost y los hermanos Louis y Numa Guilhou, con su Compañía General de Crédito (CGC). Ambos encabezaron una intensa y variada política inversora<sup>24</sup>.

Por su parte, los Rothschild no solo dominaban las finanzas públicas españolas desde el segundo tercio del siglo, sino que aprovecharon la legislación favorable de mediados de siglo para crear su Sociedad Española Mercantil e Industrial (SEMI). Era esta una entidad alejada de los preceptos *saintsimonistas*. Aunque se vendió como una oportunidad para dar un giro a su política inversora (de las finanzas públicas a las inversiones industriales, con la Compañía de Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y a Alicante, MZA, como mayor exponente), lo cierto es que se trató de una estrategia para «aislar política y

18 Véanse los cálculos sobre la *financial intermediation ratio* (FIR) de Raymond Goldsmith en Martín Aceña (1985) y reutilizados en Martín Aceña (2006), en los que se demuestra que España se encontraba lejos de tener un sistema financiero avanzado.

19 Broder (1977), p. 164, y Sardá (1998[1948]), pp. 263-264.

20 López Morell (2004), p. 605.

21 Gilles (1965-1967), p. 414.

22 Por orden cronológico, la Ley de Sociedades por Acciones (1848) y las Leyes de Bancos de Emisión (1849 y 1851) no lograron los efectos deseados, pues la mayoría de empresas prefirieron seguir como comanditarias. A mediados de la década, el proceso pareció acelerarse: se promulgó la Ley de Ferrocarriles (1855), gracias a la llegada de nuevos Gobiernos más progresistas, con una clara influencia francesa en su redacción. Siguiendo lo emprendido en el año anterior, se aprobaron dos leyes al mismo tiempo: la Ley de Bancos de Emisión y la Ley de Sociedades de Crédito (1856). Estas dos últimas, con la de ferrocarriles, permitieron la llegada del capital extranjero en la banca, el ferrocarril y la minería. La Ley de Minas (1859), con influencia inglesa, reforzó lo mencionado anteriormente, y finalmente la Ley de Sociedades (1869) completó el marco legal. Costa Campí (1983), pp. 87-89 y 153-156, y Tortella (1973), p. 168.

23 Feis (1930) y Tortella y García Ruiz (1999), p. 5.

24 Sobre los orígenes y desarrollo del CME, Sánchez Albornoz (1977), pp. 179-181. Para una semblanza de los personajes, véase el apéndice 1.

económicamente a los Péreire en el mercado de Madrid», tal como argumenta Miguel Ángel López Morell<sup>25</sup>. Con la SEMI o sin ella, los Rothschild continuaron practicando una intensa política de participaciones financieras, siguiendo la ortodoxia económica francesa y guardando celosamente su reputación<sup>26</sup>.

La irrupción de este tipo de bancos ni impidió la creación de nuevos establecimientos, ni excluyó a las entidades financieras presentes en España. De hecho, la batería legislativa de mediados de siglo procuró un primer impulso a la industrialización del país, pero no solucionó los problemas financieros del Estado. Seguían existiendo muchas oportunidades de lucro y nadie estaba dispuesto a dejarlas escapar.

El refugio del CME en sus posesiones españolas, debido a su refundación en Francia a partir de 1867, posibilitó la llegada de las nuevas entidades creadas en el país galo para colmar el vacío dejado por el banco de los Péreire<sup>27</sup>. Así, el mercado bancario español también se completó con los llamados «bancos de depósitos» (el CL, el *Comptoir National d'Escompte de Paris* y la SG), llegados a España desde mediados de la década de 1860. El más emprendedor fue el CL, que se había instalado con una agencia de representación en Barcelona en 1864, para dar salida hacia Francia a los productos agrícolas españoles<sup>28</sup>. Su gran apuesta, que se produjo probablemente un poco tarde, fue la sucursal de Madrid en 1876<sup>29</sup>. La llegada al poder de Alfonso XII en 1874, las necesidades financieras de la Corona, las disponibilidades del banco tras el cierre de la agencia de Constantinopla y la experiencia acumulada en las operaciones con el Estado aconsejaron a Henri Germain, el fundador, el asentamiento del establecimiento en la capital<sup>30</sup>.

El resto de bancos no tuvo representación oficial, aunque algunos sí fueron muy activos. Es el caso de la *Banque de Paris*, devenida *Banque de Paris et des Pays-Bas* (Paribas) desde la fusión del Banco de París con el de los Países Bajos en 1872. La entidad primitiva compitió, en España, con el resto de los bancos por los favores de la Hacienda, mientras que los objetivos de la segunda, desde su creación, se centraron en negocios industriales en el extranjero. En España, de hecho, buena parte de las empresas creadas en la segunda mitad del siglo XIX con capital extranjero contaron con la participación financiera o promotora de esta banca de negocios pura. De la mano de los financieros franceses, arquitectos de las operaciones españolas del banco —Adrien Delahante, Lucien Villars y Edmont Joubert—, Paribas intentó competir con los Rothschild en las finanzas públicas para poder introducirse en los sectores tradicionales de la inversión francesa: banca y, sobre todo, ferrocarriles<sup>31</sup>.

#### LAS POLÍTICAS DE PRESIÓN DE LA BANCA FRANCESA EN ESPAÑA EN EL SIGLO XIX

La recopilación de los distintos tipos de entidades financieras francesas nos sirve como primer paso para explicar la forja del modelo de inversión bancaria francesa en España. En el siglo XIX, la convivencia de todas las entidades presentadas, con naturaleza y propósitos diferentes, provocó roces que provinieron, sobre todo, de la competencia entre la mayoría de las entidades por hacer negocio con la Hacienda española.

La historiografía española ha puesto siempre de manifiesto el constante y omnipresente déficit de la economía española con el exterior<sup>32</sup>, déficit comercial por el diferencial entre recursos y necesidades de una economía en busca de nuevos equilibrios<sup>33</sup>,

25 López Morell (2005), pp. 155 y 156. Broder y Tortella coinciden en que la SEMI fue creada para drenar ahorro local en la financiación de MZA. Broder (1981), pp. 690-699, y Tortella (1973), pp. 73-75.

26 McKey (1990), p. 119.

27 Cameron (1971), p. 175, Sánchez-Albornoz (1977), Delaunay (2002) y Bonin (2006b).

28 Arroyo Martín (1999), pp. 91-98.

29 Bouvier (1961), p. 645, y Delaunay (2000), p. 1312.

30 Para una semblanza del personaje, véase el apéndice 1.

31 Broder (1981), p. 777, Cameron (1971), p. 176, y Bussière (1992).

32 Tena (2005).

33 Tena (1985 y 1992).

pero también déficit de las cuentas públicas que el ahorro nacional no podía cubrir<sup>34</sup>. La relación entre déficit comercial y recurso al ahorro extranjero no parece demasiado clara, al menos para el siglo XIX. Sin embargo, las necesidades crecientes de la Hacienda sí condujeron claramente a recurrir al ahorro foráneo. En el siglo XIX español, el acceso a capitales exteriores se limitaba a Londres y París. Las otras plazas, como Bruselas o Ámsterdam, ocuparon un lugar secundario a partir de 1820. La acumulación de capital en la Francia de la primera mitad del XIX permitió, más que financiar las arcas públicas españolas, evitar su colapso. El fenómeno de la inversión en deuda pública fue, según Albert Broder, antiguo, importante y duradero, y es fundamental su estudio, pues se inicia la senda que marcará las inversiones francesas en España<sup>35</sup>. No solo eso, las relaciones de las entidades francesas con el erario público español marcaron una manera de actuar, muy debatida, y que se asemeja a lo que hoy en día se llamarían «políticas de presión» o «de lobby»<sup>36</sup>.

Los esfuerzos de la Guerra de Independencia provocaron un rápido crecimiento de la deuda, a pesar de lo reacio que se mostró Fernando VII al recurso al crédito<sup>37</sup>. Desde la década de 1820, la banca liberal francesa entró con fuerza en las finanzas españolas. Broder y M.<sup>a</sup> Teresa Costa Campí destacaron las relaciones del Trienio Constitucional con las casas de banca Laffitte y Ardouin & Hubbard<sup>38</sup>. Tras la campaña de los Cien Mil Hijos de San Luis y la vuelta al absolutismo, la repudia de todos los compromisos adquiridos por las Cortes restringió sobremanera el abanico de prestamistas potenciales.

En esas circunstancias, la plaza económica más importante fue París. Era, probablemente, la única opción que le quedaba al erario español. En efecto, Ámsterdam se negó a conceder nuevos préstamos hasta que se reconocieran las antiguas deudas de finales del siglo anterior<sup>39</sup>. Por su parte, Londres no acogía operaciones españolas por razones económicas (un buen número de inversores ingleses tenían intereses en la deuda holandesa «repudiada») y políticas (la presión a España para que se desembarazase totalmente de sus ataduras con las colonias americanas). De hecho, se creó un *Committee of Spanish Bondholders* que exigió el cierre de la Bolsa de Londres a cualquier emisión de deuda española<sup>40</sup>. Con la necesidad de obtener fondos, y ante el rechazo de la práctica totalidad de la gran banca europea, solo el empréstito fallido de Louis Guebhard, un banquero francés demasiado discreto para lidiar con tamaña operación, permitió cierto alivio a las arcas del Estado. Sobrepassados por la situación financiera, a partir de 1824 los distintos Gobiernos de Fernando VII volcarían todas sus ofertas en el único banquero que acudió con decisión a la llamada del Estado español: Alejandro Aguado. El futuro marqués de las Marismas se encargaría de las emisiones de deuda española en París durante el resto de la «década ominosa»<sup>41</sup>.

34 La obra de referencia es Comín (1988). Broder (1981), p. 317.

35 Broder (1976), pp. 12-14.

36 Desde muy pronto, Jordi Nadal habló de «compensaciones indirectas» [Nadal (1975), p. 33], algo que Costa Campí profundizó en Costa Campí (1983), pp. 87-89. Broder no parece tener tan clara esa correlación, aunque reconoce presiones puntuales, Broder (1981), p. 657. Recientemente, autores como López Morell tampoco ven relaciones causales entre la acción de los supuestos *lobbies* y las prebendas a las empresas españolas de los Rothschild [López Morell (1999 y 2004)].

37 Sardá (1948), p. 253.

38 Broder (1981), p. 377, y Costa Campí (1983), p. 20. La operación de empréstito se hizo ante la negativa de los Rothschild a participar en el empréstito. Según López Morell, la familia de banqueros solo participaría en la operación si se pagaban los intereses en Londres y si se les cedía la venta del azogue de Almadén en México. Ambas propuestas fueron rechazadas por Canga Argüelles. López Morell (2004), p. 601.

39 Broder (1981), p. 367. Según Sardá, la deuda ascendía a 598,8 millones de reales [Sardá (1948), p. 253].

40 Broder (1977), p. 162, y López Morell (2004), p. 601.

41 Aguado es, probablemente, el segundo banquero «franco-español», tras Cabarrús. Su carrera se debió a que, desde 1824, había suscrito un contrato con Ballesteros para transferirle el papel no colocado en el empréstito. Broder (1981), pp. 420-424, y López Morell (2005), p. 57. Una semblanza del personaje está en el apéndice 1.

La fase final del reinado de Fernando VII, con un acercamiento a los liberales por la defensa de los derechos sucesorios de su hija Isabel, supuso la primera toma de posiciones de uno de los grandes protagonistas de este capítulo y de esta historia: la familia Rothschild. Por un lado, esta consiguió el primer contrato de Almadén, por medio del comerciante francés Francisco Javier Ezpeleta. Por otro, la familia firmó un acuerdo con Aguado y otros banqueros para elevar el precio de la deuda de las Cortes de un 15 % a un 30 % de su nominal en la bolsa de París, de cara a una conversión de estos títulos<sup>42</sup>. Los Rothschild no participaron en esta emisión, la última del período. Sin embargo, sus movimientos revelaron su predisposición a tomar posiciones ante los inminentes cambios en la política española.

Con la muerte de Fernando VII, el protagonismo de Aguado se extinguió, siendo sustituido por otros inversores extranjeros. A los ya citados Laffitte y Ardouin & Hubbard se les unieron los Rothschild, que fueron los más activos, consolidando sus negocios en el país. No solo asumieron la corresponsalía del Banco de San Fernando en Londres y en París, sino que también crearon una agencia permanente en la capital, con el joven Weisweiler —agente de la familia— a la cabeza. La carrera de Weisweiler, por cierto, se aceleró durante la Primera Guerra Carlista con el asunto de la denominada «deuda flotante del Estado», encaminada a financiar al ejército del norte en la contienda, y que se convirtió en un importante negocio de la mano del intendente de la Casa Real, Manuel Gaviria<sup>43</sup>. Entre 1836 y 1840, los Rothschild y sus asociados prestaron al Tesoro, en total, casi 420 millones de reales de vellón, adelantando más de 276 millones, cerca del 26 % de la deuda flotante del Estado<sup>44</sup>. De entre las más de veinte operaciones lideradas en el período, destacan los 50 millones de reales que los Rothschild hubieron de adelantar para renovar el contrato de las minas de Almadén<sup>45</sup>.

A pesar de las distintas conversiones acometidas por los ministros Agustín Fernández Gamboa y Alejandro Mon en 1841 y 1845, respectivamente, quedaba pendiente la deuda generada desde el trienio hasta 1834<sup>46</sup>. A pesar de las presiones del *Committee of Spanish Bondholders*, liderado por Weisweiler, la llegada de Juan Bravo Murillo a la jefatura del Gobierno cambiaría las reglas del juego con su famoso «arreglo». En realidad, como han puesto de manifiesto muchos autores, se trataba de una quiebra encubierta, que contó con el práctico beneplácito de los principales acreedores franceses<sup>47</sup>. En efecto, tanto Laffitte como Weisweiler aceptaban la mayor parte de los cambios, excepto la reducción de los intereses atrasados. Bravo Murillo se negó a ello y su negativa tuvo como consecuencia inmediata la no admisión de títulos españoles en la Bolsa de Londres, a la vez que cerró las puertas del crédito al país en las dos décadas siguientes<sup>48</sup>. Las reformas de Bravo Murillo no lograron acabar con los problemas de endeudamiento, como demuestra la propuesta de desamortización general de Pascual Madoz en 1855. Este presentó, asimismo, un nuevo proyecto de empréstito, que fracasó antes de empezar, ante la oposición de los acreedores, que, sin embargo, no impidió la llegada de nuevos competidores ni cerró las relaciones con el Estado<sup>49</sup>.

42 Ferguson (1998), p. 379.

43 Los Rothschild no estuvieron, en un principio, demasiado convencidos por el negocio, que rozaba la usura. Broder (1981), p. 528. Sin embargo, ante la insistencia de Weisweiler, las propuestas de Gaviria comenzaron a ser aceptadas. López Morell (2004), p. 607; Otazu (1987), pp. 119 y 120, y Tedde de Lorca (1988), pp. 126 y 127.

44 López Morell (2005), pp. 97-103.

45 *Ibid.* (2005), pp. 72-74.

46 El Estado reconocía una deuda de casi 15.000 millones de reales a finales de la década de 1840. Artola (1986), pp. 267-269, y Carrera Raya (1987), pp. 58 y 59.

47 En resumen, el borrador de ley solo reconocía una parte de deuda (el 3 % consolidado), casi despreciando los antiguos títulos de deuda del 5 % (que solo recibirían una parte de sus intereses). Además, los intereses atrasados se reducían a la mitad para convertirse con los anteriores en una nueva deuda diferida. Tortella (1973), Broder (1981), Comín (1988), Artola (1986), Tedde de Lorca (1981) y López Morell (2001, 2004 y 2005).

48 Broder (1981), pp. 511 y 558.

49 Los Rothschild, por ejemplo, mantuvieron intensas relaciones con el Banco de España para la venta de oro, y a pesar de la pérdida del contrato de Almadén (compensado en parte por los nuevos negocios de comercialización del tabaco). López Morell (2004), p. 610.



La llegada de los bancos de inversión y el desarrollo de las inversiones ferroviarias dinamizaron los ingresos de la Hacienda, ayudados por los efectos de la desamortización y por el nuevo protagonismo de la Caja General de Depósitos<sup>50</sup>. Jean Bouvier, en su historia sobre el nacimiento del CL, ilustra bien la feroz competencia entre entidades bancarias francesas por hacerse con los favores de unas instituciones revitalizadas<sup>51</sup>. El propósito final variaba según quién presionara al Estado: en el caso de los bancos de depósitos o las casas de banca, el objetivo era la maximización del beneficio<sup>52</sup>. Por otro lado, los bancos de inversión presionaban con sus préstamos para obtener favores para sus compañías.

Sin la pretensión de abarcar la totalidad de operaciones con el Tesoro español, los siguientes ejemplos muestran bien a las claras las intrigas entre bancos franceses. Sirva como primer ejemplo la intromisión de la Casa Ardouin sobre un contrato de Almadén allá por 1834<sup>53</sup>. Como era de esperar, la familia Rothschild protagoniza gran parte de los casos de políticas de presión sobre los poderes públicos. Miguel Ángel López Morell ilustra bien esta relación de atracción-desconfianza que marcó a la familia de banqueros judíos y al Estado español<sup>54</sup>. Las dificultades del Tesoro, más su hegemonía financiera, fruto en parte de su excelente manejo de la información, permitieron a los Rothschild asegurarse una presencia privilegiada y exclusiva en sectores monopolizados por el Gobierno, entre los que destacan los contratos en exclusiva de venta de la producción de las minas de Almadén o el arriendo del tabaco<sup>55</sup>. Otros casos, como las supuestas compensaciones indirectas durante el Sexenio Democrático (1868-1874) a las compañías de ferrocarril de los Rothschild en forma de subvenciones, constituyen intentos de situar a los diferentes Gobiernos españoles en la órbita de la familia<sup>56</sup>.

No solo los Rothschild utilizaron políticas de presión. Otros importantes actores de la inversión francesa utilizaron su influencia para facilitar la promulgación de leyes que les favoreciesen, como fueron las leyes de Bancos de Emisión y de Sociedades de Crédito, ambas del 28 de enero de 1856<sup>57</sup>. Jordi Nadal afirma que existe una correlación positiva entre la aceptación de las solicitudes de los Péreire, los Prost-Guilhou y los Rothschild para crear sociedades de crédito y la suscripción de las cuatro quintas partes de un préstamo al Gobierno de unos 200 millones de reales. Los Péreire ya habían adelantado, un año antes, 24 millones para asegurar su proyecto de compañía, mientras que 42 millones de reales prestados por Prost tuvieron como consecuencia la concesión al banquero de la Orden de Isabel la Católica en mayo de 1856<sup>58</sup>.

Bien sea por contrapartidas o, simplemente, por los beneficios de las operaciones, las presiones al Gobierno alcanzaron su clímax a mediados de la década de 1860, a pesar de que la crisis de 1864 paralizó casi totalmente la actividad industrial y comercial. Afortunadamente para la Hacienda española, el colapso de las cuentas públicas se evitó con la ayuda de los financieros franceses, en particular de los Rothschild. El Sexenio Revolucionario no supuso, pues, una tregua para nuestros protagonistas. De hecho, entre 1866 y 1868 los Rothschild y los Péreire, unidos por intereses comunes en una breve tregua en su guerra continental, adelantaron varias veces los fondos necesarios para pa-

---

50 Esta institución, copiada de una análoga francesa, recogía fondos dispersos de la Administración y habilitaba cuentas corrientes a los particulares. Gonzalo (1981).

51 Bouvier (1961), p. 610.

52 Las ganancias podían, según el autor, llegar a un 20% de lo prestado o adelantado. Bouvier (1961), p. 619.

53 Véase una historia en López Morell (2005), pp. 72-74.

54 López Morell (2005), capítulos 5 y 6.

55 López Morell (2005), p. 74. Comín y Martín Aceña (1999), p. 73.

56 Fontana (1977), p. 80; Comín (1988), p. 429, nota 23; y Nadal (1975), pp. 33 y 34.

57 Broder también ve correlación en la facilidad para encontrar financiación por parte del Estado español con las contrapartidas a Fould, Rothschild, Péreire y Mirès para sus actividades en la Península. Broder (1977), p. 164.

58 Nadal (1975), p. 36.

gar el cupón de la deuda, pretendiendo así conseguir mayores subvenciones para sus empresas ferroviarias o la supresión de algunos impuestos, aunque el objetivo final era aumentar el límite de emisión de obligaciones<sup>59</sup>. Asimismo, presionaron a los Gobiernos extranjeros para que se aceptaran un nuevo arreglo de la deuda y un nuevo empréstito propuesto por el ministro de turno, Manuel Barzanallana. Con ello, los Rothschild consiguieron asegurarse el contrato de Almadén y ciertas compensaciones para MZA, mientras los Péreire lograban lo propio para la Compañía de los Ferrocarriles del Norte de España (Norte)<sup>60</sup>.

Sin embargo, el camino para llegar a sus propósitos no fue nada sencillo. A pesar de presionar al embajador francés en España, Maurice Mercier de Lostende, y de ofrecer al Gobierno un adelanto de 60 millones de francos, los banqueros ferroviarios no contaban con un préstamo de la misma cantidad que propuso un grupo de *Haute Banque* encabezado por la *Banque Fould* y que fue aceptado por el Gobierno de Narváez, aun concediendo ciertas compensaciones a Norte y MZA<sup>61</sup>. Al fracaso de su colocación en el mercado francés parecen no ser ajenos ni los Péreire ni los Rothschild<sup>62</sup>. Tampoco fue ajeno a esto, pocos meses después, que un segundo grupo —con la SG y el *Crédit Foncier*— se ofreciera para convertir al 3% una parte de la deuda externa española, con las consiguientes protestas de Émile Péreire ante el Gobierno francés. Todo en vano, pues el Gobierno español estaba interesado en diversificar sus fuentes de crédito para no tener que depender en exceso de los bancos ferroviarios. La colocación de estos nuevos títulos en el mercado de París solo fue posible después de que los Rothschild consiguieran lo deseado para sus empresas en 1868<sup>63</sup>.

Dentro de este entramado, el más importante del grupo de los bancos de depósitos —el CL— se alió con el mejor postor. Por un lado, se unió a la *Banque Fould*, mediante préstamos a corto plazo, en el crédito de los 60 millones, a pesar de haber sido expulsado del mercado italiano por este mismo banco. Por otro, cuando el Banco de París tomó las riendas del mercado madrileño liquidando prácticamente cualquier competencia, el CL empezó a asociarse con el Crédito Mobiliario de los Péreire, al cual adelantó, para empezar, unos 3 millones de francos en 1869<sup>64</sup>. Estos movimientos sugieren que el oportunismo era vital en el mercado financiero español de la época.

La llegada de los progresistas en otoño del 1868 supuso un repunte en la actividad de los inversores franceses. El empréstito de los «cien millones» para consolidar la deuda del Estado, negociado entre el ministro Laureano Figuerola y los Rothschild, despejó las resistencias de las bolsas europeas a aceptar los nuevos valores españoles<sup>65</sup>. Sin embargo, también abrió la puerta a nuevas entidades de crédito que pretendieron optar a los grandes servicios de la deuda que el nuevo Gobierno planeaba<sup>66</sup>. La competencia se cristalizó en el Banco de París, una institución, como se ha apuntado más arriba, creada para contrarrestar el dominio de los Rothschild en las finanzas europeas<sup>67</sup>. Este nuevo banco, que aglutinaba muchas de las casas de banca con representación en España, se marcó como objetivo el mercado de nuestro país, de la mano de Delahante<sup>68</sup>. Su relativo fracaso en un nuevo empréstito, el de los «mil millones», supuso la casi definitiva

59 Bouvier (1961), p. 610. El límite máximo de emisión de obligaciones se modificó al menos en cuatro ocasiones entre 1860 y 1866. Agradezco al profesor López Morell sus comentarios e informaciones sobre este punto.

60 López Morell (2004), p. 614.

61 La compensación consistió en exonerar el pago del 10% por billete vendido. Bouvier (1961), p. 610.

62 *Ibid.*, p. 611.

63 López Morell (2004), p. 615.

64 Bouvier (1961), p. 617.

65 López Morell (2005), pp. 232-235.

66 López Morell (2001), p. 251.

67 Bussière (1992), pp. 23 y 24.

68 Broder (1981), p. 769, y Smith (2006), p. 78.

Millones de francos franceses

Años	Holanda-Bélgica	%	Francia	%	Gran Bretaña	%	Varios	%	Total
1768-1815	53,3	100,0	-	-	-	-	-	-	53,3
1820-1823	-	-	22,3	17,4	105,9	82,6	-	-	128,2
1824-1850	8,3	3,3	190,7	75,4	18,2	7,2	35,9	14,2	253,1
1851-1865	-	-	134,9	72,6	50,8	27,4	-	-	185,7
1866-1871	67,8	14,5	377,2	80,8	21,6	4,6	-	-	466,6
1872-1890	77,4	13,5	313,9	54,6	183,3	31,9	-	-	574,6
1768-1890	206,8	12,5	1.039,0	62,5	379,8	22,9	35,9	2,2	1.661,5

FUENTE: Adaptado de Broder (1977), p. 164.

cesión de las minas de Almadén a los Rothschild, ante las dificultades económicas del Tesoro<sup>69</sup>. Sin embargo, no supuso la retirada de la entidad parisina del mercado financiero español, muy al contrario. Su activa participación en la creación del Banco de Castilla, junto con otros socios españoles (entre ellos, la familia Girona, del Banco de Barcelona), en 1871 y, sobre todo, en la concesión, en 1872, del monopolio de cédulas hipotecarias en el Banco Hipotecario de España, a cambio de un crédito de 250 millones de pesetas al 3 %, colocó al Banco de París (devenido Paribas) en disposición de competir con los Rothschild en el mercado financiero español, aunque con cierta ventaja para los segundos<sup>70</sup>. Al mismo tiempo, esta concesión posicionaba a Paribas en el tablero de los recursos mineros y de los ferrocarriles<sup>71</sup>. Paribas y los Rothschild actuaron como socios del Banco de España, el gran ganador del proceso, en los arreglos de la deuda en 1876 y 1881, las dos grandes operaciones del siglo que trajeron la ansiada estabilidad de la Hacienda pública<sup>72</sup>.

Cuantificar de manera fiable los resultados de tales prácticas se nos antoja una tarea imposible. Ya para el cálculo de 1850, las cifras aportadas por los especialistas difieren en más de mil millones de francos<sup>73</sup>. Sabiendo que fueron sumas importantísimas, es interesante comprobar la hegemonía francesa en las finanzas públicas españolas del siglo XIX, como muestra el cuadro 2.1<sup>74</sup>.

69 López Morell (2005), pp. 237 y 238.

70 De las 11 operaciones más importantes para la obtención de fondos firmados por el Tesoro durante el Sexenio, siete tienen como protagonistas a los Rothschild y a Paribas [López Morell (2004), p. 617]. Sobre el Banco de Castilla, Tortella (2000), pp. 13, 14, 18 y 19. Para la creación del Banco Hipotecario, véanse Lacomba y Ruiz (1990) y Costa Campí (1983), pp. 131-139. Broder describe también el proceso en Broder (1981), pp. 767-793.

71 En la operación de 1871 sobre bonos del Tesoro, el Banco de París consiguió que el pago a sus avances se hiciera sobre los recursos de Almadén, Río Tinto y Torreveja, además de conseguir una opción para el desarrollo industrial de las tres cuencas. Solo prosperó la tercera. La operación hizo reaccionar a los Rothschild con respecto a Almadén [Broder (1981), pp. 591-596]. Para una historia de la red del sur, Tedde (1980).

72 Ambas operaciones refrendan también la entrada de los Urquijo, representantes del sindicato bancario de Madrid, en las negociaciones entre el Estado y las entidades privadas francesas [Torres y Puig (2008) y López Morell (2001), p. 254]. La actividad financiera de la familia judía, aparte del apoyo interesado al Banco de España, quedó reducida al mantenimiento del contrato de Almadén y al giro con las delegaciones de París y Londres.

73 Cameron hablaba de 700 millones de francos [Cameron (1971), p. 369], mientras que Sardá (1948), p. 256, recogiendo datos del *Journal des Économistes*, anota una deuda exterior de 6.494 millones de reales (unos 1.755 millones de francos), dentro de una deuda total de 16.000 millones de reales. La cifra que adelanta Broder en el cuadro 5 llega con dificultad a los 500 millones de francos hasta 1850.

74 Utilizamos la serie de Broder (1977), p. 164, porque es uno de los pocos intentos que engloba más de 120 años de datos, clasificándolos por países. Las series de López Morell (2005), apéndice 1, también son muy útiles para el largo plazo, aunque solo se refieren a la acción de los Rothschild, sin deslindar la participación francesa de la inglesa. También son útiles para la reconstrucción los trabajos de Martín Martín (1980), Otazu (1987) y Roldán (2003).

De la aportación acumulada en el período, más de las dos terceras partes fueron suscritas por inversores franceses, con picos de más del 80% en el período 1866-1871. Broder afirma que las entidades francesas recibieron, como pago a sus servicios, cinco veces más de lo que habían prestado entre 1851 y 1900<sup>75</sup>.

Los resultados más importantes de los bancos pertenecientes a la élite de la *Haute Banque* parisina se registraron en el ámbito de la deuda pública y en el apoyo a las distintas operaciones ferroviarias de los bancos de inversión. Los Rothschild fueron los principales protagonistas de la economía española del siglo XIX. Su omnipresencia en las finanzas públicas les permitió reorientar sus inversiones hacia proyectos más industriales. Comentada anteriormente la verdadera naturaleza de la SEMI, solo la mencionaremos una vez más como ejemplo de las prácticas de la familia. En palabras de Gabriel Tortella, «fieles a la táctica de los Rothschild de aliarse siempre con los que estaban en el poder, la SEMI compartió cinco de los 21 consejeros del Banco de España»<sup>76</sup>. Así, eran miembros de su primer consejo de administración Alejandro Mon (varias veces ministro de Hacienda), Antonio Guillermo Moreno, Estanislao de Urquijo, Antolín de Udaeta, Adolfo Bayo, Vicente Baura y Fernando Fernández Casariego, todos ellos miembros del consejo del Banco de España<sup>77</sup>. Estas prácticas se repitieron en la mayor parte de sus inversiones más importantes y que quedan fuera del marco de este trabajo (las minas de Almadén y Río Tinto, y la Compañía de Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y a Alicante, entre otras).

En el CME y la CGC, la estrategia de los Péreire y de los Prost-Guilhou también se basó en una estrecha connivencia con altas esferas del poder<sup>78</sup>. Sin embargo, sus inversiones fueron mucho más diversificadas, con un sesgo terciario, tal como apunta Nicolás Sánchez Albornoz<sup>79</sup>.

Por lo que se desprende de sus realizaciones, los bancos de inversión puros no estaban tan interesados en promover riquezas básicas como en desarrollar los medios de su explotación. Su función más importante fue, pues, la intermediación, gracias a la cual ocupó un lugar clave en la economía española<sup>80</sup>. Las creaciones de ambos bancos, si bien no alcanzaron el éxito esperado, dejaron un legado duradero, sobre todo las del CME (la Compañía de los Ferrocarriles del Norte de España, Gas Madrid, Seguros La Unión, entre otros), siendo sus mayores decepciones, con casi total seguridad, los ferrocarriles.

Los bancos de depósitos sobrevivieron no sin dificultades. El CL tuvo unos prometedores inicios, truncados por la elección de un mal gerente, Jacques-François Letourneur, y por las dificultades de la agencia para adaptarse a los negocios puramente interiores<sup>81</sup>. Las operaciones con el Tesoro eran cada vez más escasas, a la vez que las operaciones corrientes revelaban poco descuento, menos arbitraje y un mercado bursátil muy pobre<sup>82</sup>. Su nueva orientación fue clara, aunque no estuvo exenta de contradicciones. En efecto, el banco se enfrentaba al problema de tener que buscar dividendos para la matriz francesa, manteniendo el imperativo de la seguridad para no repetir el error turco. Henri Germain lo tuvo claro: el CL se convertiría, a largo plazo, en el banco de las grandes empresas industriales afincadas en España<sup>83</sup>. La reconversión no fue, obviamente, inmediata<sup>84</sup>. Sin embargo, como veremos a lo largo de este trabajo, la visión del fundador del

75 Broder (1981), p. 655.

76 Tortella (1973), p. 73.

77 Para profundizar en este tema, es harto interesante consultar el diagrama sobre la evolución de los consejos de administración de las empresas SEMI, MZA y Peñarroya en López Morell (2005), p. 480.

78 Tortella (1973), p. 69. En el primer consejo de administración del CME se encontraban los duques de Alba, Galliera, Glücksberg y Rivas, el marqués de Ferrari y el conde de Morny, entre otros.

79 Sánchez Albornoz (1977), p. 181.

80 *Ibid.*, p. 180.

81 Bouvier (1961), p. 648.

82 *Ibid.*, p. 647.

83 *Ibid.*, p. 649. Se citan empresas como Río Tinto y Almagrera.

84 Las empresas solo trabajaban con los bancos que habían impulsado su creación. Feis (1930).

CL se cumpliría unas décadas después. Su actividad hasta finales del siglo consistió en asistir al CME hasta 1882 y recuperar la mayor parte de sus créditos al Banco Hipotecario, siempre a la sombra del Paribas<sup>85</sup>.

Esta recopilación deja algunas conclusiones parciales principales. Por un lado, hemos analizado los fundamentos de la implantación de un modelo de banca en el país. Esta implantación se vio favorecida por la proximidad geográfica y cultural, pero sobre todo por la debilidad estructural del Estado español. Esta posibilitó que la demostrada capacidad de intermediación de los banqueros franceses facilitara el acceso a nuevos nichos de mercado. Entre esos nichos se encontraban negocios tales como el apoyo financiero a la Hacienda en ambos periodos. Puede resultar extraña la recopilación, pues hablamos de circunstancias políticas diferentes, con protagonistas distintos y con una Guerra de Independencia entre medias que devastó el *dulce* entramado francés. Sin embargo, existe un doble paralelismo entre ambos periodos. En primer lugar, se puso en marcha en España, con unas décadas de adelanto con respecto a otros países, lo que aquí llamamos «modelo político francés». Solo así se entiende la omnipresencia de Cabarrús en el XVIII, la preponderancia de los Rothschild a lo largo del XIX o la aparición de los distintos protagonistas franceses, desde los bancos de depósitos hasta Paribas, sin olvidar a los principales animadores del proceso, los Péreire. Todos ellos, en mayor o menor medida, utilizaron las políticas de presión, que han sido uno de los ejes de la segunda parte del capítulo. El segundo paralelismo se refiere a España como país receptor de la inversión francesa. Tanto en el siglo XVIII como en el XIX se encontraron los mismos interlocutores: la nobleza, los altos cargos políticos o la banca y la propia Administración española.

La segunda conclusión debe ser la constatación de que estos interlocutores no resultaron tan dóciles como hubiese podido suponerse en un principio. En efecto, por ejemplo, la Administración española conservó la soberanía aduanera del XVIII y consiguió cierta independencia financiera en el último tercio del XIX, con el afianzamiento del Banco de España como banco central. De ello puede desprenderse que no hubo un plan continuado para hacerse con las finanzas españolas, como ya habían avanzado Broder o López Morell, entre otros. Este extremo no invalida el hecho de que se utilizaran presiones puntuales para conseguir ciertas prebendas. Así, las primeras operaciones con el Tesoro se realizaron, sobre todo, por los beneficios a corto plazo, a la vez que enseñaron el camino para lograr otros objetivos, como los contratos de Almadén, el arriendo del tabaco o las compensaciones a las compañías ferroviarias.

---

85 Bouvier (1967 y 1973).

### 3 La banca francesa hasta la Guerra Civil, 1900-1936

La repatriación de capitales coloniales provocó un intenso movimiento creador de bancos y sociedades de crédito con capital enteramente español. No menos de 50 entidades bancarias florecieron entre 1898 y 1914, algunas de ellas tan importantes como el Banco Hispano Americano o el Banco de Vizcaya<sup>1</sup>. Este proceso se vio reforzado por la bonanza derivada de la neutralidad en la Primera Guerra Mundial, que creó unas excepcionales circunstancias que alteraron el devenir de las economías, tanto beligerantes como neutrales. Con la restauración de la paz, la economía mundial trató de volver a situaciones prebélicas, algo que se antojó imposible por los desequilibrios creados o magnificados por el conflicto<sup>2</sup>. En España, la bonanza de los sectores relacionados con el exterior durante la Gran Guerra dio paso a una crisis que hizo evidentes los profundos desajustes de la economía nacional<sup>3</sup>. Este capítulo reconstruye las consecuencias que tuvieron para la banca francesa todos estos cambios. Así, descubriremos que la retirada física de las entidades financieras del XIX fue compensada, en parte, por una especialización en el control del sector exportador por parte de la banca comercial y por un control de las inversiones desde el exterior por parte de la banca industrial.

#### 3.1 La banca española en el primer tercio del siglo XX

##### LA BANCA ESPAÑOLA HASTA EL FINAL DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

Entre 1900 y 1914 se crearon medio centenar de bancos, si bien hay que considerar el hecho de que muchas de las casas comerciales que habían proliferado en el siglo XIX se habían transformado oficialmente en bancos. Algunos de estos nuevos bancos se crearon con elevados capitales, como la huida hacia adelante del Crédito Mobiliario, devenido Banco Español de Crédito (Banesto, 1902) por la acción de Paribas, o el Banco Hispano Americano (1901), cuyo origen fue la repatriación del capital de algunos empresarios españoles radicados en América. Por regiones, la transformación más espectacular se produjo en el País Vasco, la región industrial más dinámica de la Península. Esta transformación fue liderada por el Banco de Vizcaya (1901), el Crédito de la Unión Minera (1901) y el Banco Guipuzcoano (1900). La cornisa cantábrica también tuvo en el Banco Herrero su exponente más duradero.

En su conjunto, los depósitos bancarios aumentaron desde los 374 millones de pesetas en 1900 hasta los 707 millones en 1913. Lo mismo ocurrió con los préstamos y los créditos, que se triplicaron, y las inversiones, que doblaron su importe en el mismo período. Cabe destacar la pronta especialización hacia la banca mixta por parte de la mayoría de entidades, aunque este es un rasgo que, según Pablo Martín Aceña, cabría no exagerar [Martín Aceña (2011) pp. 120 y 121].

Sin embargo, la dimensión de la mayoría de las entidades era pequeña, y su radio de acción, limitado. Solo cuatro grandes bancos se lanzaron a extender su red de sucursales por todo el territorio nacional (Banco de Bilbao, Banco de Vizcaya, Banco Hispano Americano y Banesto). Sin embargo, su tamaño aún les impedía competir con el Banco de España. Esta expansión bancaria no estuvo, empero, exenta de dificultades. A pesar de las numerosas aperturas, también se produjeron abundantes bajas y no pocas complicaciones

1 García Ruiz (2007), p. 82.

2 Puede encontrarse un panorama sobre esa cuestión en Aldcroft (1977) y Kindleberger (1986).

3 Un completo repaso de aquellos negocios que tuvieron éxito durante la guerra y su evolución posterior pueden verse en Roldán y García Delgado (1973).

para entidades de la talla del Banco Hispano Americano [Tedde (1974), pp. 426-430], cuyo salvamento corrió de parte del CL [Bouvier (1967)].

La Primera Guerra Mundial proporcionó un nuevo impulso al sector bancario español, debido a la neutralidad del país durante el conflicto. Las exportaciones del país, tanto de bienes como de servicios, se dispararon, provocando un enorme superávit en la balanza de pagos y una entrada de oro y divisas en las cuentas de los bancos españoles, como rara vez se había visto antes. Una de las principales consecuencias fue la apreciación de la peseta. Las entidades de crédito siguieron la tendencia general y obtuvieron pingües beneficios. En el sector, se produjo un nuevo aumento del número de entidades bancarias, triplicándose el capital y multiplicándose por cinco los depósitos. A los «cuatro grandes» (Bilbao, Vizcaya, Hispano Americano y Banesto) se les unieron tres aventuras de envergadura: el Banco Urquijo, constituido en 1918 sobre la casa del mismo nombre [Puig y Torres (2008)], el Banco Central en 1919 [Tortella y García Ruiz (1999)] y el Banco de Barcelona en 1920, sobre la firma Fábregas y Recasens [Cabana (1978) y Sudrià y Blasco (2010)].

Sin embargo, a pesar de estas apariciones, el inicio del conflicto bélico llevó a buena parte de la economía a cotas importantes de «pánico» [Martín Aceña (2001)], registrando considerables caídas bursátiles, en especial en Bilbao y en Barcelona, además de no pocos problemas de liquidez que dificultaron aprovisionamientos y cobro de exportaciones. Uno de los incidentes de mayor trascendencia fue la suspensión de pagos del Crédito de la Unión Minera [Anes (1974), pp. 204 y 205]. Pasados los primeros meses de agobio, tras una inyección de liquidez del Banco de España, el sector bancario experimentó una notable expansión.

En primer lugar, las entidades diversificaron sus actividades. En efecto, los bancos españoles se iniciaron, durante el conflicto, en la financiación de la industria, ensanchando su cartera de inversiones. Podría decirse que, basándose en la experiencia francesa del XIX comentada en el capítulo anterior, los grandes bancos españoles probaron su naturaleza como bancos *mixtos* o universales. La gran diferencia con aquellos bancos franceses primigenios fue el volumen creciente de sus activos y de recursos (tanto propios como ajenos). Promotores de grandes bancos como, por ejemplo, Antonio Basagoiti, del Banco Hispano Americano, tuvieron la capacidad de atraer fondos de inversores de todas clases y de muy diversas procedencias [Tedde de Lorca (2001), p. 149]. El influjo de la banca se dio, entre otras cosas, por dos factores principales: en primer lugar, para asegurar las emisiones de capital ajeno y, en segundo lugar, para intervenir con carácter fijo en las distintas empresas a fin de acaparar cierto dominio sobre las grandes empresas del país [Roldán y García Delgado (1973)]. Este supuesto dominio de la banca sobre la industria no fue por vía accionarial en un principio, sino que recayó, sobre todo, en el crédito y en la intermediación financiera en la emisión de valores de renta fija o variable. Este hecho solía proporcionarles a los bancos altas comisiones, voz en los consejos de administración y exclusividad en la prestación de servicios bancarios [Tedde de Lorca (2001), p. 151]. En cuanto a la captación de recursos ajenos, el crecimiento no solo se reflejó en un mayor número de entidades, sino, sobre todo, en el aumento de sucursales. En efecto, buena parte de los bancos se lanzaron a una carrera de aperturas, en un intento de competir con mayores argumentos con el Banco de España.

La principal consecuencia del proceso fue una cierta concentración bancaria. Como puede apreciarse en el cuadro 3.1, que proporciona el *ranking* de la banca española en 1920, los siete primeros bancos del mercado español sumaban casi 1.500 millones de pesetas en depósitos y tenían abiertas 113 sucursales diseminadas por todo el territorio español. Estos valores representaban el 35 % de los depósitos y el 36 % de las sucursales, respectivamente.

En líneas generales, el sector bancario gozó de excelente salud, con beneficios y cotización bursátil crecientes. Asimismo, se modernizó, multiplicándose por más de tres

Bancos	Depósitos (millones de pesetas)	Número de sucursales (más de cinco)
Hispano Americano	437,5	49,0
Banesto	335,5	32,0
Urquijo	255,4	
Bilbao	138,1	8,0
Barcelona	116,4	-
Crédito Unión Minera	106,7	-
Vizcaya	86,1	24,0
<b>Totales</b>	<b>1475,7</b>	<b>113,0</b>

FUENTE: Adaptado de Martín Aceña (2011), p. 125.

el coeficiente de intermediación bancaria (relación entre los depósitos bancarios y el PIB del país)<sup>4</sup>.

#### EL PERÍODO DE ENTREGUERRAS

El final de la Primera Guerra Mundial provocó una parálisis de la economía española, especialmente en la industria y en el comercio. La crisis de la postguerra fue dura y prolongada, lo que se reflejó en una conflictividad social hasta entonces desconocida. En el sector financiero significó un frenazo a la creación de nuevas entidades. Asimismo, se puso de relieve la debilidad de muchas de las sociedades que vieron la luz al abrigo del crecimiento bélico, produciéndose alguna crisis de solvencia y liquidez en algunas entidades. La más sonada, sin duda, fue la del Banco de Barcelona, cuya quiebra se debió a una excesiva especulación en el mercado de divisas (sobre todo, marcos alemanes) y a una errática política de inversiones<sup>5</sup>.

El crecimiento del sector derivado del conflicto bélico no significó una especialización bancaria de las distintas entidades. Si bien la mayoría de los bancos se adentró en nuevos tipos de operaciones, lo cierto es que todos ellos aspiraron a realizar el mayor número posible de ellas. Esto explicaría, en parte, aquellos problemas de solvencia, liquidez y riesgo excesivo de los que hablábamos más arriba. Una segunda explicación vendría dada por la escasa preparación de la gerencia bancaria. Según Martín Aceña, los consejos de administración de los distintos bancos estaban formados por un excesivo número de personas, que además no eran especialistas bancarios y cuya mayor preocupación era el reparto de dividendos, mucho más que la marcha de las distintas entidades<sup>6</sup>.

No eran estos sus únicos problemas. Por un lado, el excesivo peso de fondos públicos de valor decreciente en la cartera de los distintos bancos significó importantes pérdidas de capital. Pero, sobre todo, fue el cambio de ciclo económico el que determinó buena parte de los problemas de los distintos bancos. La crisis postbélica determinó la Ley de Ordenación Bancaria (LOB) de 1921, que tuvo importantes consecuencias no solo para la banca privada española y para el Banco de España, sino también, y sobre todo, para la banca francesa radicada en el país.

En 1921 acababa la concesión del monopolio de emisión al Banco de España. Ya desde 1918, al calor del final de la Gran Guerra, se creó una comisión para trabajar en la instauración de un nuevo marco legislativo. La fuente de inspiración de la LOB de 1921 fue

4 Pasa del 3,6% al 10,5%. Martín Aceña (2011), p. 125.

5 Cabana (1965 y 1978).

6 Martín Aceña (2001).



la norma que estableció la Reserva Federal de los Estados Unidos [Tortella (1970); Pons (1999b y 2011)]. Esta norma resultó ser el marco legislativo que reguló el sistema financiero español hasta la Guerra Civil.

Una de las ideas más importantes surgidas de la comisión fue la necesidad de convertir al Banco de España en un verdadero banco central, además de ordenar de manera definitiva la banca privada en el país. Además, la LOB introdujo algunas novedades. Una de las más importantes fue la posibilidad de que los bancos inscritos en el Consejo Superior Bancario (CSB) pudieran descontar papel comercial en el Banco de España a tipo de interés bonificado. Esto discriminaba claramente a los bancos extranjeros, que no estaban inscritos en aquel censo. En segundo lugar, se fijó el límite de préstamos que el Banco de España podía conceder al Tesoro, limitándose, asimismo, su cartera de fondos públicos y la cantidad de billetes en circulación [Martín Aceña (1985), pp. 25-27], aunque con la aprobación final del Estado. En consecuencia, los cambios fueron modestos [Pons (2011), p. 94]: la ley se limitó, básicamente, a conceder un monopolio de emisión por 25 años más. Sin embargo, no se consiguió el objetivo de convertir al Banco de España en un banco central al uso, resintiéndose así su independencia.

El segundo objetivo, como dijimos más arriba, fue la creación de un marco legal para la banca privada tras su crecimiento, un tanto descontrolado, durante la Primera Guerra Mundial. La LOB de 1921 marcó el principio de un férreo control estatal de la banca privada española, rompiendo con las normas de carácter más liberal que se heredaron del XIX y de principios del XX. Se definió el concepto de banco para conseguir las preceptivas autorizaciones gubernamentales; se fijó el capital mínimo de las entidades, así como las tarifas y los tipos de interés que podían ser cobrados por los bancos a sus clientes. Asimismo, se creó un registro de bancos y banqueros, en el que debían inscribirse las personas y entidades debidamente acreditadas.

La institución más beneficiada por la LOB fue el CSB, que recibió importantes prerrogativas de representación y control, aunque siempre previa autorización del Ministerio de Hacienda<sup>7</sup>.

Tras la crisis bancaria postbélica, España se benefició de una coyuntura internacional favorable, así como de un aumento considerable de la inversión nacional (pública y privada), que determinó un notable crecimiento de la renta, pero, sobre todo, un inicio de transformación estructural. Así, se redujo relativamente el peso de la agricultura en el país con respecto a la participación de la industria y los servicios en el PIB. El sistema bancario acompañó este notable crecimiento. Si el número de bancos (tanto los inscritos como los no inscritos en el CSB) pasó de 150 a 217 entre 1922 y 1934, los activos aumentaron un 60 % en el mismo período<sup>8</sup>.

Debe hablarse también de una aceleración en el proceso de concentración bancaria, de tal forma que los ahora «cinco grandes» (Hispano Americano, Banesto, Central, Bilbao y Vizcaya) copaban ya el 50 % del capital desembolsado y el 70 % de los depósitos del sistema. Todos ellos continuaron con la carrera de la expansión geográfica, convirtiéndose en auténticos bancos nacionales. Además, cultivaron su escasa especialización, intensificando su carácter de bancas mixtas, combinando, casi a partes iguales, la banca comercial y la promoción industrial<sup>9</sup>.

El marco regulatorio protegió al sistema durante la crisis internacional de 1929, si bien esta no fue especialmente virulenta para la economía española [Palafox (1991)].

7 Son de especial valor las estadísticas recogidas desde sus inicios, en las que se agrupaban las principales partidas bancarias en balances normalizados. García Ruiz (2001).

8 Muñoz (1978), p. 122.

9 Este crecimiento no estuvo exento de dificultades graves, como la del Banco Central a mediados de la década de los veinte, por la que estuvo a punto de suspender pagos. Solo la intervención del Banco de España, poco dado a los salvamentos en esta época, desbloqueó la situación. Tortella y García Ruiz (2003).

A pesar de ello, algunas entidades tuvieron ciertos problemas de liquidez, solucionados por la actuación del Banco de España como prestamista de última instancia y por la abundancia de activos líquidos por parte de los bancos. Según cifras aportadas por Tedde de Lorca, los recursos ajenos de la banca privada pasaron de 4.937 millones en 1930 a 2.993 en 1931, lo cual representa una caída de casi un 26 %<sup>10</sup>. Esta caída debe explicarse no solo con la disminución del ahorro provocada por la crisis mundial, sino también por el hecho de que la crisis coincidió con el advenimiento de la Segunda República, que despertó resquemores en los mercados de capitales españoles y europeos. En los dos primeros meses se retiraron más del 20 % de los depósitos, si bien, esta vez, no acarrió demasiadas quiebras de entidades bancarias, si exceptuamos la del Banco de Cataluña. La acción del Ministerio de Hacienda y la política crediticia del Banco de España fueron las responsables de que la crisis no tuviera mayores consecuencias. Asimismo, el hecho de que la deuda pública fuera pignorable, es decir, con monetización automática, fue un verdadero mecanismo estabilizador a la hora de evitar estas quiebras [Martín Aceña (2011), p. 131].

A pesar de la limitada influencia de la crisis de 1929-1933 en el sistema financiero español, los problemas del sector llevaron a la reforma del marco legal por parte del Ministerio de Hacienda, reforma que cristalizó en la LOB de 1931. Esta reforma solo se ocupó de retocar el papel y las responsabilidades del Banco de España. En líneas generales, la reforma dio aún más control al Gobierno sobre el Banco de España. En primer lugar, entró a formar parte del Consejo del Banco con tres representantes [Pons (2011), p. 95]. En segundo lugar, aumentó su influencia sobre la política monetaria mediante la fijación del tipo de descuento, además de disponer de las reservas de oro mediante anticipos al Tesoro [Sardá (1970), p. 288]. Era claramente el inicio de la estatalización del Banco de España, que culminaría con la nacionalización de 1962.

### 3.2 La pérdida del mercado bancario por parte de la banca francesa

Las páginas anteriores recogen la creación de un verdadero sistema nacional de banca que los propios banqueros nacionales velaban por proteger. Ante este proceso, ¿cómo se comportó el grueso de banca con capital francés en España durante este período?

En la primera década del siglo, la banca francesa lideró al grueso de la banca extranjera en el país. Históricamente instalados desde el siglo XIX, como vimos en el capítulo 2, los bancos franceses en sentido amplio sobrevivieron sin demasiadas dificultades en el bullicioso mercado español hasta la Primera Guerra Mundial. En ese sentido, la aparente prosperidad de la guerra atrajo a numerosas entidades financieras extranjeras. Si bien estas apariciones se explican por la ausencia de barreras de entrada y la escasa necesidad de financiación para implantarse, parece claro que el proceso queda lejos de lo que algunos autores contemporáneos llamaron la «invasión de la banca extranjera»<sup>11</sup>. En cualquier caso, ha de reconocerse que las entidades extranjeras apoyaron el desarrollo de un creciente comercio exterior. Esta fue su principal ocupación en sus operaciones de banca minorista. Dicha limitada intervención en el mercado, al menos, aportó algo de modernidad al sector en España.

Una vez acabada la guerra, la llegada de bancos extranjeros se interrumpió. La aparición de una legislación beneficiosa para la banca nacional solo mantuvo a la banca más fuerte<sup>12</sup>. Esta «depuración» se vio aumentada por la llegada de la Gran Depresión al país,

<sup>10</sup> La caída para los grandes bancos fue algo menor, de un 23,5 %. Tedde de Lorca (2001), p. 153.

<sup>11</sup> Véase García Ruiz (2001).

<sup>12</sup> La LOB de 1921 mantenía los beneficios de la banca española obtenidos tras el acuerdo de 1 de julio de 1918 entre el Banco de España y el Comité Central de la Banca Española, por el que solo la banca nacional podía beneficiarse del 1 % de bonificación en el redescuento de efectos y de la admisión automática de la deuda pública hasta un 80 %. Además, se negó a la banca extranjera el acceso a las Cámaras de Compensación creadas en 1923. Pons (1999a, 1999b y 2002).

Entidad española (socio francés mayoritario)	Tipo de participación (% en el capital)	Año de creación (año de participación francesa)	Factores de repliegue	Control de la empresa después del repliegue
Banca Arnús (Casa Bauer)	Participación financiera (85 % del capital)	1910 (1910)	Absorbido por Hispano-Colonial en 1931	No
Banco Comercial Español ( <i>Banque de Neufilze</i> )	Participación financiera (% desconocido, aunque mayoritario)	1906 (1906)	Absorbido por Banesto en 1928	No
Banco Español de Crédito (Paribas)	Impulso a la creación y participación financiera (60 % del capital)	1902 (1902)	Cierre del comité de París en 1928	No
Banco Hipotecario de España (Paribas)	Impulso a la creación (préstamo de Paribas) y participación financiera	1874 (1874)	Cierre del comité de París en 1923	No
<i>Comptoir National d'Escompte de Paris</i>	(% desconocido)	1911 (1911)	Cierre de sucursal (1926)	Desparece
<i>Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie</i>	Filial extranjera (100 %)	1914 (1914)	Cierre de las cuatro sucursales (desde 1920)	Desparece
<i>Crédit Lyonnais</i>	Filial extranjera (100 %)	1875 (1875)	Cierre de sucursales (1919-1925)	Sí
<i>Société Générale (de Banque pour l'Étranger et les Colonies)</i>	Filial extranjera (100 %)	1909 (1909) y 1920 (1920)	Cierre de sucursales	Sí

FUENTES: Elaboración propia, a partir de Fondo Banco Urquijo (FBU), *Crédit Lyonnais*, *Comptoir National d'Escompte*, Banesto, Banco Hispano-Colonial, Banco Hipotecario de España, memorias anuales, Marvaud (1922), Broder (1981), Roldán y García Delgado (1973), Arroyo Martín (1999), Tortella (2000), García Ruiz (2001) y Castro (2007 y 2008).

con el consiguiente deterioro del comercio, agravado por la depreciación de la peseta y las restricciones gubernamentales a los cambios exteriores. Así, de 1930 a 1934 el porcentaje de depósitos de la banca extranjera pasó del 12,3 % al 6 %<sup>13</sup>. El proceso afectó especialmente a los bancos que conservaban una influencia francesa más intensa en el período.

Así, Banesto amplió su capital hasta los 50 millones de pesetas en 1919<sup>14</sup> (cuadro 3.2). Fue una ampliación orientada a conseguir el mayor número posible de accionistas españoles<sup>15</sup>. El Hispano-Colonial, asimismo, amplió su capital en 1930 y 1934, con el fin de absorber la Banca Arnús en 1931 y proceder a la nacionalización absoluta de su accionariado<sup>16</sup>.

La pujanza española no puede explicar, por sí sola, la pérdida de control francés. No debe desdeñarse la acción de la legislación. Debemos tener en cuenta, por un lado, la percepción de los banqueros españoles y, por otro, sus deseos. Los financieros españoles terminaron creyendo que el mercado nacional contenía suficientes oportunidades de negocio, ante las ingentes ganancias derivadas de la Primera Guerra Mundial. Por lo tanto, su primera intención fue proteger un mercado con el que, poco a poco, se estaban haciendo. La LOB de 1921 —ya comentada— y su posterior reglamento de 1927 trataron de responder a estas cuitas<sup>17</sup>. La Ley otorgaba beneficios explícitos a la banca nacional en detrimento de la extranjera. Por ejemplo, se concedieron bonificaciones en los tipos apli-

13 Arroyo Martín (1999), cuadros estadísticos.

14 FBU, Banesto, memoria anual, 1919.

15 García Ruiz (2005), p. 5.

16 FBU, Banco Hispano-Colonial, memoria anual, 1930, pp. 1-5.

17 Pons (1999a), pp. 35-41.

cados por el Banco de España, así como conciertos fiscales acerca de la utilización del timbre y de los cheques. Asimismo, los bancos extranjeros no pudieron acceder directamente a las Cámaras de Compensación Bancaria: al no pertenecer al consorcio que las creó, debían presentar sus documentos a través de una entidad española<sup>18</sup>. La legislación afectó sobre todo a la banca de depósitos, que es la que conservó su plena nacionalidad francesa, aunque las restantes entidades tampoco parecieron resistir el proceso de «españolización» de la banca española. La posición de la peseta frente al franco también pudo empujar a los accionistas franceses a deshacerse de sus acciones. El hecho fue que, de 1923 a 1931, se produjo una pérdida paulatina de influencia francesa en la gran banca española.

Como apreciamos en el cuadro 3.2, no quedaban, al final del período de entre-guerras, demasiados vestigios de la banca francesa. En la mayoría de bancos seleccionados, el repliegue significó una pérdida del control efectivo de las diferentes entidades<sup>19</sup>. Varias son las claves que explican este retroceso. En cuanto a la banca francesa de nacionalidad plena (SG, CL, *Comptoir National d'Escompte de Paris* y *Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie*), las memorias exploradas revelan unos resultados más bien discretos, debido a la falta de movimientos y a una legislación laboral cada vez más restrictiva que perjudicaron gravemente los intereses de estas entidades, a pesar de un repunte registrado en los inicios de la centuria<sup>20</sup>. La SG llegó incluso a crear una filial española en 1920, la *Société Générale de Banque pour l'Étranger et les Colonies* (SGBEC)<sup>21</sup>. El objetivo no era implantarse a gran escala en nuestro país, sino pagar menos impuestos, puesto que la SGBEC no trabajó ni en el extranjero ni con las colonias. A pesar de estas primeras operaciones de protección, la mayor parte de estas entidades redimensionaron sus redes comerciales, cerrando sucursales.

En el sector de la banca mixta, Paribas merece un capítulo aparte. Suyas fueron, mayoritariamente, las iniciativas bancarias más atractivas: en el Banco Hipotecario y en Banesto<sup>22</sup>. Suyos fueron, a su vez, las decepciones más sonoras en su intento por controlar ambos bancos. En el Hipotecario fracasó, al intentar convertirlo en un banco al estilo del *Crédit Foncier de France*<sup>23</sup>. La creciente intervención del Estado, al que la entidad estuvo siempre muy ligado, y el mayor número de accionistas españoles dieron al traste con esas intenciones. También se topó con la resistencia nacional en Banesto, donde la vocación internacional de Paribas provocó, desde muy pronto, recelos en el grueso de accionistas españoles<sup>24</sup>. «*Nuestro Banco debe trabajar en España y en pesetas*»<sup>25</sup>: esta frase la pronunció Manuel González-Longoria, directivo del banco ya en 1904, en respuesta a una misiva del comité de París, inquieto por la excesiva españolización de la cartera de inversiones<sup>26</sup>. La creciente participación española en el banco lo alejó de la estrategia internacional de Paribas, probablemente tanto que aconsejó la salida de los inversores franceses<sup>27</sup>.

Así, se fueron desmantelando, uno a uno, los establecimientos de capital francés que aún quedaban en España después de la Primera Guerra Mundial. En 1923, el

18 García Ruiz (2001), p. 206.

19 Arroyo Martín (1999), pp. 91-98.

20 FBU, *Crédit Lyonnais, Comptoir National d'Escompte*, memorias anuales (1919-1930), y Arroyo Martín (1999), pp. 131 y 132. Para el repunte, véase Tedde de Lorca (1974), p. 413.

21 Bonin (2006a), pp. 353 y 354. AHSB, *Procès verbaux*, junio de 1920 y siguientes.

22 Véase García Ruiz (2007).

23 Broder (1981), p. 772.

24 García Ruiz (2002), p. 96.

25 García Ruiz (2005), p. 14.

26 García Ruiz (2002), pp. 99 y 100. Las relaciones entre Paribas y los accionistas españoles se deterioraron sobre todo a partir de un incidente con el Banco de Burdeos acerca del Banco Comercial Español de Valencia, del cual también se habla en Broder (1981), pp. 806-809.

27 A pesar de conservar la presencia de León Cocagne. Véase apéndice 1.

Banco Hipotecario y en 1928 el Banesto liquidaron sus comités de París por falta de accionistas<sup>28</sup>. En 1931, los Bauer, tras la quiebra de la agencia en Madrid, fueron desplazados de la Banca Arnús por el marqués de Comillas y el Banco Hispano-Colonial<sup>29</sup>. Se borró así prácticamente todo rastro francés en la banca española. Quedaron las sucursales de la banca de depósitos y las participaciones en cartera de los inversores originales. Según Broder, se trató de un proceso largo y controlado por los accionistas franceses, que cedieron cuando comprobaron que su rentabilidad era inferior a la esperada<sup>30</sup>.

No debe desestimarse el impacto que debió producir en la comunidad francesa la mencionada quiebra de la casa Bauer, a finales de los años veinte. El episodio, que debió alarmar a los inversores franceses en España, ha sido bien estudiado por López Morell<sup>31</sup>. La predilección de Ignacio Bauer por la literatura, mucho mayor que su pericia en los negocios, dio al traste con una agencia que tenía tras de sí 98 años de presencia en la capital del Reino como representantes de los Rothschild en España. En un sistema caracterizado por la endogamia empresarial, el que los nuevos gestores no estuviesen a la altura de sus predecesores podía interpretarse como un fracaso que emitía señales inequívocas al mercado de que algo estaba cambiando en el entramado francés en España.

Sin embargo, la actitud de los bancos franceses ante la nueva situación distó mucho de ser pasiva. Si bien el mercado de la banca comercial se cerraba paulatinamente al capital extranjero, aún quedaban en España las sucursales de los bancos de depósitos y las participaciones en distintas empresas industriales y de servicios del país. En estos dos segmentos, la banca francesa tuvo aún mucho que decir.

### 3.3 Especialización en el comercio exterior

Las sucursales del CL y de la SG que permanecieron en España tuvieron un activo papel en el mercado español. Olvidados los tratos con la Hacienda, recortadas sus posibles actividades por la legislación vigente, el CL y la SG se especializaron en el negocio más lucrativo posible, el negocio del cual dependía gran parte del comercio exterior español: la exportación de productos agrícolas.

Debe tenerse en cuenta que la posición francesa en las exportaciones españolas siempre fue preponderante. En efecto, en trabajos anteriores comprobamos que Francia siempre ocupó uno de los cuatro primeros puestos de destino de los productos españoles, junto con Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos desde 1880<sup>32</sup>. Tomando como referencia más de cien años de comercio, las exportaciones españolas hacia Francia fueron claramente dominadas por los productos agrícolas (cuadro 3.3): en el XIX, sobre todo el vino común; en el período de entreguerras, sobre todo las naranjas y demás frutas y hortalizas<sup>33</sup>. Su incidencia en los tratados de comercio entre los dos países preocupó y mucho a los bancos franceses en el país<sup>34</sup>.

Luchaban la clásica propensión francesa a proteger su mercado agrícola con la mayor fuente de divisas para la economía española. En este contexto algo inestable, tanto la SG como el CL se erigieron en protagonistas. Su mayor acceso al crédito internacional

28 FBU, Banco Hipotecario de España, memoria anual (1923), y Banco Español de Crédito (1928), memorias anuales.

29 FBU, Banco Hispano-Colonial, memoria anual (1931), y Archivo Histórico BBVA (1994 y 1996). Véanse las memorias anuales de 1930 y 1931.

30 Broder (1981), pp. 769-772, en el caso de Paribas; y pp. 802-906, en el caso de Banesto.

31 López Morell (2005), pp. 344-349.

32 Véanse Castro (2007) y Puig y Castro (2006 y 2009).

33 El cambio de denominación responde a una mayor agregación de las partidas de la Estadística del Comercio Exterior de España a partir de 1941.

34 La visión francesa (en territorio español) del asunto se puede ver en los boletines de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid (ACCFM), con representación bancaria del CL y de la SG: *Boletín CCFM*, n.º 231, p. 46; n.º 283, p. 17 y siguientes; n.º 241, p. 37, y n.º 343, p. 10, entre otros.

Productos más importantes	1856-1858	1880-1882	1897-1899	1915-1918	1920-1921	1931-1933	1945	1949-1951	1957-1959
Plata u oro amonedado	33,95		5,11						
Plomo en barras y lingotes	23,57	6,01	10,45			11,31			
Minerales							16,44	10,74	11,54
Vino común	16,92	56,41	50,55	8,97	28,84	23,34			
Lana sucia		12,25	6,15						
Corcho en tapones	5,29	2,35	6,12			4,54			
Aceite de oliva	4,64		4,84			3,14			
Tejidos de algodón				10,33			9,88		
Naranjas	4,02				3,92	38,58			
Frutas y hortalizas							50,66	68,92	28,37
Conservas					3,55	3,79			

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos de la Estadística del Comercio Exterior de España (ECEE), 1856-1959.

y su mejor preparación para las operaciones con moneda extranjera y para los créditos a la exportación les hizo liderar el comercio de naranjas, vino común y aceite de oliva hasta bien entrada la década de los treinta<sup>35</sup>. Las sucursales privilegiadas fueron, pues, las de Barcelona, Valencia y Sevilla. En las dos primeras plazas, ambas entidades compitieron, mientras que Sevilla era ampliamente dominada por el CL<sup>36</sup>. Aunque conocemos el funcionamiento básico del negocio, no nos ha sido posible encontrar datos fiables sobre esta actividad exportadora a escala local<sup>37</sup>. Sin embargo, sendos informes de inspección, en 1931 para la SG y en 1934 para el CL, coinciden en que cerca del 80 % del comercio de cítricos de Valencia y Barcelona, y más del 60 % del comercio de aceite de oliva de Sevilla, pasaban por las manos de los bancos franceses, aunque conviene tomar estos datos con cierta cautela<sup>38</sup>. El dominio parecía, pues, claro, aunque hacía depender a las sucursales de ambos bancos de las cosechas y de las negociaciones comerciales entre ambos países. Estas dos variables no siempre fueron buenas y dotaron a las agencias españolas de mucha inestabilidad, por no decir de estacionalidad, que lastró un tanto sus resultados (véanse gráficos 3.1 y 3.2), aunque no impidió su especialización en la búsqueda de rentas de gama alta y en el apoyo a las empresas francesas en el país, tal y como había deseado Henri Germain 60 años antes.

Los gráficos 3.1, 3.2A y 3.2B no dejan lugar a dudas. Aunque los menguantes resultados fueron más acuciantes en el CL que en la SG (y a pesar de llevar la voz cantante en el comercio de vinos, cítricos y aceites de oliva), la falta de movimientos y la creciente competencia de la banca española hacían inviable el mantenimiento de la red íntegra de sucursales. Esta creciente competencia, junto con los graves problemas del comercio exterior nacional e internacional, pesó, a nuestro juicio, más que la inestabilidad política de España en los treinta<sup>39</sup>.

35 AHSG, cajas 1313 y 4739. AHCL, DAE 08087 y DAE 7942.

36 Tedde de Lorca (1974), p. 413, nota 102.

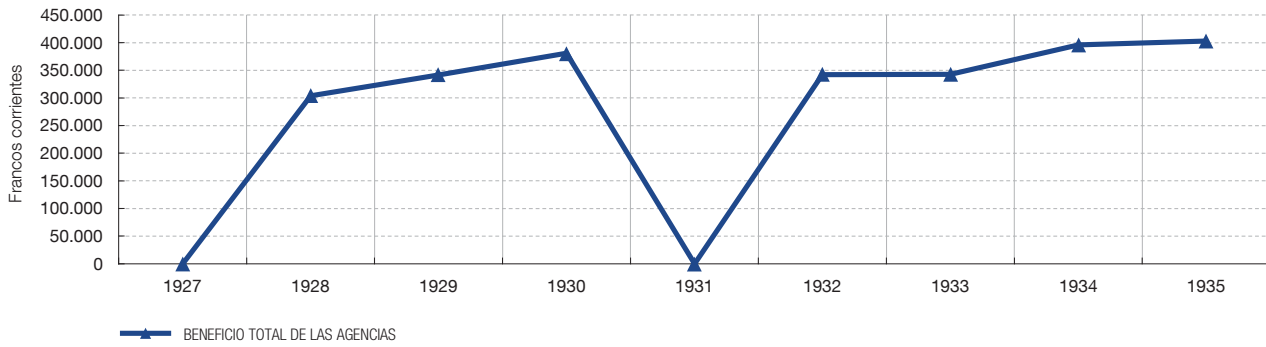
37 AHSG, caja 1313, y AHCL, DAE 085/22-2, DAE 08087, DAE 0792, DAE 7942 y 098 AH 013. Los datos de exportación, tanto en España como en Francia, son agregados. Ambos bancos poseían depósitos cerca de los puertos, en los que se tasaba la mercancía para poder así adelantar el dinero a los productores. La negociación del precio era única y exclusivamente responsabilidad de los bancos y de sus asociados.

38 AHSG, caja 1313, y AHCL 085 AH013.

39 Coincidimos con García Ruiz (2001), p. 209: la caída del comercio internacional desde el inicio de la década, debido al *crash* del 29, fue una de las más importantes causas de la decadencia de la banca extranjera en el país.

RESULTADOS DE LAS AGENCIAS ESPAÑOLAS DE LA SG, 1927-1935

GRÁFICO 3.1

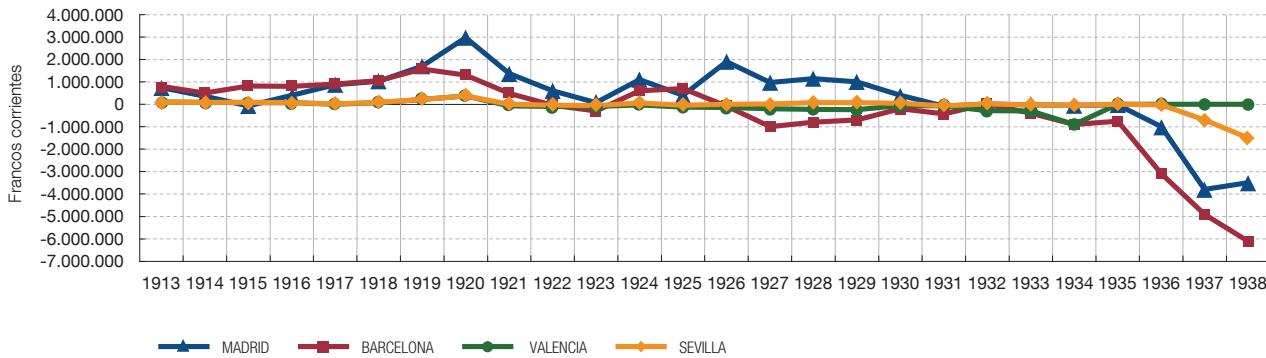


FUENTE: AHSG, caja 4739 (a).

a Cuando el dato no es positivo, los beneficios son nulos o negativos. Parece que el reporte al consejo de administración quería resaltar más los aspectos positivos de la presencia de la SG en España que los negativos.

RESULTADOS DE LAS AGENCIAS ESPAÑOLAS DEL CL, 1913-1939

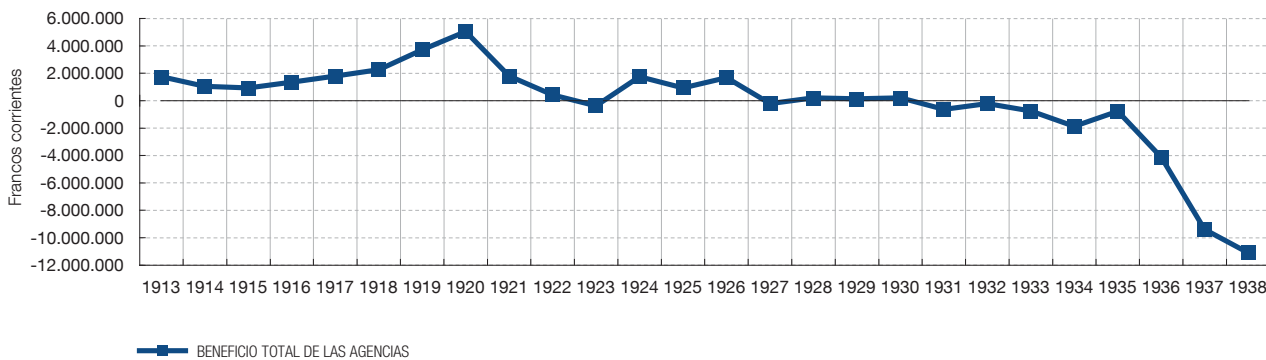
GRÁFICO 3.2.A



FUENTE: Elaboración propia, a partir de Delaunay (2002) y AHCL, 31 AH 51-52 y siguientes.

BENEFICIO TOTAL DE LAS AGENCIAS ESPAÑOLAS DEL CL, 1913-1939

GRÁFICO 3.2.B



FUENTE: Elaboración propia, a partir de Delaunay (2002) y AHCL, 31 AH 51-52 y siguientes.

### 3.4 La generalización del «sistema Paribas»

A pesar de lo expuesto anteriormente, la pérdida de control en el sector no significó una retirada total del mercado español<sup>40</sup>. Al calor de la segunda oleada industrializadora, los bancos franceses buscaron nuevas fuentes de ingresos en España. Si el negocio comercial estaba prácticamente vetado para la banca extranjera, excepto en el sector comercial,

40 Castro (2007).

Empresa española (nombre del accionista francés mayoritario)	Sector	Año	Promotor bancario de la empresa matriz
<i>Société Française des Pyrites de Huelva</i> (varios accionistas; entre ellos, <i>Kulhmann</i> )	Minas	1853	Comptoir National d'Escompte de Paris y Paribas
MZA (Familia Rothschild)	Ferrocarriles	1856	Rothschild Frères
Sociedad Minero-Metalúrgica de Peñarroya (Familia Rothschild)	Minas	1881	Rothschild Frères
Sociedad Española del Oxígeno, SEO ( <i>Air Liquide</i> ) (a)	Química	1909	Paribas
Omnium Ibérico-Industrial ( <i>Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie</i> )	Metalurgia	1912	Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie
Fodina ( <i>Société des Potasses d'Alsace</i> )	Química	1914	Paribas
Sociedad Española de Automóviles Citroën ( <i>Ets. André Citroën</i> )	Automóvil	1917	Banque Lazard
Sociedad Española de Construcciones Electro-Mecánicas ( <i>Schneider</i> )	Maquinaria	1917	Paribas
Sociedad Anónima de Automóviles Renault Frères ( <i>Renault France</i> )	Automóvil	1918	CL y Banque Mirabaud
Sociedad Energía e Industrias Aragonesas, EIA ( <i>Pechiney</i> )	Electricidad	1918	Paribas
Fuerzas Hidráulicas del Alto Pirineo ( <i>Cie. Générale d'Électricité, CGE</i> )	Electricidad	1918	Paribas
Aluminio Español ( <i>Pechiney</i> )	Aluminio	1918	Paribas
Sociedad de Minas de Potasa de Suria ( <i>Société des Postasses d'Alsace</i> )	Química	1920	Paribas
Compañía de Riegos de Levante ( <i>Banque Dreyfus</i> )	Electricidad	1921	Banque Dreyfus
Sociedad Eléctrica de los Almadenes ( <i>Banque Dreyfus</i> )	Electricidad	1921	Banque Dreyfus
Sociedad Española de Fibras Artificiales, SAFA ( <i>Rhône Poulenc</i> )	Química	1922	Paribas
Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas, SICE (CGE y ALSTHOM)	Electricidad	1924	Paribas
Sociedad del Neumático <i>Michelin</i> ( <i>Michelin</i> )	Automóvil	1931	Banque Lazard
Potasas Ibéricas ( <i>Pechiney, Sainte Thérèse</i> )	Química	1932	Paribas

FUENTES: Elaboración propia, a partir de datos de Delaunay (1986), López Morell (2005), Sánchez (2006), Bonin (2004), Broder (1981), Bussière (1995 y 2005), Laux (1992), Carreras y Tafunell (1997), Cassis (1999), Coignard y Guicher (1999), Smith (1998 y 2006) y FBU, memorias anuales (1914-1936) de MZA, Peñarroya, SICE, Renault, EIA, Aluminio Español, Riegos de Levante, SAFA y Potasas Ibéricas.

a *Air Liquide* también controlaba Sociedad Castellana del Oxígeno (1919), Oxidrica Malagueña (1920) y Oxígenos y Suministros para la Saladura (1922). FBU, *Air Liquide*, memorias anuales 1918-1932, y Marvaud (1922), pp. 53-59.

las entidades galas cumplieron en el período de entreguerras su papel de agentes al servicio de las empresas francesas, en plena mutación, radicadas en el territorio español.

Los resultados más destacados están reflejados en el cuadro 3.4. Este cuadro presenta alguna de las empresas industriales francesas más importantes en España en 1930. Durante el primer tercio del siglo, el trasvase de capitales franceses de sectores de la primera revolución industrial a sectores de la segunda parece claro, a pesar de la per-



sistencia de los negocios de ferrocarril y de minería<sup>41</sup>. En España, la clave está en la relación de estas nuevas filiales con sus matrices.

En un principio, todas las filiales contaron con el soporte logístico y financiero de sus casas centrales mientras disfrutaban de una sólida posición en el mercado español. Una posición que mejoraron durante los años veinte y treinta con la fundación de nuevas filiales y el aumento de sus participaciones accionariales en empresas españolas.

¿Quién promovió este apoyo financiero? La última columna del cuadro 3.4 sugiere respuestas a esta pregunta. Comprobamos que Paribas interviene en casi la mitad de las empresas matrices de la muestra. Los vínculos entre la banca y la gran industria francesa han sido objeto de una abundante bibliografía posterior a los trabajos de Cameron<sup>42</sup>. En muchos casos, esta relación significaba que el banco tenía un control más o menos velado sobre la empresa, diseñando y promoviendo las estrategias que se habían de seguir allí donde tenía participaciones financieras. Éric Bussière calificó al *système Paribas* como un sistema flexible, capaz de reunir, en mercados nacionales e internacionales, capitales suficientes para promover objetivos industriales en todo el mundo<sup>43</sup>. Hemos comprobado, gracias a las memorias del banco presentes en el FBU y a los fondos de la AHP, que las relaciones entre Paribas y sus empresas participadas eran efectivamente estrechas<sup>44</sup>. Significaba esto que, siguiendo y generalizando el *système Paribas*, los bancos estarían promoviendo y financiando negocios desde la metrópoli.

En los casos que aquí nos ocupan, los bancos controlaron, o asesoraron, en la distancia la evolución de las nuevas aventuras francesas en el mercado español. Esta sería una respuesta imaginativa al nacionalismo económico. Si el proteccionismo siempre alentó más inversión directa, pero menos controlada desde el exterior, el capital francés mantuvo o incluso reforzó ese control exterior<sup>45</sup>. Con toda seguridad, las redes descritas a lo largo de este trabajo ayudaron a ejercer este control desde Francia.

Siguiendo el mismo razonamiento, ¿no estaba la rama francesa de la familia Rothschild acostumbrada a manejar los hilos de sus negocios desde París? La caída de la casa Bauer no hizo más que reforzar esta tendencia. Por otro lado, Paribas nunca tuvo representación oficial en España hasta finales de los setenta, como veremos en el capítulo 6. Casos como la promoción directa de la *Banque Dreyfus* en Riegos de Levante y Eléctrica de los Almadenes o la confianza de *Citroën* y *Michelin* en la filial francesa de la *Banque Lazard* confirman esta tesis<sup>46</sup>. Incluso en las grandes empresas francesas donde no había un promotor bancario claro, como es el caso de *Saint Gobain*, se adaptó esta manera de proceder<sup>47</sup>.

¿Qué consecuencias tuvo esta generalización del «sistema Paribas»? ¿Hubo cambios profundos en el modelo de inversión político? En realidad, no, si exceptuamos la sede social del banco que promovía los negocios. La mayoría de los bancos controlaron el cambio de inversiones productivas y, siguiendo la estela de Paribas, diversificaron sus inversiones, abandonando los sectores específicamente españoles, como el ferrocarril o la banca, para insertar a España en sus proyectos químicos y electrotécnicos a escala internacional.

41 Bonin (1988), pp. 63-86, describe la lucha por la difusión de la organización científica del trabajo en las grandes empresas francesas, en contraposición con el aún potente capitalismo familiar del país.

42 Cameron (1967 y 1972), Bonin (1995), Cassis (1999). Una revisión puede verse en Martín Aceña (2006).

43 Bussière (1992), pp. 1-20

44 FBU, Paribas, memorias anuales 1919-1936, y Association pour l'Histoire de Paribas (AHP), *Dossier sur les investissements internationaux de Paribas au XXe siècle*.

45 Carreras (1990).

46 La confianza depositada en un banco dado no siempre reportó réditos a las empresas. El de Citroën en la década de los treinta y su posterior venta a Michelin con la complicidad de la Banque Lazard han sido estudiados por Landes (2003), p. 450, y Lottman (2003), pp. 162-164.

47 Desde muy pronto, creó varios *holdings* financieros, muchos de ellos con sede en Suiza, para sufragar sus operaciones en el mercado internacional. Daviet (1987, 1991, 1994 y 2003).

Conviene no ser demasiado categórico en esta afirmación. Si bien pueden considerarse un verdadero poder financiero y bancario, hablar de omnipotencia bancaria en las empresas francesas sería excesivo. Los bancos como Paribas y los citados en el cuadro 3.4 no siempre tenían el control absoluto en las empresas promovidas<sup>48</sup>. Sin embargo, sí que animaban en el seno de las empresas participadas redes de relaciones *estructurantes* donde los recuerdos, las costumbres y la reciprocidad permitían una intensa circulación de información que ayudaba a diseñar y, por ende, a financiar operaciones comunes en el exterior desde la metrópoli<sup>49</sup>. Sin que se pueda demostrar aún, esta manera de proceder pudo tener cierta influencia en la política promotora industrial de los grandes bancos españoles, y que ha sido recogida por Juan Muñoz en varios de sus trabajos<sup>50</sup>.

---

48 Bonin (1995), p. 23.

49 *Ibid.*, p. 28.

50 Tedde de Lorca (2001), p. 167.

## 4 La banca francesa ante el primer franquismo, 1936-1959

El período que se inicia con la Guerra Civil española y acaba con el Plan de Estabilización de 1959 supuso un nuevo reto para la banca francesa. No solo por el impacto directo de las dos guerras y por las consecuencias de la política económica del primer franquismo, sino también porque se confirmaría una tendencia iniciada en el período anterior: la erosión de Francia como principal referencia económica de España. A largo plazo, este retroceso favorecería al capital alemán y al norteamericano, en un entorno más hostil y sobre todo más arbitrario para con la actividad empresarial extranjera en general y con la banca en particular. En este capítulo demostraremos, sin embargo, que el pragmatismo se impuso pronto entre los financieros galos, materializándose en proyectos industriales y financieros destinados a sostener el esfuerzo industrializador franquista. Tales proyectos contribuirían a mantener el modelo de inversión heredado, pero también a asegurar su futuro desarrollo con el concurso del sector público francés.

### 4.1 El sistema financiero español en la Guerra Civil y en la inmediata postguerra, 1936-1941

#### LA ESCISIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Con el estallido de la guerra el 18 de julio de 1936, la escisión del país en dos bandos antagónicos se reprodujo también en el sistema bancario y financiero: la peseta «se rompió» en dos —la republicana y la nacional— y se produjo una masiva intervención del Estado, con la consiguiente expansión del dinero en circulación, una inflación descontrolada y un endeudamiento público en ambas facciones<sup>1</sup>. Con respecto al sector financiero, la mayoría de las entidades bancarias vieron cómo sus centrales quedaban, en su mayor parte, en la zona republicana. Fueron muchas las sucursales carentes de comunicación con las matrices y fue creciente el número de directivos que emigraron hacia la zona nacional.

Tras el estallido de la guerra se tomaron algunas medidas de carácter urgente, como el bloqueo de cuentas, con objeto de evitar la salida indiscriminada de depósitos bancarios y de capitales fuera del país. Esto no evitó problemas de tipo monetario en la zona republicana. En el bando nacional se reprodujeron y endurecieron las prácticas intervencionistas derivadas de la LOB de 1921 y su refinamiento en 1931. Así se evitó el desorden monetario de la zona republicana [Sánchez Asiáin (1999), p. 152].

En cualquier caso, las entidades financieras no sufrieron una nacionalización completa en ninguna de las dos zonas. Sin embargo, sí sufrieron un mayor acoso por parte del Estado y de las organizaciones sindicales en la zona republicana. En la zona nacional, el respeto a la propiedad privada fue mayor, manteniéndose a los representantes de los accionistas en los consejos de administración.

La ruptura física y económica del país afectó, cómo no, al marco legal. Así, la legislación vigente —la LOB de 1931— quedó en suspenso. La separación forzosa en dos bandos determinó que en cada uno de los territorios se desarrollara una legislación propia, que fue evolucionando con el conflicto armado. La consecuencia más importante fue la aparición de dos pesetas distintas, gestionadas por dos «Bancos de España», al quedar este dividido en dos. También se modificó el papel de las instituciones instaurado en la década de los veinte. Por ejemplo, en la zona republicana el Gobierno modificó el CSB, que pasó a depender del Ministerio de Hacienda, y organizó los consejos de administra-

<sup>1</sup> Para una descripción completa, véanse Martín Aceña (2006) y Sánchez Asiáin (2008).

ción de manera paritaria entre el Estado, los accionistas, los cuentacorrentistas y la Federación Nacional de Banca. Los militares alzados adoptaron medidas contrarias. Si bien la intervención del nuevo Estado fue creciendo con el tiempo, se respetó la propiedad privada. *A priori* con menos mimbres que el enemigo, se reconstruyó un sistema financiero funcional y con nuevos organismos oficiales, análogos a los oficiales republicanos<sup>2</sup>.

La principal consecuencia de la guerra fue que quebró toda operativa normal. Rota la unidad de mercado, ambas zonas desarrollaron mercados bien distintos. En la zona republicana, la actividad se fue reduciendo de manera paulatina, junto con la pérdida del territorio y de las bases de negocio y el deterioro de la moneda. En la zona nacional, las entidades bancarias sobrevivieron con una operativa más normal, creciendo al tiempo que la invasión, en un entorno menos hostil<sup>3</sup>.

#### ¡VIVEN! ESTRATEGIAS FRANCESAS DE PERMANENCIA EN EL MERCADO ESPAÑOL

En este contexto, ¿qué pudieron hacer los bancos franceses aún radicados en el mercado español? Simplemente, sobrevivir ante la compleja situación de ambas zonas. Por un lado, aunque solo se colectivizaron 15 empresas en la zona republicana, lo cierto es que los robos y destrucciones fueron bastante habituales<sup>4</sup>. El miedo a una posible revolución bolchevique en la zona republicana se instaló en las entidades bancarias francesas en el país<sup>5</sup>. Por otro lado, aunque presuntamente se respetó la propiedad privada en la zona franquista, lo cierto es que los bancos franceses también hubieron de soportar requisiciones y tratamientos de favor hacia empresas alemanas e, incluso, británicas. Los casos mejor documentados para entender el proceso son los de los distintos bancos comerciales y sus intentos para permanecer en el mercado

El estallido de la Guerra Civil provocó respuestas diferentes en el CL y en la SG. La SG, prudente como siempre, abortó cualquier operativa, repatriando hasta 1939 la mayor parte de su personal y preservando la integridad de personas y bienes franceses con la asistencia del Ministerio de Asuntos Exteriores francés<sup>6</sup>. Por su parte, el CL intentó seguir sus actividades con la máxima normalidad posible<sup>7</sup>. Lo demuestra esta cita de Édouard Escarra, director general del CL, en abril de 1936<sup>8</sup>.

«[...] Il peut sembler raisonnable et prudent que nous quittions purement et simplement le pays. Mais si l'on estime que cette solution [...] ne s'impose pas réellement, les considérations d'ordre morale esquissées plus haut, comme le rayonnement extérieur de la France surtout, [sic] restent encore suffisamment fortes pour que nous laissions ouvertes nos agences.»

No sin dificultades, el CL conservó a la mayoría de su plantilla y gran parte de su clientela, a pesar de los problemas de tener que operar con bandos diferentes y de las pérdidas personales. Valga el siguiente ejemplo del inicio de la contienda. El CL en Madrid

2 Como el Consejo Nacional de Crédito, órgano consultivo del Ministerio de Hacienda, o la Comisaría de Banca Oficial. Martín Aceña (2006 y 2011).

3 Por ejemplo, los bancos hubieron de atender la demanda de los servicios nacionales (trigo, algodón y almendra) del bando nacional, además de colocar las emisiones de deuda del Estado franquista. Martín Aceña (2006) y Sánchez Asiaín (2008).

4 Según las informaciones de las propias empresas. Son datos que habría que tomar con cierta cautela. ABF, Informe de Georges Rostand, *Les intérêts français en Espagne en 1937*.

5 Broder (1986), p. 347.

6 AHSG, *procès verbal scéance* 4072, del 6.8.1936.

7 AHCL, DAE 7942.

8 «[...] puede parecer razonable y prudente que abandonemos simplemente el país. Pero si entendemos que esta solución [...] no se impone realmente, las consideraciones de orden moral soslayadas más arriba, como el resplandor exterior de Francia, [sic] siguen siendo aún lo suficientemente importantes para dejar abiertas nuestras agencias». AHCL 098 AH 013, Informe de Édouard Escarra en un viaje para analizar la situación de las agencias ante la posible «Revolución Española».

había evacuado a los 10 empleados franceses de la agencia, dejando la agencia en manos de los empleados locales. El director español, Manuel Rojo, fue detenido por las fuerzas republicanas extremistas, que habían tomado las calles en aquel mes de julio de 1936. Rojo se había negado a entregar al Banco de España el oro y los metales de las cajas de caudales del CL. Fue fusilado en Paracuellos del Jarama poco después<sup>9</sup>.

Más allá de este macabro episodio, la vida de las agencias estuvo lejos de ser sencilla, debido a los desencuentros con las autoridades de ambos bandos. En Madrid y Barcelona, por ejemplo, los mandos republicanos trataron de transferir los fondos del CL a Valencia, donde el banco ya no tenía sucursal. A pesar de los intentos de los responsables de las agencias para impedirlo, se trasladaron el oro y los metales preciosos de aquellos clientes que no los habían entregado aún a las autoridades<sup>10</sup>. En Sevilla, bajo dominio rebelde desde el principio, los responsables de la sucursal informaron de un claro favoritismo, especialmente hacia el Hispano Americano y otros bancos nacionales<sup>11</sup>.

En los dos bandos, las autoridades entorpecieron, además, el negocio más lucrativo de los bancos franceses en España: el comercio de cítricos y de aceite de oliva. Así, organismos creados *ad hoc* en el bando republicano —como la Oficina de Comerç Exterior, promovida por la Generalitat de Catalunya, y el Consejo Levantino Unificado de Exportación de Agrios (CLUEA)— compitieron directamente en la exportación de naranjas con la SG en Valencia y con el CL en Barcelona. Asimismo, su análogo en el bando rebelde, la Junta Reguladora de Exportación e Importación, lo hizo en Sevilla con los depósitos de aceite de oliva del Lyonnais<sup>12</sup>.

Con todo, la Guerra Civil no obligó a cerrar definitivamente ninguna sucursal del CL ni de la SG en España, aunque sí aceleró su reestructuración. Desde mediados de 1939, se fortalecieron las sucursales de Madrid y Barcelona para el CL y las de la Ciudad Condal y Valencia para la SG, pero reduciéndose, al mismo tiempo, las plantillas sobredimensionadas<sup>13</sup>. Finalmente, ambos bancos se especializaron en clientes de gama alta y en empresas francesas, materializando así la visión de Henri Germain —que vimos en el capítulo 2— unos 60 años después.

Curiosamente, incluso en aquellos momentos de tensión, las autoridades francesas continuaron con la idea de participar en la reconstrucción española. Los bancos volverían a ser sus mejores aliados con el fomento del asociacionismo empresarial desde el exterior y con varios intentos de acercamiento al que iba a ser el bando ganador. Algunas instituciones, como el *Consortium Industriel et Commercial pour l'Espagne (Consortium)* de Emmanuel Péretti de la Roca, en marzo de 1938, estuvieron exclusivamente motivadas por el deseo de influir en las decisiones oficiales españolas, aunque fueron pocos sus logros<sup>14</sup>. Tampoco fue exitosa la aventura de la Cámara de Comercio Franco-Española (CCFE) de París, creada en mayo de 1938, aunque su planteamiento de base fuera diferente. Con el apoyo del ministro de Asuntos Exterior francés Georges Bonnet (1938-1939) y un velado impulso de Paribas, la CCFE trató de influir no solo en las autoridades españolas, sino, sobre todo, en las francesas para lograr una negociación comercial con el bando franquista, como habían hecho algunos bancos y comerciales británicos<sup>15</sup>. Es sin-

9 AHCL, DAE 7942 y Delaunay (2002), p. 613.

10 AHCL, DEEF 73242/2. *Étude sur la situation de l'Espagne en 1938*.

11 Por ejemplo, tuvieron que revelar los datos de todos sus clientes, algo que atentaba contra el secreto bancario. AHCL, DAE 7942. *Rapport sur la situation à Séville après le 18 juillet 1936*.

12 AHCL, DEEF 73242/2. *Étude sur la situation de l'Espagne en 1938*. Para un repaso a todos los organismos de tipo comercial creados durante la Guerra Civil, véase Martínez Ruiz (2006a y 2006b).

13 AHCL, DAE 08087, DAE 7942, DEEF 73242/2 y 098 AH 013. Las agencias perdieron un 35 % de sus empleados en el período. ASGH, caja 4739. Informe de inspección de Alfred Mirroux en el que recomienda desembarazarse de clientes de «perfil bajo».

14 Su fundación se remonta a enero de 1938. AGA, Fondo de AAEE, AGA (10)99 54/51.601-602, caja 3. *Dossier sobre asociaciones que proponen comerciar con la España rebelde*. Para un perfil de De la Rocca, véase el apéndice 1.

15 Para una historia de la CCFE, véanse Borrás Llop (1981) y Castro (2010).

tomática la proposición del propio Bonnet al embajador franquista en París, José Félix de Lequerica (1939-1944), aunque fuera rechazada:

«[...] cuando usted quiera, y cuando convenga, sin ruido y sin que se entere nadie, entre los dos, acordamos un anticipo de un millar o dos millares para las necesidades de España, que permitan reanudar nuestras relaciones comerciales y las actividades industriales de ustedes en total armonía.»<sup>16</sup>

A pesar de todos los esfuerzos desplegados por las redes de contactos bancarias, la CCFE no obtuvo prácticamente nada, debido a los recelos que aún despertaba en las autoridades franquistas<sup>17</sup>. Además de que el Gobierno de Burgos quería conseguir un reconocimiento *de facto* por parte de Francia (y ejercía presión por todos los medios para conseguirlo), se sospechaba que muchos de los miembros de la Cámara, incluso los representantes de la banca, habían negociado con «rojos»<sup>18</sup>. En su haber queda el haber logrado un cierto impulso comercial que permitió tratar otros temas importantes para las empresas francesas en territorio español, como eran los intercambios financieros, interrumpidos desde 1936<sup>19</sup>.

#### 4.2 La banca francesa ante el *statu quo* bancario y el intervencionismo autárquico, 1941-1959

##### STATU QUO E INTERVENCIONISMO

Terminada la Guerra Civil, las medidas legislativas tomadas por los Gobiernos del primer franquismo tuvieron como objetivo la normalización de la situación financiera y la creación de unas bases sólidas que permitieran configurar un sistema financiero útil para la implantación de la política económica de la autarquía [Pons (2011), p. 98]. Así, para la reconstrucción monetaria se aprobó la Ley de Desbloqueo, de 7 de diciembre de 1939, con la que se pretendía desbloquear las cuentas y proceder a la unificación de la moneda, intentando evitar una inflación desbocada<sup>20</sup>. La ausencia de reservas de oro, vendidas por la República durante la Guerra Civil, fue la principal razón para promulgar la Ley de 9 de noviembre de 1939. Por ella, se declaraba el billete como medio de pago con pleno poder liberatorio. Asimismo, se autorizó al Banco de España a que adquiriese los títulos de la deuda y del Tesoro, que pasaban a formar parte de la contrapartida de la circulación monetaria. Sin embargo, la medida más trascendental para el devenir del sector fue la adopción del denominado «*statu quo* bancario», introducido por la Orden Ministerial de 19 de octubre de 1939. La norma establecía un número cerrado de bancos operantes en España, inamovible excepto tras aprobación oficial.

Otra medida importante tras el conflicto fue la creación del Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME), en sustitución de le Comité de Moneda Extranjera<sup>21</sup>. Según María Ángeles Pons, la instauración del IEME tuvo importantes consecuencias, al separar

16 Durango (1986), p. 212.

17 *Ibid.* Carta de Quiñones de León a Jordana sobre la CCFE.

18 Borrás Llop (1981), p. 406.

19 Este punto era especialmente sensible. En efecto, casi 500 millones de francos provenientes de los beneficios de las empresas francesas en España seguían bloqueados. Gracias a la ayuda de las sucursales del CL y de la SG, se firmó en enero de 1942 un acuerdo que permitía la repatriación de beneficios. En virtud de este acuerdo, repatriaron sus beneficios empresas como Saint Gobain o Air Liquide. Sin embargo, ante las dificultades impuestas por Vichy, la mayoría de las firmas francesas prefirieron conservar sus beneficios en el país. Catala (1997), pp. 221 y 222.

20 Dado que la inflación había sido mayor en la zona republicana, se utilizó una tabla de conversión de pesetas «republicanas» a «nacionales», que perjudicó sobremanera a los tenedores de depósitos en moneda republicana. Sardá (1970).

21 Mediante la Ley de 25 de agosto de 1939. Pons (2011), p. 99.

la política financiera en dos campos disociados: el interior y el exterior. Este hecho tuvo implicaciones a la hora de realizar programas económicos coherentes, sobre todo en el ámbito macroeconómico [Pons (2011), p. 99]. De hecho, el IEME fue también uno de los protagonistas de esta historia, al no facilitar en demasía las relaciones de la banca extranjera en general, y la francesa en particular, con su contraparte española.

La regulación bancaria adoptada en los años cuarenta fue muy restrictiva, tanto en términos de barrera de entrada como de expansión de oficinas o de control sobre los tipos de interés. El *statu quo* no solo impedía la constitución de nuevas entidades de crédito, sino también la apertura de nuevas agencias y sucursales. Sin embargo, las autoridades franquistas dieron un paso más. La ley de 1939 fue apuntalada por el decreto de 17 de mayo de 1940, que «prohibió la creación de nuevas entidades bancarias, la instalación de nuevas agencias y sucursales, y los traslados de local de las existentes; la modificación en la naturaleza de la personalidad jurídica de bancos y banqueros, los acuerdos para traspasos y fusiones, la adquisición de acciones y participaciones de otros negocios bancarios y las ampliaciones de capital y la puesta en circulación de acciones de compañías bancarias durante el año 1940»<sup>22</sup>. Se quiso además preservar al sistema de crisis financieras como las sufridas en el primer tercio de siglo XX. Se palpa en el ánimo del decreto la profunda desconfianza de las autoridades del primer franquismo hacia la iniciativa privada y en el funcionamiento del mercado. En cualquier caso, parece clara la intención de cerrar el paso a la competencia y a la posible concentración financiera [García Ruiz (2001) y Pons (2001)].

Muchas de estas medidas se consagraron, de manera definitiva, con la LOB de 1946, que sustituyó y actualizó la LOB de 1921. La intervención estatal fue absoluta: en el plano monetario, se reafirmaba el carácter del billete como medio de pago con pleno poder liberatorio; en segundo lugar, la ley concedía al Gobierno total capacidad para dictar normas generales de la política de crédito, para fijar los tipos de descuento y las actuaciones de mercado abierto. Todo ello, con un importante sesgo nacionalista que favoreció claramente a la banca nacional en detrimento de los escasos representantes de la banca extranjera<sup>23</sup>.

La LOB de 1946 renovó el privilegio de emisión del Banco de España, pero reforzó aún más el control gubernamental sobre el banco. Asimismo, el Gobierno mantuvo también el derecho de veto sobre las decisiones adoptadas por los representantes de la banca privada, el CSB.

Siguiendo con la banca privada, la legislación introdujo importantes barreras de entrada en el sector. Este control no solo permitió la consolidación de las entidades nacionales existentes, sino que también impidió que la banca extranjera se afianzase en el mercado. Recuérdese que solo cuatro entidades extranjeras operaban en el mercado en 1946<sup>24</sup>.

El férreo control legislativo, además de impedir una libre competencia, tuvo importantes consecuencias sobre el desarrollo de la actividad de la banca privada. Entre otras cuestiones, se estableció un control sobre los tipos de interés que no variaría apenas a lo largo del período<sup>25</sup>. Esto incidió aún más en la escasa predisposición de los bancos a practicar la actividad crediticia, puesto que los incentivos parecían escasos. La operativa parecía claramente sesgada hacia el suministro de créditos a corto plazo<sup>26</sup>. Asimismo, podría explicar la importante implicación de los bancos en la promoción industrial [Pons (2011), p. 100].

22 Martín Aceña (2011), p. 139.

23 Pérez (1997).

24 CL, SG, Banca Nazionale del Lavoro, y Banco de Londres y América del Sur. Consejo Superior Bancario (1946).

25 Se estableció un mínimo para operaciones tanto activas como pasivas, así como para algunos créditos. Para más información, Pons (2001).

26 Tedde de Lorca (2001), p. 167.

En segundo lugar, la LOB de 1946 estableció normas de distribución de dividendos. La legislación establecía que, si los beneficios líquidos obtenidos por la entidad superaban el 4 % de la cifra de capital más reservas, debía deducirse un 10 % de los mismos, como mínimo, para constituir una reserva especial. Estas medidas trataban de suplir la falta de otra serie de coeficientes o normas destinadas a asegurar un nivel determinado de reservas.

La tercera vía de control de la LOB de 1946 se estableció por la vía del crédito. En efecto, las entidades bancarias no podían conceder créditos con un plazo superior a los 90 días, lo cual redundaba en las dificultades de financiación de muchas empresas españolas, a pesar de que la renovación de aquellos préstamos se hiciera de manera tácita y prácticamente automática y continuada. Estas dificultades eran mayores para las pequeñas y medianas empresas, que no contaban con un apoyo directo de los grandes bancos del mercado español.

Las cortapisas a la libre competencia no solo se dieron por las barreras de entrada, de acceso al mercado, sino también por el control de las fusiones. Estas solo se produjeron por absorción de los grandes bancos hacia entidades menores, lo cual explica un número bastante numeroso de ellas. Se dieron más de cien entre 1940 y 1971, de las que más de la mitad fueron protagonizadas por los seis grandes. De hecho, era uno de los pocos procedimientos posibles para lograr aumentar el tamaño de las entidades y así conquistar crecientes cuotas de mercado [Pueyo (2006a)].

Finalmente, la LOB de 1946 controlaba la expansión de sucursales y oficinas bancarias. El resultado fue una estructura altamente concentrada en términos geográficos y corporativos, puesto que la mayoría de sucursales pertenecía a bancos nacionales, y en particular a los seis grandes.

A pesar del inicio de apertura de la década de los cincuenta, esto no significó ningún cambio esencial para el sector bancario. Si exceptuamos alguna relajación que vino de la mano de las medidas «preestabilizadoras» de 1957, no se produjo ningún cambio significativo en el marco legal que regulaba el sistema financiero español<sup>27</sup>.

#### ASISTENCIA A UNA ECONOMÍA CERRADA: EL LIDERAZGO DE LA BANCA FRANCESA

Con el final de la Segunda Guerra Mundial y la derrota del Eje se inició a uno de los períodos más tensos en las relaciones hispano-francesas. El nuevo Gobierno francés, formado por una coalición de partidos de izquierda, se alzó como portavoz de la condena internacional al régimen de Franco, en un claro intento de distanciarse de Vichy<sup>28</sup>. Este Gobierno propuso a los aliados romper las relaciones diplomáticas con el régimen de Franco, se sumó al veto al ingreso de España en los organismos internacionales, y decretó unilateralmente el cierre de la frontera pirenaica entre 1946 y 1948<sup>29</sup>. De hecho, el veto francés dejó al país fuera de las principales instituciones internacionales. Para empezar, España fue excluida del sistema de cooperación mundial de Bretton Woods y, más adelante, del Plan Marshall. En el ámbito europeo, tampoco se tuvo en cuenta al país para la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), el Consejo de Europa, la Comunidad Económica del Carbón y del Acero, el EURATOM y la Comunidad Económica Europea (CEE).

Sin embargo, la estrategia francesa no cosechó los frutos esperados. En este escenario de condena internacional, España buscó nuevos socios, como Argentina<sup>30</sup>. Asegurada la supervivencia de la población, la dictadura centró todos sus esfuerzos en asegurar su propia continuidad. Se trataba de mostrar una situación política estable,

27 Pons (2011), p. 102.

28 Rodríguez Cruz (1986).

29 Dulphy (2000 y 2002).

30 La mayor ayuda provino del Protocolo Franco-Perón, que preveía un acuerdo muy favorable a España, sobre todo en cuanto a la venta de alimentos de primera necesidad. Véase Rein (1995).



resaltando los valores católicos y anticomunistas del régimen y limando sus rasgos fascistas más evidentes para ganarse la comprensión de parte de la comunidad internacional<sup>31</sup>.

El 10 de febrero de 1948 se reabrió la frontera franco-española. El Gobierno galo se dio cuenta de que su iniciativa no solo no había aislado internacionalmente a su vecino, sino que había perjudicado gravemente los intereses económicos franceses en el país<sup>32</sup>. Las principales razones de la reapertura fueron, pues, económicas. Para Francia, España seguía contando con las materias primas necesarias para su reconstrucción y, para España, Francia seguía siendo un socio preferente, su nexa con el resto de Europa, a pesar de las tensiones coyunturales. Esta convergencia de intereses cristalizó en mayo de 1948 en un acuerdo bilateral que sería renovado año a año<sup>33</sup>.

La nueva actitud francesa de condena política de la dictadura, pero de comprensión económica, se enmarcaba en una nueva corriente internacional a favor de la España franquista. El recrudecimiento de la Guerra Fría, unido a la pérdida de fuerza de la disidencia republicana en el exilio, facilitó la supervivencia de Franco y la progresiva entrada de España en el bloque occidental. Una a una, y siguiendo el ejemplo de Estados Unidos, las naciones occidentales abordaron con pragmatismo el caso español, centrándose en el valor estratégico y en el potencial de crecimiento del país<sup>34</sup>. La historiografía reciente ha subrayado que la especial relación de España con Estados Unidos contribuyó a la rehabilitación internacional del país. Este fortalecimiento de la imagen del régimen, tanto en el interior como en el exterior del país, permitió crear un nuevo clima de confianza para los negocios<sup>35</sup>.

Europa occidental, con Francia a la cabeza, no podía quedarse al margen de las oportunidades de negocio que surgían tanto con empresas privadas como con el nuevo sector público, liderado por el INI desde 1941. Nuestra investigación revela que fue la banca, espina dorsal de la inversión francesa en España, la que volvió a tomar la iniciativa. Nótese que, después de la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de los grandes bancos de depósitos (entre ellos, el CL y la SG) serían nacionalizados, convirtiéndose, desde entonces, en instrumentos de la política económica del Estado francés<sup>36</sup>. Concluida la reconstrucción, servirían para proyectar a Francia en el exterior. No todos los grandes bancos fueron nacionalizados. Paribas y la *Banque de l'Union Parisienne* (BUP), al no ser bancos de depósitos puros, conservaron parte de su independencia<sup>37</sup>. Sin embargo, nacionalizados o no, los bancos franceses iniciaron una etapa de intensa colaboración con el Estado.

Los Estados se convirtieron en actores visibles de las relaciones económicas hispano-francesas tras la reapertura de la frontera<sup>38</sup>. De 1945 a 1952, las autoridades galas, con el impulso de los bancos, propusieron nuevos proyectos para participar en el equipamiento industrial de España, en especial en sectores de gran tradición francesa: la minería y el ferrocarril. Dos antiguos socios —Paribas y el Banco Urquijo— actuaron como enlaces en el proceso. El Urquijo contactó con Pedro González Bueno, administrador de RENFE y antiguo ministro del primer Gobierno de Franco, y con Juan

31 Católicos y conservadores sustituyeron a los sectores falangistas en puestos de responsabilidad. Sánchez (2006), p. 84.

32 Ante la actitud francesa, las autoridades españolas respondieron con instrumentos de presión fiscal. Martínez Lillo (1993), pp. 334-337.

33 Rodríguez Cruz (1986), p. 248. Otras actuaciones de acercamiento, sobre todo cultural, pueden verse en De-launay (1994) y Sánchez (2006), p. 85.

34 Calvo (2001 y 2002).

35 Guirao (1998), Niño (2003) y Viñas (2003).

36 Una completa secuencia de la relación entre los distintos bancos y el Estado francés se encuentra en Hayward (1997).

37 Bussière (1992) y Bonin (2001).

38 Dulphy (2002), p. 295.

Antonio Suanzes, presidente del INI, para transmitirles la disposición francesa a financiar la compra de material ferroviario y de extracción minera, a pesar de la escasez de divisas<sup>39</sup>. Esta etapa exploratoria acabó en diciembre de 1948, cuando un sindicato europeo con un capital de 60 millones de dólares fue constituido por la *Société Européenne d'Études et d'Entreprises*, un promotor ferroviario que nació tras la desaparición de la *Société Européenne de Crédit Foncier et de Banque* y que tenía contactos con todos los grandes bancos franceses<sup>40</sup>. En enero de 1949 Francia dio el visto bueno al acuerdo. Sin embargo, Suanzes rechazaba de plano que la devolución del crédito fuera en dólares (prefería que se hiciera en pesetas convertibles) y que el acuerdo solo afectara a RENFE<sup>41</sup>. La contraoferta española exigía que el crédito francés se aplicase no solo al material ferroviario, sino también a los bienes de equipo eléctricos, agrícolas y mineros<sup>42</sup>.

Paribas y el Urquijo negociaron un primer borrador en el que se constituiría un grupo de bancos franceses, con el concurso de unos cuantos bancos españoles, con la finalidad de conceder un crédito global a aquellos empresarios franceses que quisieran suministrar bienes de equipo a industriales españoles. Estos empresarios franceses se verían cubiertos con la garantía del Estado a través de la *Banque Française du Commerce Extérieur*<sup>43</sup>. La filtración de la negociación a la agencia *Reuters* y las indiscreciones por parte española casi dieron al traste con el acuerdo<sup>44</sup>. Además, la exigencia española de inscribir el crédito francés en el marco de los intercambios comerciales entre los dos países restó muchas oportunidades de negocio para los bancos y empresas franceses<sup>45</sup>. Reducidas las pretensiones francesas, el acuerdo final se limitó a RENFE, destinataria de créditos por valor de unos 4.000 millones de francos concedidos por Paribas y el Urquijo como jefes del sindicato bancario<sup>46</sup>.

Este acuerdo, sin embargo, inauguró una serie de propuestas lideradas por actores nuevos, aunque no ajenos a la banca. En particular, el *Conseil National du Patronat Français* (CNPF), con su presidente Georges de Villiers a la cabeza, mostró mucho interés por un país aún pobre en divisas, con un mercado poco saturado y accesible a importaciones en condiciones que no serían competitivas en otros mercados europeos<sup>47</sup>. En ese sentido, los intercambios comerciales entre los dos países no habían dejado de aumentar entre 1950 y 1953<sup>48</sup>. El principal interlocutor de De Villiers fue Juan Abelló, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Madrid (CCM)<sup>49</sup>. Un primer encuentro entre el CNPF y la CCM tuvo lugar en Biarritz el 2 de septiembre de 1952, seguido por sendas reuniones los días 21 y 22 de octubre del mismo año en Madrid, bajo el patrocinio de la embajada fran-

39 Centre des Archives Économiques et Financières de la France (CAEFF), dossier B 43848, *Réunions avec M. González Bueno sur des commandes pour RENFE*, y dossier B 33674, *Compte rendu d'un entretien avec J. A. Suanzes, le 31 mars 1949*. Dulphy (2002), p. 296.

40 CAEFF, dossier B 10840, cartas cruzadas entre González Bueno y los distintos presidentes de las empresas francesas, en las que RENFE pide que se le den ciertas garantías por parte del Gobierno francés.

41 Obviamente, a Suanzes le interesaba conseguir las mismas condiciones para sus empresas del INI. Castro (2008), pp. 30-33.

42 Dulphy (2002), p. 296.

43 AMAE-F, *Europe, Espagne, 1944-1955*, vol. 202. *De prétendus crédits bancaires français à l'Espagne*, informe del Service d'Information et de Presse, París, 15 de julio de 1949.

44 *Ibid.*, informe del Service d'Information et de Presse, París, 15 de julio de 1949.

45 Dulphy (2002), p. 297. La cláusula española suponía supeditar el reembolso a los futuros acuerdos comerciales, lo cual lastraba la capacidad de maniobra comercial francesa. En cualquier caso, esta petición fue la misma que se hizo a los negociadores británicos y belgas, según fuentes diplomáticas francesas. CAEFF, B 10847: *Commerce extérieur, commande de matériel d'équipement à la France (1948-1960), note sur un possible crédit français en Espagne, lettre de J. A. Suanzes*, 22 de noviembre de 1949.

46 CAEFF, B 10847: *Commerce extérieur, commande de matériel d'équipement à la France (1948-1960), signature du contrat d'Alstom avec RENFE*, 12 de diciembre de 1950.

47 Dulphy (2002), p. 601.

48 Francia volvió a recuperar el segundo puesto en los mayores exportadores a España tras Estados Unidos. Puig y Castro (2009), pp. 512 y 513.

49 Sánchez (2008).

cesa, en las que se gestó el Comité de Enlace Franco-Español<sup>50</sup>. Esta institución congregaría a delegados de la economía francesa y española, unos diez por país, y se reuniría dos veces al año, alternativamente en Francia y en España, bajo la codirección de De Villiers y Abelló<sup>51</sup>. El Comité contaba con la aprobación de Antoine Pinay, primer ministro francés de 1950 a 1952, amigo personal de De Villiers y reconocido hispanófilo<sup>52</sup>. De hecho, Pinay había desempeñado un papel esencial en el proceso de normalización que siguió a la reapertura fronteriza, impulsando el apoyo francés a la entrada de España en la ONU, el control de los exiliados antifranquistas refugiados en Francia y la colaboración bilateral para detener el expansionismo marroquí en el norte de África, que amenazaba las zonas de influencia colonial de ambos países.

Para seguir de cerca la evolución de las negociaciones, Pinay recurrió a Jacques Pinglé, hispanista francés residente en Madrid, y aparentemente vinculado al *Opus Dei*<sup>53</sup>. Pinglé pudo asistir a varias reuniones entre el CNPF y sus interlocutores españoles, en lo que Anne Dulphy denomina «una diplomacia personal paralela al *Quai d'Orsay*»<sup>54</sup>. En posteriores reuniones en París, Lyon, Marsella y Bayona, se perfiló la estrategia que se había de seguir. Estuvieron allí representados los bancos Español de Crédito, Central, Hispano Americano, Urquijo, Ibérico y de Bilbao, entre otros. Por parte francesa, la BUP fue la única asistente, si bien no faltaron representantes de las cámaras de comercio fronterizas y, sobre todo, la Cámara de Comercio Franco-Española<sup>55</sup>.

Todas estas reuniones revelan el interés por influir en las relaciones comerciales al margen de los acuerdos de *clearing* y por financiar con créditos a medio y largo plazo la ejecución de grandes obras de equipamiento en España. Informado del proceso, René Martin, director general de Paribas, quiso retomar el antiguo proyecto Paribas/Urquijo de 1948-1949. Comenzó una ronda de contactos en España y Francia y propuso que un conjunto de bancos franceses adelantaran unos 20.000 millones de francos a empresas españolas para comprar maquinaria gala con un plazo de devolución de cinco a siete años, cubiertos por los seguros a la exportación de la COFACE, siempre dentro del marco del acuerdo comercial entre los dos países<sup>56</sup>. Esa era la gran diferencia con el proyecto de 1949.

Tanto el Urquijo, con Juan Lladó a la cabeza, como la embajada de Francia en España, con su consejero comercial Jean Chalopin, colaboraron activamente<sup>57</sup>. Lladó propuso cuatro vías de penetración del capital francés en España: participaciones financieras en empresas españolas (el Urquijo conseguiría las prerrogativas necesarias ante las autoridades), venta de material francés mediante protocolos entre empresas de los dos países, asistencia técnica (con la colaboración de las empresas de ingeniería del Urquijo) y formación de *joint-ventures* hispano-francesas<sup>58</sup>. Chalopin, por su parte, avanzaba otros argumentos para que se entendiese su apoyo al proyecto. En primer lugar, el crédito haría posible competir en igualdad de condiciones con las empresas alemanas y británicas más baratas que las francesas, además de aumentar considerablemente las distintas partidas de importación y exportación del acuerdo bilateral. El acuerdo permitiría, asimismo, con-

50 Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid (ACCM), CDU 380.151 y CDU 382.217. *Dossier* sobre el Comité de Enlace Franco-Español.

51 ACCM, CDU 380.151 y CDU 382.217. *Dossier* sobre el Comité de Enlace Franco-Español.

52 Sánchez (2008), p. 117.

53 Pinay también fue relacionado con el *Opus Dei*. Véase Pardo Sanz (2001).

54 Dulphy (2000), p. 76.

55 Estuvieron presentes las Cámaras de Comercio de Toulouse, Burdeos y Perpiñán. Dulphy (2002), p. 603.

56 AGA, Fondo de AAEE, AGA (10)97 54/11290 y (10)95 54/11602. *Dossier* sobre un posible acuerdo de financiación francesa y Archivo Histórico del INI (AHINI), caja 2479. Visita del director general de Paribas, René Martin, para financiar compras de material francés. Castro (2008), p. 32.

57 Dulphy (2002), p. 603.

58 CAEFF, B 10847: *Commerce extérieur, commande de matériel d'équipement à la France (1948-1960)*. Carta de Lladó a Martin y a Bernard de Margerie, 25 de noviembre de 1952.

quistar algunas posiciones económicas en España, sin contar con los efectos psicológicos positivos que el éxito de la operación acarrearía para los intereses franceses en el país<sup>59</sup>. Este análisis llevó a los servicios económicos y diplomáticos a dar el visto bueno a la operación<sup>60</sup>.

En la conclusión de este acuerdo desempeñó un papel muy relevante la familia De Margerie, muy ligada a Paribas. Dos alas de la familia estuvieron muy presentes en España en la segunda mitad del siglo XX. Roland de Margerie, amante empedernido de la vida y de la cultura españolas, fue uno de los diplomáticos más prestigiosos de la postguerra francesa<sup>61</sup>. Durante los años cuarenta y cincuenta acompañó a muchas de las misiones exploratorias industriales francesas a España, como representante del Gobierno. Desde 1948 defendió la entrada de España en el Plan Marshall<sup>62</sup>. Bernard de Margerie, un primo hermano del primero, fue el creador de los COFACE y trabajó durante más de treinta años en el Departamento Internacional de Paribas (1948-1980), dirigiéndolo con éxito durante más de veinte<sup>63</sup>. Era, asimismo, presidente de la CCFE en el momento de la gestación del acuerdo de crédito. Ambos vieron recompensada su hispanofilia con puestos de responsabilidad en nuestro país. Bernard vivió en España como administrador de la Unión Española de Explosivos, Río Tinto, Corporación Española de Financiación, SA (CEFISA, *joint-venture* entre el Urquijo y el Paribas, de la cual hablaremos en el capítulo siguiente) y como director de la delegación española de la *Banque Franco-Italienne pour l'Amérique du Sud*, más conocida como Sudameris<sup>64</sup>. Su primo pasó, según sus propias palabras, los «dos años más felices de su vida» como embajador de Francia en España, desde finales de 1959 a principios de 1962<sup>65</sup>. Una nota más sobre la familia, aunque adelantemos acontecimientos: Emmanuel de Margerie, hijo de Roland, que también había trabajado en el Departamento Internacional de Paribas, fue embajador de Francia en España de 1979 a 1982. Curiosamente, estas fechas coinciden con la implantación de la segunda oleada de banca francesa en España, de la que hablaremos en el capítulo 6<sup>66</sup>. La coincidencia merecía ser citada. A buen seguro que la conexión Margerie-Paribas-Urquijo tuvo efectos a largo plazo.

La operación entró en su fase oficial en la primera quincena de diciembre con complicaciones, debido a la dimisión del primer ministro Antoine Pinay<sup>67</sup>. Sin embargo, estas complicaciones no impidieron la firma, el 7 de abril, de un protocolo financiero en virtud del cual un consorcio con los bancos franceses más importantes, apoyados por el Estado, puso a disposición de los industriales españoles un crédito de 15.000 millones de francos para financiar la compra a Francia de bienes de equipo<sup>68</sup>. No se estableció un programa detallado para las concesiones de crédito, aunque sí se repartieron las cantidades que se habían de asignar. En un principio, de los 15.000 millones, 8.000 irían a parar a las Administraciones Públicas, y 4.000, a RENFE. El resto se repartiría entre peticiones privadas y equipamiento a fábricas. En ese cuadro general, cada contrato debía someterse al

59 Dulphy (2002), p. 604.

60 CAEFF, B 25478. Reuniones del 9 y 15 de diciembre de 1952. AMAE-F, Europe 1949-1960, *Espagne, dossier* 202. Nota de la DAEF, dando su consentimiento al acuerdo, el 18 de diciembre de 1952.

61 Roland de Margerie llevó personalmente la reconciliación franco-alemana tras la Segunda Guerra Mundial y fue embajador de Francia en Estados Unidos, de ahí su enorme prestigio. AHP, *Dossiers Personnels*, Roland de Margerie. Véase apéndice 1.

62 AGA, Fondo de AAEE, AGA (10)97 54/11295. Roland de Margerie, alegato a favor de la inclusión de España en el Plan Marshall, 19 de marzo de 1949.

63 Bussière (1992), pp. 80 y 81. Véase apéndice 1.

64 AHP, *Dossiers Personnels*, Bernard de Margerie.

65 ACCFM, carta de Roland de Margerie a M. Farges, presidente de la CCFM. Retoma el mismo sentimiento en su discurso de despedida en la cena de Navidad organizada por la cámara, *Boletín CCFM*, n.º 405.

66 AHP, *Dossiers Personnels*, Emmanuel de Margerie. Véase semblanza en el apéndice 1.

67 Pinay dimitió el 22 de diciembre, aunque permaneció en el cargo hasta el 6 de enero de 1953. Dulphy (2000), p. 75.

68 ACCM, CDU 380.151 y CDU 382.217, y Sánchez (2008).

Cifras acumuladas en francos

Fechas	Montante de los contratos (francos franceses constantes)	Naturaleza de los contratos (empresas públicas o privadas)	Montante (francos franceses constantes)	%
1.2.1954	3.991.616.702	No disponible (n.d.)	n.d.	n.d.
25.5.1954	9.502.945.975	Empresas públicas	6.507.018.092	68,47
		Empresas privadas	2.995.927.783	31,53
15.8.1954	10.989.699.688	Empresas públicas	7.359.017.242	66,96
		Empresas privadas	3.539.682.446	32,21
13.12.1954	11.502.564.692	Empresas públicas	7.438.296.607	64,67
		Empresas privadas	4.064.268.085	35,33
24.8.1955	12.837.959.159	Empresas públicas	8.568.173.121	66,74
		Empresas privadas	4.269.786.038	33,26
23.11.1955	13.507.002.952	Empresas públicas	8.632.401.424	63,91
		Empresas privadas	4.874.601.528	36,09

FUENTE: Elaboración propia, a partir de Dulphy (2002), p. 606.

consentimiento de las autoridades. Una vez aprobada la petición, se ingresaría un anticipo del 15 % en el momento de la firma del contrato y una suma idéntica a la entrega del material. El resto se devolvería semestralmente durante un máximo de siete años<sup>69</sup>.

Recuérdense las dificultades de financiación de las empresas españolas, no solo por la falta de divisas, sino también por la inexistencia de crédito a largo plazo derivada de la legislación vigente, de la que hemos hablado más arriba. El crédito permitió cerrar importantes contratos con numerosas empresas francesas, como Alsthom, *Batignolles-Chatillon*, *Fives-Lille*, *Pechiney* y *Renault*<sup>70</sup>. La operación más importante fue el equipamiento del centro siderúrgico de Avilés, por unos 6.500 millones de francos. El acuerdo se firmó el 12 de mayo de 1953 entre la Empresa Nacional Siderúrgica y el grupo francés *Compensex (Applevage, Lorraine-Dietrich y Schneider)*, financiado por Paribas, el CL, la *Union Européenne Industrielle et Financière* y la *Banque Worms*<sup>71</sup>. El cuadro 4.1 revela que la puesta en marcha del protocolo fue progresiva. El despegue se produjo en los dos primeros trimestres de 1954. El crédito asistió, sobre todo, a la empresa pública española, que obtuvo cerca del 61 % de las ayudas<sup>72</sup>.

Nuestra investigación revela que el protocolo financiero de 1953 marcó un punto de partida en la concesión de créditos franceses para la ejecución de grandes obras de equipamiento en España. Aunque Esther Sánchez y Anne Dulphy afirmen que el éxito de esta operación fue relativo, ya que el monto total ofrecido no llegó a agotarse, informes de Paribas y del Banco de Francia aseguran que, a pesar de las dificultades derivadas de la escasez de divisas en España y de lo farragoso del protocolo, el acuerdo fue un éxito<sup>73</sup>.

Cabe preguntarse qué hubiese ocurrido con la inversión francesa en España sin el liderazgo de la banca. Probablemente, la ausencia de esta hubiera provocado una mayor presencia del Estado francés en las relaciones económicas bilaterales y una toma de

69 ACCM, CDU 380.151. Protocolo hispano-francés de 15.000 MF.

70 CAEFF, B 10847. *Lettre du Conseiller Commercial à la DREE*, el 28 de junio de 1955.

71 ABF, legajo 001199901 (41): *Marchés «Grands Ensembles»*.

72 El crédito quedó repartido del modo siguiente. Para las empresas del INI: ENSIDESA (6.500 millones de francos), ENHER (1.436), EN Elcano (524), EN de Autocamiones (221), SEAT (120), EN de Aluminio (200) y EN de Industrialización de Residuos Agrícolas (114). El resto se dirigió a RENFE (unos 4.500 millones). AMAE-F, *Europe, Espagne, 1949-1955*, vol. 203, y CAEFF, B 43847, *Protocole financier franco-espagnol du 7 avril 1953*.

73 ABF, legajo 1367200003 (28). *Sur le crédit à l'Espagne* (1953).

decisiones más lenta. La reaparición física de la banca fue el nexo entre el modelo heredado y un mercado conocido pero cambiante. Fue, sobre todo, instrumental para que las empresas francesas intensificaran su actividad en el mercado español colaborando con las grandes empresas privadas y, sobre todo, con el sector público. Fue, asimismo, el punto de partida para que los bancos franceses buscasen sus propios nichos de negocio, compaginando esta tarea con la de agentes de la acción inversora francesa en el exterior.

## 5 Liderando el «ataque al monolito»: las entidades francesas en la España del desarrollo, 1959-1975

La España de la planificación (1959-1975) supuso la liberalización de la economía española, acrecentando la competencia internacional. Esto redundó en un aún mayor pragmatismo de los bancos franceses, alejados definitivamente de cualquier prejuicio ideológico sobre el Estado franquista. Este proceso también reformó el papel de promotor de las actividades económicas francesas en España del Estado francés. Consciente de su ascendente cultural sobre las clases dirigentes españolas, el *gaullismo* movilizó a buena parte de las fuerzas económicas y políticas francesas para crear un entorno favorable a los grandes proyectos industriales. Pero, sin una estrategia específica para el mercado español, los resultados generales de esta política quedaron, en general, muy por debajo de lo esperado.

La banca francesa acompañó al Estado galo en sus incursiones en el mercado español. Sin embargo, su experiencia en el terreno no sirvió para que los distintos proyectos de tipo industrial cristalizaran<sup>1</sup>. Una de las desilusiones fue el protocolo financiero de 1963, que pretendía financiar la compra de material y tecnología franceses por parte de la industria española. Las desfavorables condiciones del préstamo, preparado para grandes operaciones que pocas empresas españolas —públicas o privadas— podían acometer, significaron su pronta hibernación ante la escasez de proyectos. La envergadura del protocolo era una imagen de *la Grandeur* de la Francia de De Gaulle, que lo promovió intensamente, y sucumbió ante el pragmatismo de los agentes españoles, que tenían a su disposición otras opciones más asequibles. Una vez asumido que los grandes proyectos no funcionaban en el mercado español, las entidades financieras francesas buscaron sus propios nichos de negocio aprovechando los resquicios que les dejaba la nueva legislación. La reorganización del sector que provocó la Ley de Bases de 1962 permitió a los bancos franceses introducirse de nuevo en el mercado que había sido suyo en el siglo XIX, aunque, obviamente, de una manera mucho más modesta.

### 5.1 Reorganización del sector bancario español, 1962-1975

La Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca, de 14 de abril de 1962, cerró oficialmente el período del *statu quo* —que se había relajado algo previamente— y supuso una serie de reformas en el sector bancario español que supondrían una completa reorganización del sistema financiero, incluyendo el Banco de España, la banca privada, las cajas de ahorros, las entidades oficiales de crédito, las de inversión colectiva, las de venta a plazos y las de bolsa. Los cambios derivados de la nueva legislación fueron relativamente profundos, pues aparecieron nuevas entidades financieras y el sector se modernizó, aumentándose el nivel de intermediación, entre otras cosas.

Ya en 1961, las autoridades habían planteado un proyecto de reforma del sistema financiero. A partir de un primer memorándum mejorado, sometido a consultas e informes de varios organismos, se aprobó la Ley de 1962. Esta puso de manifiesto las principales carencias y dificultades del sistema financiero español, así como las líneas que debía seguir para su rápida modernización.

Las deficiencias principales eran cuatro. En primer lugar, el Banco de España seguía careciendo del poder necesario para convertirse en regulador del sistema crediticio y financiero español. En segundo lugar, seguían existiendo importantes problemas de financiación para las empresas, sobre todo a medio y a largo plazo, a pesar de los intentos «preestabilizadores» de 1957. No se habían solucionado, por tanto, los usos y costumbres

<sup>1</sup> Véase Sánchez (2006), capítulos 6 y 7.

de renovación tácita de aquellos créditos que no podían superar los noventa días. En tercer lugar, quedaba clara la preponderancia de la banca mixta en el sistema financiero español, algo valorado negativamente por las autoridades. Así, se consideraba esta nula especialización de la banca española como una de las principales explicaciones del escaso acceso a la financiación de las empresas españolas, sobre todo las pequeñas y medianas. En cuarto lugar, las autoridades revelaron su preocupación por la posible disfunción entre el volumen de ahorro acumulado y la colocación de los fondos. La Ley apostaba por la intervención oficial para reorientar la utilización de estos capitales hacia actividades productivas y no especulativas [Pons (2002)].

En definitiva, los cuatro problemas detectados por las autoridades no hacían referencia a la ausencia de un mercado en el sentido estricto de la palabra. De hecho, en la Ley de 1962 no se hizo una apuesta por el mercado. Aunque hubo intentos de modernización en algunas facetas, en otras se reforzaron las medidas intervencionistas. Así, se mantuvieron los controles sobre los tipos de interés y se reforzaron los circuitos privilegiados de financiación, incrementando el peso relativo de la banca oficial y aumentando el control sobre la banca privada y las cajas de ahorros [Poveda (1980 y 1981)]. El sistema bancario español siguió siendo un sistema casi cerrado, altamente protegido y controlado por una oligarquía bancaria de cinco grandes bancos.

A pesar de que no cumplió con todas las expectativas de modernización, la Ley de Bases de 1962 tuvo tres consecuencias principales de cierta importancia. En primer lugar, se procedió a la nacionalización del Banco de España, con el objetivo de controlar la creación de dinero. Así, el Banco de España se convertiría en pieza fundamental de la política monetaria. En segundo lugar, la Ley de Bases pretendía impulsar la especialización bancaria a través de la creación de una banca industrial y de negocios<sup>2</sup>. La especialización trataba de menoscabar la influencia de la gran banca sobre la industria. Sin embargo, las medidas no fueron suficientemente efectivas, puesto que, como decíamos antes, no se apostó por el mercado ni por la competencia. Asimismo, resulta paradójico que, si una de las metas era rebajar la simbiosis banca-industria, se crease la figura del banco industrial. De cualquier forma, la banca extranjera aprovechó estos resquicios para intentar introducirse de nuevo en un mercado anteriormente cerrado. En tercer lugar, uno de los aspectos más relevantes de la Ley de Bases fue el aumento de los controles sobre la asignación de los recursos. En efecto, se trató de fomentar la financiación a largo plazo, además de alterar y controlar la asignación de recursos resultante del mercado. En lo que se refiere a la financiación, se permitió a los bancos financiar a 18 meses, exigiéndose una autorización específica para realizar operaciones de mayor plazo. En relación con la asignación de recursos, se establecieron mecanismos que dirigían los fondos pertinentes a actividades que se consideraban prioritarias. Entre estas actividades de «interés nacional» se encontraban sectores como los bienes de equipo, la exportación o el sector naval.

La Ley de Bases, empero, no solucionó los problemas de financiación de las pequeñas y medianas empresas, aunque fue relativamente consistente en la relajación de las barreras de entrada derivadas del *statu quo*. Aunque no hubo un cambio sustancial, entre 1962 y 1965 el número de bancos pasó de 109 a 125. La mayor parte fueron bancos industriales que, en su mayoría, estaban vinculados a bancos comerciales. Estos nuevos bancos, sin embargo, no alcanzaron una cuota significativa de créditos e inversión, lo que demuestra el escaso calado de las reformas. Sí tuvo efecto la relajación en cuanto a la apertura de sucursales, cuyo número aumentó sobre todo a partir de 1963, siendo especialmente significativo en los bancos locales y regionales. Así, el Decreto 2245, de 9 de agosto de 1974, que estableció la libertad de apertura de nuevas oficinas, siempre y cuando se cumpliera un mínimo de recursos propios en cada nueva oficina, solo amplificó esta

---

2 Véase el desarrollo de la ley en Pons (2011), p. 104.



tendencia. Para comprobarlo basta examinar el proceso de ampliación de sucursales, que vino determinado por los denominados «planes de expansión» preparados cada año por el Banco de España, el cual se encargaba de fijar el número de oficinas que podían ser abiertas<sup>3</sup>. Estos planes de expansión se desarrollaron entre 1963 y 1973 y supusieron la apertura de casi 5.000 sucursales, tendencia que rompió la crisis bancaria de 1977, con un importante frenazo que duró hasta mediados de los años ochenta.

## 5.2 Liderando el «ataque al monolito»<sup>4</sup>

A pesar de que su intervención desde el exterior nunca se había paralizado, la banca francesa en territorio español había quedado relegada desde hacía décadas a las sucursales del CL y de la SG. La apertura económica del país supuso una ocasión para volver a intervenir de manera efectiva en el mercado. La LOB de 1962 permitió a la banca francesa volver a introducirse en un mercado cerrado durante casi treinta años. Su secular posición en el mercado español y las intensas relaciones que había mantenido con la gran banca española permitieron a la banca francesa, por un lado, liderar el proceso de modernización del sistema financiero español y, por otro, canalizar de manera más efectiva la inversión directa francesa en España.

La mayoría de los grandes bancos eligieron estrategias parecidas, aunque con matices, para tomar posiciones en el país. La banca francesa creó, por este orden, sociedades de inversión (como vehículo entre los inversores franceses, las autoridades y el mercado), invirtió en bancos de inversión a la sombra de los socios españoles y diversificó sus esfuerzos en sociedades de venta a plazos, de *leasing* o en operaciones inmobiliarias, entre otras.

### LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN

La historia del sistema financiero español se caracteriza por un alto grado de intermediación<sup>5</sup>. Aunque esta función fue absorbida, casi completamente, por el sistema bancario a lo largo del siglo XX, en las décadas de los cincuenta y sesenta proliferó un buen número de sociedades de inversión, al amparo de Ley de 26 de diciembre de 1958, sobre Régimen Jurídico-Fiscal de las Sociedades de Inversión Mobiliaria (complementada por el Decreto Ley 7/1964, que contemplaba por primera vez los fondos de inversión). Su promulgación precedió el desarrollo de este tipo de sociedades, al dar un marco legal «para que el pequeño y disperso ahorro pueda acudir a la inversión [...] dentro de unas circunstancias de seguridad y equilibrio de rentabilidad, así como de facilidad de realización...»<sup>6</sup>. La banca extranjera no desaprovechó la ocasión de introducirse de esta forma indirecta en el mercado financiero español.

Aparecieron antiguos y nuevos actores. Ante todo, queda clara la preponderancia de Paribas en primer lugar y del CL en segundo lugar. Ambos fueron los bancos más activos en el mercado español. Si tenemos en cuenta que, a partir de 1967, el grupo Paribas incluía la *Compagnie Financière de Suez*, BUP, *Crédit du Nord*, *Banque de l'Indochine* y atesoraba muy importantes participaciones en la *Compagnie Bancaire* (CB), entonces su protagonismo resulta aún mayor. El ejemplo de la locomotora de la actividad bancaria francesa en España fue fecundo. Paribas fue, por tanto, el primero en crear una ambiciosa sociedad de inversión junto con su secular socio, el Banco Urquijo (véase cuadro 5.1). La Corporación Española de Financiación (CEFISA) vería la luz en 1962, con un capital social de 100 millones de pesetas<sup>7</sup>. Aunque su propósito inicial consistía en favorecer el desarrollo

3 Para ver la evolución del proceso, Faus (2001), pp. 182-192.

4 Título tomado de Castro (2009).

5 García Ruiz (1999), p. 195.

6 García Díaz (1970), pp. 143 y 225.

7 FBU, memoria anual CEFISA (1962), y Bussièrre (1992), p. 87.

Empresa	Creación	Principal socio francés (% del capital)	Principal socio español (% del capital)
CEFISA	1962	Paribas (50 %)	Banco Urquijo (50 %)
INTERFINSA	1963	Paribas, BUP y Crédit du Nord (100 %)	Sin socio español
FINSA	1964	CL (30 %)	Banco de Vizcaya (70 %)
COTEFISA	1966	Banque Dreyfus (100 %)	Sin socio español
GESTINVER	1966	Banque de l'Indochine (no disponible, n.d.)	Banco Urquijo (n.d.)
Consejo de España	1972	BNP (60 %)	SEAT, Cristalerías Españolas (n.d.)
EUROFIP	1973	BNP (70 %)	Banco Central (30 %)
SOGÉCOFI	1973	SG (100 %)	Sin socio español
HYSALYSA	1975	CL (40 %)	Banco Hispano Americano (60 %)

FUENTE: Elaboración propia, a partir de AHCL, 110 AH 70, AHSG, memorias anuales (1914-2000), FBU y memorias anuales de las empresas mencionadas (1959-1974).

de empresas industriales y comerciales (esencialmente, francesas), el objetivo final era crear un verdadero banco de inversión. A pesar de los buenos negocios propuestos por los dos bancos principales, los resultados fueron un tanto decepcionantes<sup>8</sup>. El montaje de *Espagne Investissements*, un muy rentable fondo de inversión con valores españoles, y la colocación de títulos de Hidroeléctrica Española, vinculada al Urquijo, en las bolsas de Londres y París fueron sus logros más sonados<sup>9</sup>. La transformación del propio Urquijo en banco de inversión en 1963 y la creación, junto a la BUP, de la Sociedad Hispano-Francesa de Cooperación Técnica y Financiera, que se convertiría en Internacional Financiera, INTERFINSA, de la mano de *Crédit du Nord*, completaron la labor de CEFISA.

Los demás bancos franceses seguirían un patrón parecido. El CL se alió, en 1964, con el Banco de Vizcaya en la Financiera de Inversiones (FINSA), con resultados aparentemente discretos. Su creación respondió a la necesidad de completar los servicios a la inversión extranjera del Banco de Financiación Industrial (INDUBAN), del que hablaremos más adelante<sup>10</sup>. Por su parte, la *Banque Dreyfus* fundó en 1966 la Compañía Técnica de Financiación (COTEFISA), que apoyó sobremanera las actividades de comercio exterior de empresas francesas en España, con muy buenos resultados según la central francesa<sup>11</sup>.

Los ejemplos más tardíos responden a razones diferentes. La SOGÉCOFI (*Société Générale Commerciale et Financière*), de la SG, fue creada a imagen y semejanza de la matriz en España, limitándose a poner a disposición de sus clientes en España un pequeño departamento de información sobre las posibilidades del país<sup>12</sup>. Por su parte, la *Banque Nationale de Paris* (BNP) no llegó a España hasta 1966, cuando se completó la fusión entre la *Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie* y el *Comptoir National d'Escompte de Paris*<sup>13</sup>. Sin embargo, entró con fuerza en el mercado con dos sociedades: el Consejo de España y la Europea de Financiación, Inversión y Promoción (EUROFIP). El propósito del primero de ofrecer una «ayuda íntegra al inversor» trajo aparejado un consejo de administración de altura, con el presidente de SEAT, Juan Sánchez Cortés, y el director general de Cristalerías Españolas, Antonio Robinet, entre otros<sup>14</sup>. EUROFIP, la otra sociedad del

8 Entrevista a Pierre de Longuemar, adjunto a la dirección en el Departamento Internacional de Paribas en la época y actual director de la AHP. París, 14 de diciembre de 2007.

9 FBU, memorias anuales CEFISA y Paribas (1964). ABF, Legajo 1489200401/262.

10 AHCL 300 AH 3, 233 AH 92 y 110 AH 72.

11 FBU, memoria anual Banque Dreyfus (1966).

12 AHSG, memoria anual SG (1973).

13 Una historia completa de la BNP hasta su fusión con Paribas se encuentra en Torres (2001).

14 AGA Fondo de Comercio, AGA (12) 2.03 66/12760, folleto de creación del Consejo de España.

grupo, respondió a la necesidad de su socio español, el Banco Central, de internacionalizar su negocio<sup>15</sup>. Su función en España era la de asesorar, aunque en la práctica se comportó como un banco de inversión internacional<sup>16</sup>. Finalmente, el CL creó, en 1975, junto con el Banco Hispano Americano (y no su socio tradicional, el Banco de Vizcaya), la Hispano-Lyonesa de Financiación (HISPALYSA), dentro de la estrategia de los *Europartners*, de la cual hablaremos más tarde<sup>17</sup>.

Los resultados de estas sociedades son difíciles de cuantificar, puesto que su labor era más bien de tipo cualitativo. No obstante, los boletines de la CCFM dan ciertas pistas, al apuntar de manera imprecisa, es cierto, que INTERFINSA y Consejo de España estaban detrás de la mitad de las inversiones francesas autorizadas entre 1965 y 1975<sup>18</sup>.

#### LOS BANCOS DE INVERSIÓN

La aportación más conocida de la LOB de 1962 fue su propósito de establecer una clara diferenciación entre la banca comercial y la banca industrial y de negocios: la primera se ocupaba del crédito a corto plazo y la segunda se centraba en la financiación a largo plazo, permitiéndosele mantener una importante cartera de valores industriales. Según el espíritu de la ley, los bancos de inversión que se acogiesen a la nueva categoría debían disponer de un capital mínimo de cien millones de pesetas, totalmente desembolsado en efectivo —sin aceptar aportaciones no dinerarias— en el momento de su constitución. Asimismo, debían ser absolutamente independientes de otras nuevas entidades y se prohibía que otros bancos participaran en más de un 50 % en su conjunto. También se reguló la creación de nuevas entidades, que requerían de la autorización del Ministerio de Hacienda, a propuesta del Banco de España y con un informe previo favorable del CSB<sup>19</sup>.

Según María Ángeles Pons, los cambios legislativos asociados a la ley del 62 provocaron un «boom de la financiación intervenida» y una importante expansión del número de sucursales, y de la competencia entre las diferentes entidades bancarias<sup>20</sup>. Asimismo, la ley facilitaba, con grandes limitaciones, la inversión extranjera<sup>21</sup>.

A partir de 1962, pues, la segunda vía de penetración del capital francés en el mercado español fueron los bancos de inversión (véase cuadro 5.2). Juan Muñoz la describe como «el primer intento de penetración de la banca extranjera en el monolito en que se había convertido la banca española»<sup>22</sup>. El más activo, de nuevo, fue Paribas, por su especial relación con el Urquijo, participando en multitud de operaciones conjuntas. Una de ellas —la emisión de bonos de caja convertibles en acciones— constituyó una auténtica novedad en el mercado bancario español de 1965<sup>23</sup>. El Urquijo se convirtió en la década de los sesenta en el agente de Paribas en España, informando al banco francés sobre la actualidad española y sugiriendo nuevos negocios<sup>24</sup>. Además, asesoró al banco galo en inversiones en cartera en el país y actuó como interlocutor con las filiales no francesas del grupo<sup>25</sup>.

Las demás iniciativas incidieron poco en el panorama bancario español, a pesar de lo ambicioso de algunas de ellas. La mayoría, como BANDESCO, se proponían «colaborar activamente con los distintos planes de desarrollo, promocionando [...] empresas

15 Tortella y García Ruiz (1999), p. 387.

16 Tortella y García Ruiz (1999), p. 287, y AHCL, 300 AH 3.

17 AHCL, 233 AH 92, y Tortella y García Ruiz (1999), pp. 356-368.

18 ACCFM, boletín mensual n.º 103 (nueva numeración).

19 Pons (1999), p. 49.

20 Pons (2002), capítulo 4, donde se encuentra un análisis detallado de la Ley de Bases de 1962.

21 Muñoz (1968), p. 70.

22 Muñoz (1968), p. 163.

23 AHCL, 300 AH 3; AHSG, caja 5326; ABF, legajo 1370200501 (17), y Bussièrre (1992), p. 88.

24 ABF, legajo 1489200401/262.

25 Por ejemplo, las filiales de los Países Bajos (Paribas Ámsterdam y Paribas Bruselas) entablaron conversaciones directas con el Banco Urquijo acerca de inversiones en las autopistas españolas, sin pasar por la central de París. ABF, legajo 1489200401/262.

Empresa	Creación	Principal socio francés	Principal socio español
INDUBAN	1963	CL, Suez (22 %)	Banco de Vizcaya (70 %)
Banco Urquijo	1963	Paribas (n.d.)	Banco Hispano Americano (n.d.)
BANDESCO	1963	Rothschild Frères (5 %)	Banesto (45 %)
Banco del Noroeste	1964	BUP (10 %)	Accionistas españoles
BANKUNIÓN	1964	Banque de Neuflyze (15 %)	Banco Atlántico (40 %)
EUROBANCO	1965	SG (18 %)	Banco Popular, Banco Zaragozano (n.d.)

FUENTE: Elaboración propia, a partir de AHCL, 110 AH 70, AHSG, memorias anuales (1962-1974), FBU y memorias anuales de las empresas mencionadas (1959-1974).

clave para el desarrollo español»<sup>26</sup>. Desde el punto de vista francés, la clave estaba en financiar la exportación de bienes industriales franceses a España, aunque no todos persiguieron los mismos objetivos<sup>27</sup>. La actividad de los bancos dependió de los promotores: muy activos en INDUBAN, bastante diligentes en el EUROBANCO y poco dinámicos en BANDESCO y Banco del Noroeste. BANKUNIÓN merece un comentario aparte. En INDUBAN y EUROBANCO, la acción de CL y SG estuvo muy coordinada. Recordemos que se trataba de bancos nacionalizados dependientes del Ministerio de Economía francés<sup>28</sup>. En ambos casos, fueron los socios españoles mayoritarios (el Banco de Vizcaya y el Banco Popular) los que solicitaron la participación de los dos grandes bancos de depósito franceses. En el caso de INDUBAN, la participación del CL alcanzó el 22 %, mientras que en EUROBANCO la de la SG se quedó en un 18 %<sup>29</sup>. Aun así, había siete consejeros franceses en el Consejo de Administración de EUROBANCO en 1969, y Jean Chalopin, del que ya hemos hablado en este trabajo, ostentaba en 1970 una de las vicepresidencias<sup>30</sup>. En las memorias de 1965 y 1966 de ambos bancos se recogen varias operaciones con empresarios franceses para la importación de bienes industriales<sup>31</sup>. En el caso del Banco del Noroeste, la presencia de la BUP, segundo banco de inversión francés, pareció testimonial, y la acción de la entidad, muy local, aunque facilitó la implantación de Citroën en Vigo y estuvo cerca de la Barreiros. BANDESCO, por su parte, estuvo más volcado en sus socios americanos que en los franceses, aunque, según un informe del Banco de Francia, utilizó a la familia Rothschild para obtener un crédito de la *Société Financière Internationale* (filial del Banco Mundial), según un informe del Banco de Francia<sup>32</sup>.

Mención aparte merece la Unión Industrial Bancaria (BANKUNIÓN), que contó con la tutela del Banco Atlántico y la minoritaria participación de la *Banque de Neuflyze, Schlumberger et Mallet* (de Neuflyze)<sup>33</sup>. Creado en 1964 con un capital social de 600 millones de pesetas, cultivó la relación con bancos americanos como el *Chase Manhattan Bank* y estuvo centrado en Cataluña. Ese mismo año, Paribas apareció en escena al unir sus fuerzas con BANKUNIÓN y el Atlántico para crear una empresa de consultoría llamada Metraséis. La empresa pertenecía al grupo SEMA-Metra, promovido por Paribas desde 1962 en el ámbito europeo<sup>34</sup>. Esta consultora, que obtuvo un éxito casi inmediato,

26 FBU, memoria anual BANDESCO (1963).

27 AHCL, 110 AH 64.

28 Bouvier (1973).

29 ABF, legajo 1489200401/255.

30 FBU, memorias anuales EUROBANCO (1969 y 1970). Véase semblanza de Jean Chalopin en el apéndice 1.

31 FBU, memorias anuales INDUBAN y EUROBANCO (1965 y 1966). Lamentablemente, no hay datos numéricos de las operaciones.

32 ABF, legajo 1370200501 (10).

33 FBU, memoria anual BANKUNIÓN (1964).

34 *Société d'Économie et de Mathématiques Appliquées* (SEMA). Véase FBU, memorias anuales Paribas (1962) y BANKUNIÓN (1964 y 1965).

determinó uno de los proyectos más ambiciosos e importantes del banco: las autopistas mediterráneas<sup>35</sup>.

El impacto de esta enrevesada red de intereses no es menor. En los años sesenta, el turismo francés explotó en las costas mediterráneas españolas. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), entre 1959 y 1969 el número de turistas provenientes de Francia pasó de 1.146.000 a 8.216.000<sup>36</sup>. El Ministerio de Comercio daba incluso una cifra superior a los 10 millones al final del período<sup>37</sup>. Se entiende así que el proyecto de la autopista, pensada para los polos turísticos preferidos por los franceses, fuese encargado a una consultora filofrancesa<sup>38</sup>. El plan cristalizó en la empresa Autopistas Concesionaria Española (ACESA), participada por la filial española de las italianas *Autostrade y Condotte d'Acqua*, la filial internacional del *Chase (Chase International Invest. Co.)* y la Sociedad Española de Financiación<sup>39</sup>. El capital del banco se triplicó en menos de cinco años. Los buenos resultados de BANKUNIÓN se tradujeron en la apertura de nuevas sucursales y en la diversificación de las inversiones<sup>40</sup>. Así, prosiguieron su intensa participación en otras concesiones de autopistas (Autopistas de Cataluña y Aragón, SA; Autopistas del Atlántico, SA), con los mismos socios<sup>41</sup>. La financiación de estas obras necesitó de importantes créditos internacionales.

De nuevo, aquí los bancos franceses estuvieron muy presentes. De hecho, el primer préstamo de 20 millones de dólares fue promovido por un sindicato donde Paribas era jefe de fila y en el que participaron la BNP, la SG y el *Crédit Commercial de France*, entre otros<sup>42</sup>. Por otro lado, a principios de los setenta BANKUNIÓN inició un cambio en la política inversora, muy ligada a la actividad española de Paribas, con participaciones en TUBACEX y en las Empresas Nacionales de Petróleos de Navarra y Aragón (ENPENSA y ENPASA) en el sector petrolífero<sup>43</sup>.

#### INNOVACIONES EN EL MERCADO FINANCIERO ESPAÑOL

Ayudada en una larga y sólida relación con la banca española, el grupo Paribas lideró, en los años sesenta, la tercera senda de diversificación de la banca francesa en España: la venta a plazos y el *leasing* (véase cuadro 5.3). Aunque se tratase de innovaciones anglosajonas, Paribas fue el primero en introducirlas en el mercado español. La primera entidad especializada en la venta a plazos fue la Compañía Internacional de Financiación y Crédito (COFICSA), en la que la BUP, que ya pertenecía al grupo Paribas, se asoció a Barreiros a partir de marzo de 1965<sup>44</sup>. En este segmento, la iniciativa de mayor envergadura fue la Unión Española de Financiación (UNIFIBAN), en abril de 1965. Su promoción provino del Banco Hispano Americano y su ejemplo fue el de la *Compagnie Bancaire* (CB), y en especial una de sus sociedades: el *Crédit à l'Équipement Électro-ménager* (CETELEM)<sup>45</sup>. La CB era un conglomerado bancario con personalidad jurídica propia integrada liderado por

35 AHCL, 110 AH 72. Para una historia de las autopistas, no exenta de polémica, véase Díaz Nosty (1975).

36 Instituto Nacional de Estadística (1959-1970), visto también en Sánchez (2006), p. 277.

37 AGA, Fondo de Comercio AGA (12)2.03 66/11995.

38 Véase el proyecto en FBU, memoria anual BANKUNIÓN (1965 y 1966).

39 FBU, memoria anual BANKUNIÓN (1967). Paribas también tenía importantes intereses en *Condotte* y *Autostrade*. Bussière (1992).

40 FBU, memorias anuales BANKUNIÓN (1968-1973).

41 FBU, memorias anuales BANKUNIÓN (1972 y 1973).

42 AHP, *Dossier sur emprunts internationaux*, y ABF, legajo 1370200501 (2).

43 AHP, *Dossier sur département industriel: Entrevues avec Fernand Morin, Jean Noël Mathieu et entretien avec Gilles Cosson*. FBU, memorias anuales BANKUNIÓN (1969 a 1973). *Archives de Total*, Consejos de administración ENPASA y ENPESA (1965-1975).

44 Entrevista a Pierre de Longuemar. FBU, memorias anuales BUP, Suez y Paribas (1967). No nos olvidamos aquí de sociedades financieras creadas por y para las empresas industriales implantadas en España, como Renault Financiaciones, Renault Holding o Saint Gobain Internacional (muchas de ellas, con sede en Suiza), y que contribuyeron a introducir en nuestro país innovaciones financieras como la venta a plazos, aunque sin un perfil bancario claro. Castro (2009), nota 47.

45 FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* (1964).

Empresa	Creación	Tipo de sociedad	Socio francés	Principal socio español
COFICSA	1965	Venta a plazos	BUP (n.d.)	Barreiros (n.d.)
UNINTER	1965	Leasing	Paribas (50 %)	Banco Urquijo (50 %)
UNIFIBAN	1965	Venta a plazos	Compagnie Bancaire, Paribas (15 %)	Banco Hispano Americano (50 %)
Locabail	1968	Leasing	Compagnie Bancaire, Paribas (15 %)	Banco de Santander (50 %)
Slibail Ibérica	1972	Leasing	CL (60 %)	Banco Herrero, Banco de Bilbao (n.d.)
Sogéleasing	1979	Leasing	SG (80 %)	Banco de Sabadell (20 %)

FUENTE: Elaboración propia, a partir de AHCL, 110 AH 70, AHSG, memorias anuales (1959-1979), FBU, memorias anuales de las empresas mencionadas (1959-1974).

Paribas<sup>46</sup>. Su función era la de facilitar la adquisición de bienes de consumo familiar, la de dar créditos a los compradores para financiar bienes de equipo, acercando a los clientes productos de *leasing*<sup>47</sup>.

UNIFIBAN se creó para imitar a CETELEM, adelantándose a la Ley de Venta a Plazos, promulgada en julio de 1965. Con un capital social de 1.000 millones de pesetas, se puso al frente de la entidad a un alto dirigente del Banco Hispano Americano, Pedro Gamero del Castillo<sup>48</sup>. La participación francesa se tradujo en un 15 % del capital, la presencia de De Fouchier en el Consejo de Administración y un acuerdo de asistencia técnica para la introducción de los productos de CETELEM en España<sup>49</sup>. El primer ejercicio se saldó con unos 800 millones de pesetas en créditos, considerados insuficientes por los dirigentes de UNIFIBAN:

«La empresa se ha esforzado en lograr su propia definición [...] Ciertamente, la *Compagnie Bancaire* ha sido generosa al poner a nuestro servicio su rica experiencia en un campo semejante. Pero ni la estructura ni el desarrollo de la economía nacional permiten trasladar inmediatamente, sin importantes correctivos, los resultados alcanzados en Francia<sup>50</sup>.»

A pesar de los esfuerzos franceses, el tiempo pasó sin demasiados cambios: no se encontraba al cliente tipo, se debía hacer frente a una alta morosidad, además de tener que lidiar con la escasa ayuda institucional<sup>51</sup>. En efecto, el entramado legal no permitía a la entidad competir en igualdad de condiciones con la banca comercial. Con los años, UNIFIBAN fue especializándose en el segmento del *leasing*, que se estaba desarrollando a toda velocidad<sup>52</sup>. Su ejemplo ilustra perfectamente la actividad de la banca francesa en este período de mutaciones: por un lado, la búsqueda de un hueco en un mercado cambiante y creciente y, por otro, la introducción, demasiado precoz tal vez, de innovaciones financieras. Cabe preguntarse si el relativo fracaso de UNIFIBAN se debió a esa precocidad o simplemente al poder de mercado de la banca comercial española. Parece claro que estaríamos hablando, en este caso, de una cuestión de tamaño. Sin embargo, por precursora, esta iniciativa merecía ser citada.

46 Participaban Worms, BUP, CL, SG, Banque de l'Indochine, BNCI, CIC, l'Union de Mines, Crédit du Nord, Crédit Commercial de France (CCF) y Paribas. FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* (1962).

47 Chaunac-Lazac (dir.) (1983).

48 FBU, memoria anual UNIFIBAN (1965), y Tortella y García Ruiz (1999), p. 357.

49 FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* (1965).

50 FBU, memoria anual UNIFIBAN (1965).

51 FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* y UNIFIBAN (1967 y 1968).

52 FBU, memoria anual Paribas (1968).

Desde 1965, el *leasing* se introdujo en el mercado español de la mano de La Unión Internacional de Financiación (UNINTER), participada por Paribas y el Banco de Santander, con la mediación del socio Urquijo<sup>53</sup>. Las relaciones entre socios no fueron del todo fluidas, y en 1968 Paribas abrió una sucursal española de su filial internacional *Locabail*.

La competencia francesa llegó pocos años después. CL y SG apostaron por sendas filiales: *Slibail* (1972) y *Sogéleasing* (1975), respectivamente<sup>54</sup>. Los resultados de *Slibail* mejoraron gracias a un convenio con *Bull* y *Honeywell* y a la progresiva introducción de la informática en la economía española<sup>55</sup>. La gradual entrada de socios españoles (Banco Herrero, Banco de Bilbao, Bankinter, entre otros) son la prueba del éxito de un negocio que, aunque muy concentrado (10 clientes superaban el 90 % del riesgo), gestionaba 2.400 millones de pesetas en alquileres en 1979<sup>56</sup>. Por su parte, *Sogéleasing* fue el resultado de una compra al Banco de Sabadell en 1975<sup>57</sup>. Su actividad estuvo orientada a los turistas franceses de la costa mediterránea desde 1979<sup>58</sup>.

#### BALANCE

Ninguna de las iniciativas descritas en este capítulo tuvo un éxito rotundo, como demuestra el hecho de que ninguna haya sobrevivido en el tiempo. Una de las posibles razones de este relativo fracaso pudo estar en la propia ley de 1962. En efecto, como hemos dicho, esta ley obligó a segregar los bancos en dos o tres entidades distintas, pero no fomentó el cambio de manos en la propiedad, a pesar de permitir la entrada de capital extranjero<sup>59</sup>. En las inversiones más importantes, las de los bancos de inversión, los intereses extranjeros dependían del grupo bancario nacional al frente de las distintas sociedades (cuadro 5.2). Los resultados estuvieron, pues, viciados desde el principio, al no tener los bancos españoles ningún interés en desdoblarse para cumplir la ley<sup>60</sup>. Además, decidirse por un socio podía deteriorar la relación con los demás bancos españoles, siempre y cuando esa elección fuese acertada.

En ese sentido, Paribas y su grupo lo consiguieron sin demasiados problemas, gracias al concurso del Urquijo, el banco de inversión más activo con diferencia. La SG trabajó sin demasiados sobresaltos en el EUROBANCO. Finalmente, la BNP llegó en la segunda oleada con una sociedad mucho más permeable. El paradigma de la mala elección de socios fue el CL. Un único ejemplo nos servirá para ilustrar esta máxima. La aventura de INDUBAN había transcurrido con muy buena sintonía con el Vizcaya. Sin embargo, un cambio de política de la matriz, con la entrada del Hispano Americano en el conglomerado *Europartners* en 1973, determinó un cambio de rumbo en España: se firmó un convenio de siete años de duración entre ambos bancos, que incluía publicidad mutua, trato preferencial de los clientes de la otra entidad, líneas de crédito mutuas y la participación del Hispano Americano en los COFACE<sup>61</sup>. Otro de los compromisos fue la creación de una nueva sociedad de inversión, HISPALYSA, en 1975, que quiso imitar a la EUROFIP de la BNP y del Banco Central. Sin embargo, HISPALYSA fue el símbolo de la enquistada relación entre ambas entidades. Los intereses eran diametralmente opuestos: el Hispano Americano buscaba internacionalizarse de la mano de una entidad de prestigio y el CL intentó utilizar

53 FBU, memoria anual UNINTER (1965).

54 AHCL y AHSG, memorias anuales (1972 y 1979).

55 AHCL 172 AH 86. Ambos contratos garantizaban ingresos constantes, a pesar de la falta de empleados (8 empleados para más de 900 contratos de alquiler a largo plazo).

56 AHCL 110 AH 70. La rentabilidad de las inversiones, estimada en un 25 %, era calculada por la dirección de las agencias españolas.

57 *Sogéchos*, n.º 7 (noviembre de 1977).

58 *Sogéchos*, n.º 18 (septiembre de 1979).

59 Pons (2002).

60 Castro (2009), p. 162.

61 Tortella y García Ruiz (1999), p. 356. Se hace además una detallada descripción del conglomerado *Europartners*, que agrupaba al CL, al Banco di Roma, al Commerzbank y al Hispano Americano. AHCL, memorias anuales CL (1973-1975), 58 AH 147-148 y 110 AH 70.

HISPALYSA para ofrecer nuevos productos a sus clientes franceses<sup>62</sup>. Tal vez sus verdaderas intenciones residían en acercarse al Urquijo, de la órbita del Hispano Americano y que siempre había preferido a Paribas. El presidente elegido fue Juan Rodríguez Arias, lo cual sentenció de muerte la entidad desde el principio. «Il symbolise pour le CL les retards et les obstacles mis à la constitution d'HISPALYSA, au cours de négociations harassantes où n'ont été évidentes ni la bonne foi, ni même l'esprit de coopération élémentaire de nos partenaires»: esta era la opinión del señor Smolarski, director del CL España en 1975, sobre el dirigente principal de la entidad<sup>63</sup>. La situación quedó bloqueada: Rodríguez Arias no era el presidente de altura preferido por el CL<sup>64</sup>. Ya desde 1976, la sociedad quedó hibernando ante la parálisis institucional y no encontró solución hasta su disolución en 1979. En mayor o menor medida, casi todas las entidades francesas que se asociaron con bancos españoles tuvieron un problema similar, aunque no tan acusado. El caso de HISPALYSA exagera probablemente las dificultades de acceder al mercado, aunque también es un ejemplo de perseverancia y de aprovechamiento de las ventajas competitivas del capital francés en España: la experiencia y el conocimiento del mercado y de sus protagonistas.

En un mercado casi cerrado y con unos socios menos dóciles que en el pasado, queda por descubrir la incidencia real de estas iniciativas francesas. Expliquémonos mejor: de acuerdo con Esther Sánchez, uno de los más sonoros fracasos fue el protocolo financiero de 1963<sup>65</sup>. Demasiado caro y farragoso para los empresarios españoles, se convirtió en un auténtico fiasco. A pesar de esto, nuestra investigación sobre las relaciones comerciales entre ambos países revela que las importaciones provenientes de Francia se triplicaron entre 1963 y 1972 (en valores constantes), a pesar de la pérdida de posiciones relativa con respecto a otros socios comerciales. Más aun, el peso de las importaciones industriales sobre las importaciones españolas totales no solo no disminuyó, sino que incluso pasó de un 41,44 % a un 52,64 % en el mismo período<sup>66</sup>. ¿Cuál puede ser la razón de esta aparente paradoja? La participación minoritaria en los bancos de inversión debe darnos ciertos elementos de respuesta. A lo largo de este trabajo ya hemos divisado ciertas operaciones de envergadura para la financiación de esas importaciones, una financiación seguramente más adaptada a los proyectos españoles o franceses en España, mucho más modestos que los previstos por el Estado francés en el protocolo del 63. Así, por ejemplo, desde la génesis de INDUBAN hasta 1970, las filiales francesas en España habían recibido más de 2.600 millones de pesetas en créditos para su financiación. Los informes del Banco de Francia aseguran que cantidades similares fueron entregadas a empresas españolas para la compra de material francés en el mismo período<sup>67</sup>. La vicepresidencia de Chalopin en EUROBANCO sería una confirmación de este extremo. Por otro lado, no todas las actividades francesas en esta época de dudas tuvieron las mismas dificultades. Hemos visto que la banca francesa actuó como vehículo de introducción de innovaciones financieras y de gestión. En esas innovaciones entraron productos como el *leasing* o la venta a plazos, aunque la economía no estuviera del todo preparada para ello.

La banca lideró este inicio de cambio con un sistema de «prueba y error». Este procedimiento le proporcionó importantes informaciones sobre la banca y sobre el potencial de la economía española, detectando aquellos sectores donde las empresas francesas, tuteladas aún por los bancos, tenían algo que decir.

62 AHCL, 110 AH 70.

63 «Es el símbolo para el CL de los retrasos y obstáculos interpuestos en la constitución de HISPALYSA, a lo largo de negociaciones agotadoras donde no fueron evidentes ni la buena fe, ni el espíritu de cooperación necesarios por parte de nuestros interlocutores», AHCL 110 AH 70, nota de Smolarski a la dirección en Francia.

64 EUROFIP, por ejemplo, tenía a Gonzalo Lacalle Leloup, antiguo gobernador del Banco de España. AHCL 110 AH 70.

65 Sánchez (2006), pp. 303-310.

66 Puig y Castro (2006), p. 5.

67 ABF, legajo 1489200401/255.



Los primeros pasos de la democracia española significaron la liberalización de algunos sectores económicos. Uno de ellos fue el sector financiero, en el que la banca francesa volvió a insertarse. Sin embargo, este segundo aterrizaje «en masa» en el mercado bancario español no fue sencillo. En efecto, los últimos años de los años setenta y el primer lustro de la década siguiente significaron una importante época de crisis para numerosas entidades financieras.

En una época repleta de incertidumbres, la banca francesa basó sus actividades en el aprendizaje derivado de su centenaria presencia en el país: pasó de especializarse en la financiación de un sector público en crisis (como había hecho en el siglo XIX) a centrar su oferta en el cliente español (como había aprendido en la década de los sesenta), compitiendo así en el sector comercial con la gran banca española. Las siguientes páginas analizan sistemáticamente los modos de entrada y permanencia de las distintas entidades en un mercado bancario inestable pero con potencial. Para ello se repasa someramente el punto de partida del período, es decir, la crisis de 1977, y se identifica a los distintos protagonistas del proceso, que han aparecido en capítulos anteriores. Nuestra investigación, basada en nuevas fuentes primarias y secundarias, refuerza la idea de que los modelos de inversión (en este caso, bancarios) son tributarios del aprendizaje y de la experiencia. Sin embargo, también confirma la nueva posición dominante del competidor español, como veremos al final del capítulo.

### 6.1 La crisis de 1977-1985 y sus consecuencias

#### CAUSAS

Entre diciembre de 1977 y enero de 1985, el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) intervino 29 bancos y el Estado expropió los 20 del grupo RUMASA. Asimismo, otros bancos sufrieron dificultades más discretas, que fueron solucionadas por algunas fusiones y adquisiciones o por la compra de bancos extranjeros, como veremos en este epígrafe. Álvaro Cuervo cifra el número de bancos afectados en 56, con una cuota del 27 % de los depósitos de la banca privada. El coste para el Estado ascendió a 1.216 millones de pesetas, más unos 550 millones para el sector privado en operaciones del FGD, operaciones especiales (RUMASA y Banco Urquijo-Unión) y saneamientos intragrupos no oficiales<sup>1</sup>.

¿Cuáles fueron las causas de esta crisis? Aunque, con casi total probabilidad, factores exógenos como las dos crisis del petróleo —con episodios inflacionarios de gran calado y dislocación de los precios— o la inestabilidad política del momento influyeron en la crisis bancaria, esta tuvo factores endógenos innegables. Según Raimundo Poveda, el FGD, en 1984, las sistematizó enumerando una serie de causas<sup>2</sup>. Entre ellas, destacaba un aumento excesivo de los tipos de interés, que desde 1977 gravaban el coste de financiación de los activos no productivos. Todo ello, en un contexto de exceso de competencia por el pasivo, que forzó a muchos bancos nuevos a ofrecer remuneraciones extraordinarias y a inversiones arriesgadas con concentración de riesgos. A ello hay que unirles los importantes gastos de estructura, excesiva para el volumen real de negocio. Estos factores afectaron, sobre a todo, a nuevos bancos o «nuevos banqueros».

<sup>1</sup> En pesetas de 1985. Cuervo (1988), capítulos 2 y 5.

<sup>2</sup> Fondo de Garantía de Depósitos (1983), pp. 13 y 14. Visto en Poveda (2011).

Así, la crisis de 1977 provino de una superación del *statu quo* bancario mal diseñada y peor supervisada<sup>3</sup>.

#### CONSECUENCIAS DE LA CRISIS

A pesar de su importancia, nos interesan más, para este trabajo, las consecuencias que las causas de la crisis. Entre las consecuencias más importantes se encuentran un nuevo modo de supervisión por parte de las autoridades bancarias españolas y, sobre todo, la apertura del mercado a la banca extranjera, esta vez de manera oficial.

En 1977, el supervisor español vislumbraba la posibilidad de una crisis bancaria. Por ello, se empezaron a desarrollar instituciones que velaran por la integridad del sistema financiero español. Así, en 1977 se creó el FGD, que se fue adaptando al hilo del reforzamiento de la crisis [Poveda (2011), p. 255]. En 1978 se creó la Corporación Bancaria (CB), una sociedad anónima que gestionaría los «bancos malos», saneándolos antes de reinserarlos en el mercado. Aunque su capital fundacional —apenas 500 millones de pesetas— no permitía grandes compras, a menos que fueran a precio simbólico, el Banco de España se dotó de funciones especiales para suspender y sustituir temporalmente los órganos de administración de un banco en peligro. Las personas que «sustituirían» a los «malos» gestores serían designados directamente por el Banco de España.

En 1980 se dio un paso más, dotando al FGD de personalidad jurídica, pudiendo poseer acciones, adquirir activos y gestionar bancos como lo hubiese hecho la CB<sup>4</sup>. En un principio, las operaciones de saneamiento tanto de la CB como del FGD con nuevas atribuciones tuvieron poco eco en los grandes bancos españoles, muy reticentes a las compras. Sin embargo, estas reticencias desaparecieron cuando el FGD vendió dos fichas a sendos bancos extranjeros (el Banco de Valladolid a Barclays Bank y la Banca López-Quesada a la BNP).

#### 6.2 El nuevo «El Dorado»: la especialización en el crédito al sector público español, 1979-1982

En este contexto de crisis y de solución institucional es donde se inicia la parte final de esta historia. Así, el siguiente epígrafe examina las actividades de la banca francesa tras la liberalización del sector en España. De la investigación se desprenden dos hechos importantes. Siguiendo pautas históricas, la banca francesa se especializó en la financiación al sector público y a las grandes empresas del país. Asimismo, introdujo algunas novedades nunca vistas antes, como la modalidad de crédito con tipo de interés variable.

La llegada de la banca extranjera al mercado español a finales de la década de los setenta es el resultado de un proceso lógico por parte de todos los agentes involucrados: Estado, banca extranjera y banca española. Para la Administración, la relajación en los controles de entrada era coherente con la política aperturista de la transición democrática y se traducían, en parte, en una actitud bastante liberal ante la entrada de inversiones extranjeras. Por parte de la banca extranjera, el interés por el nuevo mercado se acrecentó por las fuertes expectativas de crecimiento económico español. En el caso francés, la mayoría de las entidades contaban ya en España con una «clientela natural», constituida

---

3 Esta ruptura se inició, como vimos en el capítulo anterior, con la Ley de Bases de 1962, aunque la indefinición de las competencias de unos y otros bancos lastró sobremanera la iniciativa y, sobre todo, desincentivó el cambio de manos en la propiedad. Así, los bancos industriales vieron restringidas sus actividades de financiación comercial y los nuevos bancos comerciales, a su vez, no podían poseer acciones y participaciones de otros bancos o industrias. Sin embargo, la diferenciación nació condenada al fracaso, pues la prohibición de las participaciones no se extendió a los bancos ya existentes. Finalmente, todos los grandes bancos terminaron creando bancos industriales filiales, con la participación de banca extranjera, con la que explotar las ventajas concedidas a este tipo de bancos. A ello se unía la discrecionalidad en la repartición de licencias, que muchas veces no se atenían a criterios de viabilidad. Poveda (2011), pp. 247 y 248.

4 De hecho, absorbió los equipos de la CB. Poveda (2011), p. 256.

por las filiales industriales y comerciales de empresas matrices a las que prestaban servicios en el país de origen. Además, como hemos visto anteriormente y veremos en este capítulo, la banca extranjera participaba desde hacía tiempo en grandes créditos sindicados internacionales a grandes prestatarios públicos y privados, cuestión que se intensificaría con una presencia física en el país. Incluso la banca española, a pesar de sus enormes reticencias iniciales, vio la entrada como una oportunidad. En efecto, les facilitaba operar en otros países<sup>5</sup>. Además, constituía una garantía ante las veleidades nacionalizadoras de cualquier Gobierno en un momento dado.

Con estos condicionantes, el 24 de junio de 1978 el *Boletín Oficial del Estado* (BOE) publicó el decreto por el que se permitía, bajo determinadas circunstancias, la entrada de la inversión extranjera en el sector bancario<sup>6</sup>. Cinco eran las limitaciones del decreto. En primer lugar, el capital inicial sería de 750 millones en el caso de sucursales y de 1.500 millones en el de filiales. Se establecían también limitaciones en la relación de recursos en pesetas y en divisas con los que podía operar el banco: restricción importante, puesto que la capacidad de captación de pesetas de los nuevos bancos en España sería limitada y, por tanto, su capacidad competitiva con la banca nacional en la captación de depósitos quedaba coartada<sup>7</sup>. Además, los bancos extranjeros no podían mantener en sus carteras títulos de renta variable, excepto en el caso de sociedades instrumentales del propio banco<sup>8</sup>. En cuarto lugar, no se establecía restricción alguna a la capacidad para actuar en avales y garantías. Finalmente, se restringió a tres el número de sucursales de los bancos extranjeros. Estas dos últimas condiciones fueron bien calculadas y escondían una doble intención por parte del ejecutivo. Para empezar, con la liberalización del mercado bancario se utilizaba a la banca extranjera como una espuela para despertar a la acomodada banca española, puesto que la no limitación en garantías y avales significaba la entrada de la banca extranjera como competidora de pleno derecho, extremo que aceptó gustosa<sup>9</sup>. La limitación de sucursales era sinónimo de precaución y protegía al país de una posible nueva invasión de la economía por parte del capital extranjero<sup>10</sup>.

La intención inicial del Gobierno era autorizar una docena de entidades a lo largo de 1978 y de 1979<sup>11</sup>. Solo diez consiguieron el visado para instalarse, entre ellas las francesas BNP y Paribas<sup>12</sup>. La llegada de ambos bancos tuvo un importante eco en la prensa<sup>13</sup>. La inauguración de la sucursal de Paribas en la calle Hermanos Bécquer, de Madrid, se convirtió en un verdadero acontecimiento social: acudió el presidente del grupo, Pierre Moussa, así como importantes autoridades políticas francesas y españolas<sup>14</sup>. En su discurso de inauguración, Moussa manifestó que el grupo Paribas deseaba ampliar el campo de actuaciones del banco en el país. Citó la ampliación a Cataluña de las inversiones de la empresa Interisa (en el sector de las comunicaciones) y la colaboración financiera con Mahou-Kronenburg en el sector cervecero, entre otras<sup>15</sup>. La apertura de la sucursal de la BNP fue también precedida por sendas recepciones con el rey Juan Carlos I y con el presidente del Gobierno, Adolfo Suárez<sup>16</sup>. La declaración de intenciones de Pierre

5 Permitiendo cierta reciprocidad. Álvarez Canal e Iglesias-Sarria (1992), p. 12.

6 BOE n.º 150, de 24 de junio de 1978, pp. 15045 y 15046. Real Decreto 1388/1978, de 23 de junio, por el que se regula la presencia de la banca extranjera en España.

7 BOE n.º 150, de 24 de junio de 1978, pp. 15045 y 15046. Real Decreto 1388/1978. En este porcentaje estaba excluida la financiación a través del mercado interbancario.

8 ABF, legajo 1370200501 (1), *Dossier sur la libération du système financier espagnol*.

9 *El País*, 31 de agosto de 1982.

10 Entrevista a Pierre de Longuemar.

11 Fernández Durán (1979).

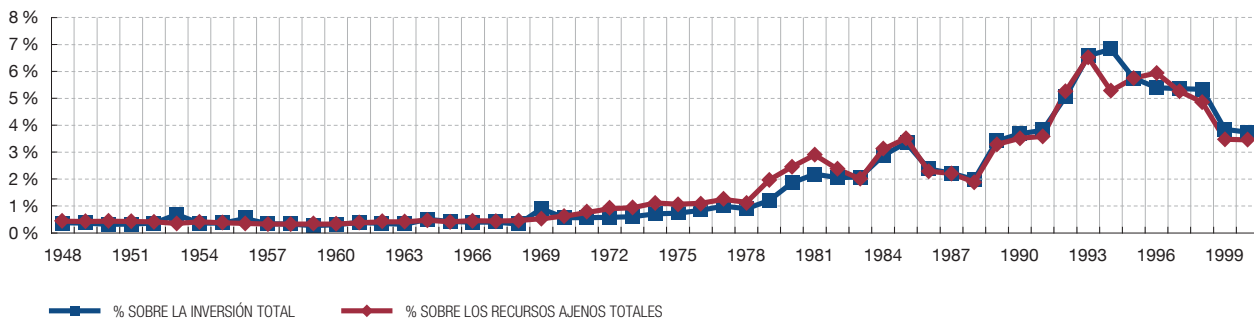
12 *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1989), p. 179.

13 *El País*, 5 de mayo de 1979.

14 Entrevista a Pierre de Longuemar. Para una semblanza de Pierre Moussa, véase el apéndice 1.

15 *Archives d'Histoire Contemporaine, Centre d'Histoire de Sciences Po*, Fondo Pierre Moussa: agendas personales 1979 y 1980.

16 *Banca Española*, n.º 112.



FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos del Consejo Superior Bancario, 1948-2000. Véase el apéndice 2.

Ledoux, presidente de la BNP, fue menos precisa que la de Moussa, pero sí fue reveladora: «Conocemos muy bien el sistema bancario español y mantenemos excelentes relaciones. Pretendemos, asimismo, reforzar los vínculos entre nuestros países hermanos, facilitando las operaciones económicas entre el mejor proveedor y el mejor cliente»<sup>17</sup>. El desembarco no cogió desprevenidos a los bancos históricos franceses — la SG y el CL —, aunque sí les preocupó<sup>18</sup>. Su buen conocimiento del terreno y sus condiciones especiales en el mercado desde 1946 les hizo adelantarse a las circunstancias doblando prudentemente el número de sus sucursales (véase cuadro 6.2)<sup>19</sup>. El gremio francés se completaría con la apertura de sucursales de la *Banque Indosuez* en 1980 y del *Crédit Commercial de France* en 1983.

La liberalización del sector siguió su curso con el Real Decreto 1294/1981, de 5 de junio, sobre las condiciones aplicables a los nuevos bancos<sup>20</sup>. Con el grueso de entidades instaladas en el país, la banca extranjera no dudó en aprovechar los resquicios legales de la legislación. Respaldada por un fácil acceso al mercado interbancario gracias a las cajas de ahorros, la banca extranjera culminaba una entrada en apoteosis<sup>21</sup>. Solo en 1981, facilitó a las empresas españolas créditos por valor de 275.642 millones de pesetas, a interés variable<sup>22</sup>. Así, en dos años de actividad para el grueso de los treinta bancos autorizados, acumulaban un saldo inversor de 657.196 millones de pesetas, cerca de la décima parte de toda la banca española<sup>23</sup>.

Como se aprecia en el gráfico 6.1, a partir de la liberalización parcial del mercado la banca francesa representaba, entre 1979 y 1982, algo más del 2% de la inversión crediticia española. En el total de la banca extranjera, esta proporción rondaba el 30%. La actividad crediticia francesa se completaba con la deuda exterior contraída por instituciones públicas y privadas a finales de 1981 (véase cuadro 6.1).

Según los datos del cuadro 6.1, el sector público español (en sentido amplio) había contraído un total de 2.944,93 millones de dólares con el grueso de la banca francesa a 31 de diciembre de 1981. Esta cifra representaba el 21,08% del total de la deuda exterior de este grupo de empresas. Los franceses encabezaron la lista de acreedores por países, con un 14,81%, seguidos de cerca por los bancos americanos (con *Eximbank*, *Chase Manhattan Bank* y *Manufacturers Hanover* a la cabeza) y alemanes (*Deutsche Bank*

17 *Banca Española*, n.º 112. Para una semblanza de Pierre Ledoux, véase el apéndice 1.

18 AHCL 110 AH 65.

19 AHCL y AHSG, memorias anuales de CL y SG (1979-1981).

20 BOE n.º 158, de 3 de julio de 1981, pp. 15214 y 15215. En él se liberalizaba la presencia de capital extranjero en los nuevos bancos.

21 *El País*, 31 de agosto de 1982.

22 *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1982).

23 *El País*, 31 de agosto de 1982.

Tipo de empresas	Préstamos totales	Préstamos franceses	% francés
Préstamos no avalados	3.839,90	1.444,60	37,63
Empresas del INI	2.723,60	884,60	32,48
Empresas del INH	1.116,30	560	50,17
Préstamos avalados	10.129,20	1.500,33	14,81
Instituto de Crédito Oficial	2.115	250	11,82
RENFE	2.194	663,53	30,24
Empresas del INI	3.131,50	120	3,83
Corporaciones Locales	180	80	44,44
Otras empresas públicas	146,70	58,70	40,01
Empresas privadas con aval público	2.362	328,10	13,89
<b>Total general</b>	<b>13.969,10</b>	<b>2.944,93</b>	<b>21,08</b>

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos de la Dirección General de Política Financiera (1983). Véase el apéndice 3.

y *Dresdner Bank* entre ellos), con un 14,5 % y un 12,6 %, respectivamente<sup>24</sup>. Se trataba, pues, de un mercado competitivo y atomizado.

Nuestra investigación revela que los préstamos se centraron en el ferrocarril, las Corporaciones Locales, la energía nuclear y las autopistas<sup>25</sup>. En la relación de créditos no avalados, la participación francesa llega a un 37,76 % en los créditos concedidos a las empresas del INI y hasta un 50 % en los créditos a las empresas del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH)<sup>26</sup>.

### 6.3 El gran salto adelante, 1982-1992

Este epígrafe analiza las reacciones de las entidades francesas ante los choques exógenos a los que tuvo que enfrentarse la economía española en la década de los ochenta y primeros noventa. Estos choques fueron el proceso de adhesión a la CEE, con el que la economía española inició su convergencia con la europea, y la implantación del Espacio Económico Europeo (EEE), que trajo consigo las cuatro libertades del mercado único (la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas) y que inauguró un mercado financiero sin barreras, equiparando la banca extranjera a la española. Estos dos procesos determinaron distintas estrategias de crecimiento de la banca francesa. Buena parte de las entidades optó por un crecimiento orgánico, comprando entidades españolas. Los grandes actores de esta etapa variaron un poco con respecto a épocas pasadas. Fueron la BNP y, sobre todo, el CL los que lideraron el proceso, quedando algo relegados Paribas y la SG.

Muy bien situada en cuanto a la concesión de créditos, la banca francesa afrontó el año 1982 con ciertas preocupaciones que tenían que ver, sobre todo, con la concesión de créditos<sup>27</sup>. El conjunto de la banca extranjera había prestado alrededor de 650.000 millones de pesetas en poco más de dos años, según datos del CSB. Era una cifra gigante soportada por pies de barro. Los recursos propios de la banca extranjera, procedentes de los 750 millones de capital exigidos a cada banco, sumaban 30.406 millones, y los

24 Dirección General de Política Financiera (1983), pp. 134-145.

25 Dirección General de Política Financiera (1983) y AHP, *Emprunts Internationaux*.

26 Dirección General de Política Financiera (1983), pp. 152-157.

27 García Santos y Blas Saleté (1981).

ajenos, 136.200<sup>28</sup>. El resto procedía de préstamos de otros bancos españoles dentro del mercado interbancario de reciente creación, sobre todo de cajas de ahorros que tenían grandes disponibilidades monetarias. El negocio de la banca extranjera provenía, pues, del margen de dos puntos que se añadía al crédito antes de entregarlo a las empresas. Sin embargo, la gran banca española no tardó en reaccionar y empezó a conceder también préstamos sindicados a interés variable en pesetas.

Con la subida de tipos de interés en la primavera de 1982, se inició el declive de la banca extranjera en este segmento. Había menos dinero y más caro, deteriorándose así el margen financiero de las entidades francesas, sin que la ventaja de contar con menos costes de estructura fuera suficiente para mantener la rentabilidad. Con la desaceleración en la concesión de créditos, los bancos franceses se dieron cuenta de sus limitaciones: una presencia marginal, en cuanto a la red comercial, y una naturaleza de banca extranjera que, a pesar de la liberalización parcial, lastraba su actividad<sup>29</sup>. Había que captar depósitos.

La mejor opción era comprar un banco español en dificultades. El primero fue el británico Barclays, que absorbió al Banco de Valladolid. La BNP le siguió, eligiendo la Banca López-Quesada (BLQ) y sus 47 sucursales repartidas por toda la geografía española. La BLQ era una entidad familiar, con domicilio social en Madrid y fundada en 1918, especializada en el mercado bursátil, que había entrado en graves problemas financieros a finales de los setenta<sup>30</sup>. Tanto fue así, que el FGD intervino el banco, adquiriendo la mayoría de sus acciones, una vez planteadas las bases de su saneamiento<sup>31</sup>. Desde aquellos momentos, la posibilidad de que la BNP la adquiriese empezó a tomar cuerpo<sup>32</sup>. La propuesta no era sencilla. A la envergadura de la operación se le unían las quejas de la banca española, que consideraba la venta de un banco español a un banco extranjero (con capital público) una injerencia inadmisibles<sup>33</sup>.

A pesar de las dificultades, y reforzada por el proceso de su nacionalización en Francia, la BNP consiguió finalmente un informe favorable del FGD. Según el acuerdo adoptado, la BNP pagaría al FGD 3.000 millones de pesetas en concepto de adquisición del 78,6 % del capital de la BLQ. Asimismo, se comprometía a devolver la totalidad de los apoyos financieros que el Banco de España y el FGD habían prestado para el salvamento del banco (unos 8.000 millones de pesetas más). Con la aquiescencia de ambos Gobiernos, la venta se hizo efectiva el 30 de julio de 1981<sup>34</sup>.

La apuesta de la BNP fue arriesgada: el desembolso significaba no repartir dividendos en cinco años, con los consiguientes perjuicios para la cotización en bolsa. El nuevo equipo directivo adoptó una estrategia de consolidación del propio negocio de la BLQ, al tiempo que se profundizaba en la auditoría interna del banco. Pretendieron, en definitiva, conocer primero a fondo lo que tenían entre manos y, a la vez, adoptar un perfil discreto mientras se calmaba la tempestad. Una vez auditada la BLQ, la BNP decidió traspasar todo su negocio a la entidad adquirida. Se hacía necesario un cambio en el nombre. Se tuvo que esperar hasta el 22 de mayo para la nueva denominación: BNP-España. En la junta de accionistas del mismo día se aprobó una ampliación de capital de 1.572 millones de pesetas para incorporar los activos y pasivos de las sucursales que tenía la BNP en España antes de la adquisición<sup>35</sup>. La nueva entidad era una realidad. Solo quedaba cotizar en bolsa y esperar los primeros resultados.

28 *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1983).

29 Informes de situación CL y Paribas. AHCL 110 AH 72 y AHP, *Dossier su développement de Paribas en Espagne* (1980).

30 De hecho, las primeras palabras de su objeto social («dedicarse a toda clase de operaciones de bolsa...») dejan a las claras cuáles eran sus objetivos fundacionales. Archivo Histórico BBVA (1993), p. 13.

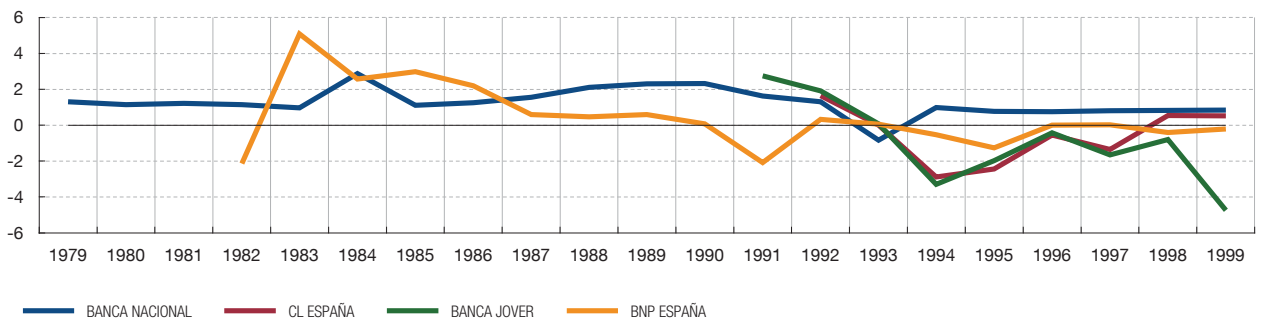
31 *El País*, 6 de abril de 1981.

32 AHCL 110 AH 72, *dossier «La BNP en Espagne»*.

33 *El País*, 26 de junio de 1981.

34 *ABC*, 31 de julio de 1981.

35 Archivo del Banco de España (ABE), BNP-España, memoria anual (1982), y *El País*, 6 de noviembre de 1982.



FUENTE: Elaboración propia, apartir de datos del *Anuario Estadístico de la Banca Privada*, CSB (1950-1999). La rentabilidad financiera se calculó con la ratio % (de beneficios netos / recursos totales). Véase apéndice 4.

Los tres primeros años parecieron dar la razón al cambio de estrategia<sup>36</sup>. Dotada de una red pequeña, pero que cubría toda la geografía española, la BNP basó su éxito en una gestión del negocio muy personalizada. Volcada en rentas altas y medias, introdujo novedades como la cuenta a la vista remunerada al 10 %, que fue su producto estrella. Los resultados no se hicieron esperar, como vemos en el gráfico 6.2, que muestra rentabilidades superiores al 5 % durante los dos primeros años.

Una nueva ampliación de capital hasta los 6.000 millones de pesetas fue el paso definitivo para empezar la devolución de los 8.000 millones de pesetas al FGD y al Banco de España y para, por fin, repartir dividendos un año antes de lo previsto<sup>37</sup>. El liderazgo de la BNP animó al resto de entidades francesas en España<sup>38</sup>. La SG y el CL comenzaron tímidamente la aventura de la banca comercial, aunque seguían sirviendo principalmente a su clientela francesa (véase cuadro 6.2)<sup>39</sup>. Ambos practicaron una agresiva política comercial con las pymes y con las grandes fortunas, independientemente de su nacionalidad<sup>40</sup>. Los dos apostaron con fuerza por Madrid como base de operaciones<sup>41</sup>.

Paribas, por su parte, no se atrevió en los años ochenta a aumentar su red de sucursales, especializándose en prestar dinero al sector público y al sector eléctrico preferentemente (véase cuadro 6.3)<sup>42</sup>. En 1988 nació Paribas Consultora, con una clara vocación al servicio de las empresas del sector público cuya privatización estaba próxima<sup>43</sup>. La consultora lideró la primera etapa de privatización de Repsol en 1989 e introdujo a cotización en las bolsas de Londres y París a muchas empresas españolas; entre ellas, Telefónica<sup>44</sup>.

Los demás bancos franceses intensificaron su presencia, aunque fue de manera mucho más discreta. Entre los más destacados, el Crédit Agricole (CAG), que contaba con sucursal desde 1983, se especializó, con la entrada de España en la CEE y en la Política Agraria Común (más conocida como PAC), financiando las cooperativas agrícolas y el sector agroalimentario<sup>45</sup>. Asimismo, emprendió el camino de la gran distribución. En primer lugar, compartió la propiedad de SIMAGO junto con la Banca March<sup>46</sup>. Por otro lado, a finales de los ochenta, en *joint-venture* con Galerías Preciados, creó COFIGASA, que se

36 ABF, legajos 1370200501(1) y (3): informes de la Embajada de Francia en España, 1983 y 1985.

37 *El País*, 20 de febrero de 1986.

38 Ferruz Angulo y González Pascual (1994).

39 AHCL 110 AH 72.

40 ABF, legajos 1370200501(1) y (3): informes 1983 y 1985.

41 AHCL 110 AH 72 y AHSG, caja 3767.

42 Entrevista a Pierre de Longuemar.

43 Cuervo (1995).

44 AHP, DFOM *Dossier Espagne*.

45 ABF, legajos 1370200501 (1) y (3): informes 1983 y 1985.

46 Toboso (2002), pp. 99-101.

	1950	1960	1970	1976	1980	1983	1986	1989	1990	1992	1999
CL	2	2	4	9	11	14	16	17	31	33	1
CL España										116	87
Banca Jover										94	82
SG	2	2	4	8	16	20	20	25	31	4	3
BNP					2	2	2	2	2	2	2
BNP España						47	47	48	72	74	67
Paribas					1	2	2	2	2	2	1
Banco 21										5	
<i>Banque Indosuez</i>					1	2	2	2	2	2	
<i>Indosuez España</i>									6	4	
<i>Crédit Commercial de France</i>						1	3	3	2	2	2
<i>Crédit Agricole</i>								2	3	1	1
<i>Bankoa</i>											36
<i>Compagnie Bancaire</i>										1	
<i>Crédit Local de France</i>										1	
Banque Fimat											1
Banco Fimestic											24
<i>Banque PSA Finance Holding</i>											5
Banco Sygma Hispania											1
<i>C.C.A. Mutuel Sud Méditerranée</i>										2	2
<i>C.C.A. Mutuel Gascogne</i>											1
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>31</b>	<b>88</b>	<b>92</b>	<b>101</b>	<b>151</b>	<b>343</b>	<b>316</b>
<b>Total banca</b>	<b>2.226</b>	<b>2.696</b>	<b>4.291</b>	<b>9.093</b>	<b>13.223</b>	<b>16.046</b>	<b>16.471</b>	<b>16.623</b>	<b>16.835</b>	<b>17.405</b>	<b>16.948</b>
<b>% francés sobre total de oficinas</b>	<b>0,18</b>	<b>0,15</b>	<b>0,19</b>	<b>0,19</b>	<b>0,23</b>	<b>0,55</b>	<b>0,56</b>	<b>0,61</b>	<b>0,90</b>	<b>1,97</b>	<b>1,87</b>

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos del *Anuario Estadístico de la Banca Privada*, CSB (1950-1999).

ocuparía de la financiación de la venta a plazos de los grandes almacenes, con una facturación de unos 20.000 millones de pesetas al año<sup>47</sup>.

Por su parte, *Indosuez* focalizó sus esfuerzos, desde 1983, en la construcción y promoción de grandes centros comerciales. Suyo fue el primer proyecto que cristalizó en nuestro país: el centro comercial Madrid 2 - La Vaguada. La financiación del sector público español también entró en juego para *Indosuez*. El 14 de diciembre de 1984, el presidente del INI, Luis Carlos Croissier, firmó en Londres un crédito sindicado de 9.000 millones de pesetas, según informaron en este organismo. La operación tenía un plazo de diez años. *Indosuez* fue agente y promotor de la operación<sup>48</sup>. Dos meses antes, el Gobierno había avalado la emisión de 50 millones de ecus (unos 7.000 millones de pesetas) en bonos de RENFE<sup>49</sup>.

El año 1992 trajo el segundo choque exógeno que determinó la trayectoria de la banca francesa en España. Con el EEE en el horizonte, se registró la operación, que, por su envergadura, cambió el signo de la presencia francesa en España: la compra de bancos españoles por parte del CL<sup>50</sup>. Desde 1989, los dirigentes de este banco consideraron necesario dotarse de una red comercial propia. Avalado por sus relaciones en el conglomerado *Europartners*, el CL se dirigió primero al Hispano Americano. Su ofrecimiento pa-

47 *El País*, 25 de enero de 1989 y 12 de julio de 1989.

48 *El País*, 15 de diciembre de 1984, y ABF, memoria anual de Banque Indosuez (1984).

49 *Ibid.* y *El País*, 10 de octubre de 1984.

50 Ferruz Angulo y González Pascual (1994).



Prestatarios	Año	Total	Plazo
Reino de España	1983	750 millones de dólares	8 años
	1990	500 millones de ecus	5 años
	1991	1.000 millones de ecus	5 años
Ayuntamiento de Madrid	1985	10.620 millones de pesetas	9 años
Villa de Barcelona	1985	5.000 millones de pesetas	9 años
	1985	1.500 millones de pesetas	9 años
Villa de Valencia	1986	5.345 millones de pesetas	10 años
	1986	1.345 millones de pesetas	10 años
Generalitat de Catalunya	1983	7.900 millones de pesetas	7 años
	1985	10.000 millones de pesetas	10 años
	1991	12.500 millones de pesetas	6 años
Sevillana de Electricidad	1986	9.000 millones de pesetas	10 años
	1990	100 millones de dólares	7 años
ENDESA	1986	22.500 millones de pesetas	10 años
HIDROLA	1983	21.500 millones de pesetas	8 años
	1985	10.940 millones de pesetas	8 años
	1986	91.350 millones de pesetas	10 años
	1990	300 millones de dólares	7 años

FUENTE: Elaboración propia, a partir de AHP, *Dossier sur emprunts internationaux*.

saba por ser el primer accionista del banco. La oferta no llegó a buen término, como era de esperar, tras el fiasco de las relaciones entre ambos en los años setenta, según vimos en el capítulo anterior<sup>51</sup>. La siguiente opción fue adquirir la segunda marca del Banco de Santander: el Banco Comercial Español (BCE). El BCE, que contaba con una red de 111 sucursales y una plantilla de unas 700 personas, había cerrado el ejercicio de 1989 con un beneficio neto de 4.000 millones de pesetas. La oferta pública de adquisición (OPA) se consumó en diciembre, cuando el CL pasó a controlar el 97 % del capital<sup>52</sup>. La operación le salió redonda al Santander<sup>53</sup>. En primer lugar, logró que el banco galo le permitiera quedarse las 14 oficinas que el BCE tenía en Soria y su provincia, donde el banco español carecía de representación con su primera marca. En segundo lugar, la valoración total del banco fue de 50.000 millones de pesetas, de los que el Santander cobró 41.000 (cada acción se pagó a 11.845 pesetas más una prima de oportunidad). El 2 de enero de 1990, la Junta General de Accionistas del BCE aprobó el nuevo consejo de administración y el cambio de nombre de la entidad por *Crédit Lyonnais España*<sup>54</sup>. La junta se celebró en Soria, ciudad donde tenía su sede social el banco, ya que esta entidad tuvo su origen en la Banca Ridruejo. Sin embargo, la central se instalaría en Madrid, en un edificio del Paseo de la Castellana. Fue este el momento elegido para anunciar también la compra del 49 % del capital de la sociedad de valores y bolsa Iberagentes<sup>55</sup>.

Sin embargo, el plan de expansión no acababa ahí. Era necesaria una fuerte presencia en Cataluña<sup>56</sup>. Desde junio de 1990, las negociaciones se emprendieron de nuevo

51 *El País*, 10 de julio de 1990, AHCL, CL, memoria anual (1990).

52 *El País*, 10 de diciembre de 1990.

53 Martín Aceña (2007), pp. 195 y 196.

54 ABE, CL España, memoria anual (1991).

55 AHCL, CL, memoria anual (1991).

56 AHCL 110 AH 70.

con el Banco de Santander. Esta vez, el objetivo era su filial catalana, la Banca Jover. El acuerdo se cerró el 8 de mayo de 1991<sup>57</sup>. El Santander traspasaba 98 sucursales y 750 empleados, tras abonar el CL 60.000 millones de pesetas<sup>58</sup>. La compra le permitía acceder a la clientela catalana de rentas medias y altas, a las pymes familiares y a los profesionales liberales de Barcelona<sup>59</sup>. Con más de 250 sucursales y casi 360.000 millones de pesetas de inversión en créditos, el CL se convertía, con diferencia, en el primer banco extranjero del país y en el decimosexto del sector<sup>60</sup>. Comenzó una etapa, breve, de esplendor de la banca francesa en el país. Con dos bancos «nacionales» de tamaño medio (CL y BNP) y la progresiva incorporación de la *Compagnie Bancaire* (para preparar la entrada de *CETELM*), el *Crédit Local de France* y la potenciación del CAG, el conjunto de la banca francesa representaba entre un 5% y un 7% de la inversión crediticia en el país (véase gráfico 6.1). Fue también cuando *Indosuez* se convirtió en *Indosuez España*, después de la compra de Bancapital, con una dimensión menor que sus predecesores, pero que pretendía seguir aprovechando el mercado de deuda pública en España<sup>61</sup>. Asimismo, la inercia de la banca francesa y las excelentes relaciones que el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) mantuvo con la mayoría de los bancos franceses provocaron la entrada de Paribas en Banco 21<sup>62</sup>. La participación se elevó a un 20%, más un acuerdo para ocuparse de la informatización de las 20 sucursales que debían abrirse en el plazo de cinco años. Los restantes accionistas eran los grupos Inditex, Campo y Entrecanales<sup>63</sup>. Se trataba de un banco de pequeñas dimensiones, que quería especializarse en una clientela de gama alta y que reunía las condiciones necesarias para la entrada de Paribas: se contaba con unos socios españoles afines, que permitían introducirse en la banca minorista, aunque de manera muy prudente<sup>64</sup>. Tras las aprobaciones del Banco de España y del Ministerio de Economía, el banco vio la luz a principios de 1992<sup>65</sup>.

#### 6.4 Fracaso, retirada y especialización, 1993-2006

El siguiente epígrafe describe las dificultades de los principales bancos franceses en España después de la entrada en vigor del EEE. Tras ambiciosas inversiones, la llegada del año 2000 comportó la retirada casi total de la banca francesa en el país. De nuestra investigación se desprende que la estrategia de crecimiento de la banca francesa en el país, basada en bancos de tamaño mediano y en la toma de decisiones desde el extranjero, no sirvió para hacer frente al poder de mercado de las principales entidades bancarias españolas, que demostraron una sorprendente fortaleza<sup>66</sup>.

La creación del EEE estuvo acompañada de varios factores explicativos de los problemas para las filiales francesas en España. No puede negarse la incidencia de las crisis bancarias que se produjeron en Europa y en Japón desde principios de los años noventa, con importantes índices de morosidad. A ello hay que añadir la tendencia a la baja de los tipos de interés, que comenzó al mismo tiempo. El proceso bajista provocó un fuerte estrechamiento de los márgenes y avivó aún más la competencia. A partir de ese momento, la banca comercial foránea en general, y la francesa en particular, que trabajaba con unos costes de pasivo mayores, comenzó a atravesar dificultades, como lo demuestra el diferencial de productividades bancarias del gráfico 6.3.

57 Martín Aceña (2007), p. 263.

58 *Le Monde*, 8 de mayo de 1991.

59 AHCL, memoria anual CL (1991), y *Le Monde*, 8 de mayo de 1991.

60 *Sogéchos*, n.º 82 (julio de 1992).

61 ABE, memoria anual Indosuez España (1992), y *El País*, 17 de diciembre de 1991.

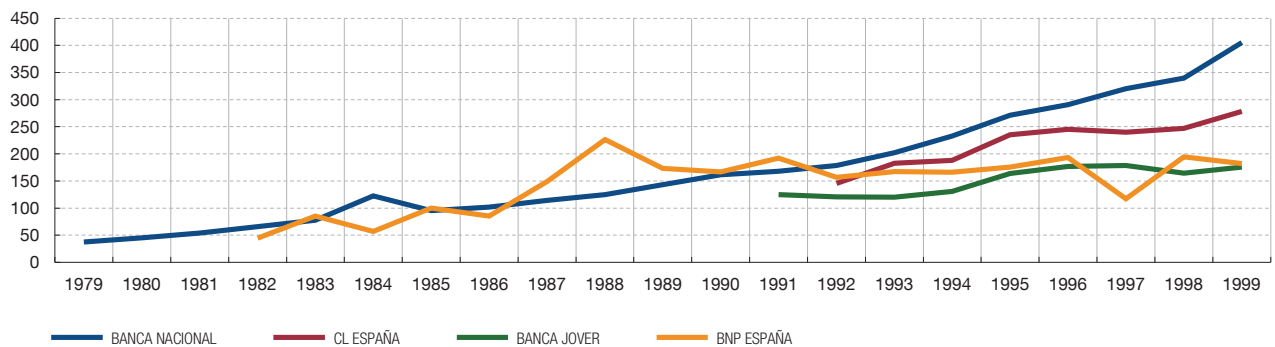
62 AHP, *dossier Espagne* (1990-2000).

63 *El País*, 15 de abril de 1991.

64 AHP, *dossier Espagne* (1990-2000), y entrevista a Pierre de Longuemar.

65 Entrevista a Pierre de Longuemar.

66 Castro (2009).



FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos del *Anuario Estadístico de la Banca Privada*, CSB (1979-1999). La productividad bancaria se calculó con la ratio de (inversión crediticia / empleado). Álvarez Canal (1997), p. 12. Véase apéndice 4.

Este diferencial de productividad bancaria entre el grueso de la banca de capital español y los principales bancos españoles de propiedad francesa empezó a crecer a partir de 1992. Teniendo en cuenta el cálculo de la ratio (inversión crediticia / empleado), queda claro que la principal razón de este desequilibrio parecía ser el tamaño de los bancos, alimentado, además, por el proceso de fusiones bancarias iniciado en 1991<sup>67</sup>. Como pone de manifiesto el cuadro 6.2, las sucursales francesas nunca llegaron ni al 2 % del número total de sucursales. Asimismo, podría ser resultado de la culminación de un proceso de mecanización para la reducción de costes iniciado por la gran banca española en 1985.

Todas estas circunstancias aconsejaban sigilo, aunque solo la SG lo practicó. El 21 de mayo de 1992 anunciaba la venta de 28 de sus 32 sucursales comerciales al Banco del Comercio, del grupo BBV<sup>68</sup>. El cambio de rumbo preveía centrar la actividad del banco en la banca privada, desarrollando actividades en determinadas áreas de modernización, como eran los mercados de opciones y futuros. Para ello, compró la sociedad de valores Interdealer por unos 500 millones de pesetas<sup>69</sup>. Las palabras del presidente general de la entidad, el señor Jean-Marie Weydert, se encaminaban en ese sentido: «La SG n'a pas pour stratégie de développer une activité de banque de détail à l'étranger même en Europe occidentale. C'est un métier où les banques et les caisses d'épargne domestiques ont [...] un avantage déterminant: parts de marchés déjà acquises, réseau bien ramifié, proximité culturelle entre le guichetier et le client»<sup>70</sup>. En unas pocas frases se había resumido la situación en ese momento para la banca francesa: un contexto internacional con tintes depresivos y una ardua competencia nacional, marcada por el patrón de banca comercial español (sucursal de proximidad).

Sin embargo, el ejemplo de la SG no cundió en España. En una nueva operación del BBV con bancos franceses, el CL tomaba el 40 % de un *holding* nacional de transportes de mercancías, junto con Aldeasa<sup>71</sup>. Se completaba así una inversión de 130.000 millones de pesetas en menos de dos años. No fue el único en realizar operaciones aparentemente contracíclicas. *Indosuez* España decidió ampliar su capital hasta 8.000 millones

67 La primera gran fusión sería la del Banco Central con el Hispano Americano en 1991. *Expansión* (número especial 20 aniversario, 20 fusiones).

68 *Sogéchos*, n.º 82 (julio de 1992), y AHSG, memoria anual (1992).

69 *El País*, 10 de febrero de 1992.

70 «LA SG no tiene como estrategia desarrollar una actividad de banca comercial en el extranjero, ni siquiera en Europa occidental. Es un segmento donde los bancos y cajas de ahorros nacionales tienen [...] una ventaja determinante: cuotas de mercado ya adquiridas, redes comerciales bien ramificadas, proximidad cultural entre el cajero y el cliente». *Sogéchos*, n.º 82 (julio de 1992).

71 *El País*, 9 de julio de 1992.

de pesetas para absorber sus pérdidas. El vicepresidente del Grupo *Suez*, Jean Jacques Picard, afirmó en su día que «se demuestra [...] que apostamos por la potenciación del banco en España, que para nosotros se ha convertido en un mercado prioritario dentro de Europa. Es importante apostar en este momento, a pesar de las dificultades del sector en Europa»<sup>72</sup>. Fue una decisión valiente, aunque los resultados fueron escasos. La situación empeoraba por momentos. Había que hacer algo ante las pérdidas (gráfico 6.2), aunque según algunos dirigentes de bancos franceses ya era demasiado tarde<sup>73</sup>.

La BNP intentó, en 1994, una fusión de filiales en España con el *Dresdner Bank*, que finalmente no se produjo<sup>74</sup>. Anteriormente, ante sus menguantes resultados (acumulaba pérdidas de casi 14.000 millones de pesetas entre 1994 y 1998), había concentrado sus actividades, reduciendo su actuación con las pymes y poniendo más énfasis en su relación con las grandes empresas y los grandes patrimonios<sup>75</sup>.

La situación del CL no era mucho mejor. De hecho, Jean Peyrelevade, presidente del banco después de la destitución de Jean-Yves Haberer, reconoció que la entidad francesa «pagó un precio muy caro al Banco de Santander por sus dos bancos filiales, Banco Comercial Español y Banca Jover [...] para lograr una importante red de oficinas en España»<sup>76</sup>. La solución pasaba por racionalizar la red comercial, potenciando la banca de particulares y aligerando la plantilla integrando la Banca Jover. Sin embargo, los cambios no surtieron el efecto deseado. El CL España acumuló más 24.000 millones de pérdidas entre 1994 y 1997<sup>77</sup>. Más curiosos son los resultados de la otra filial del CL en España, la Banca Jover. La institución catalana se había caracterizado por arrojar cuentas con beneficios bajo la tutela del Santander. Desde su compra por el CL, las pérdidas estuvieron a la orden del día. Entre 1994 y 1999 acumuló más de 18.000 millones de pérdidas<sup>78</sup>. Descartado el rechazo al carácter extranjero de la entidad, puesto que la implantación del CL era antigua y con gran reputación entre la clientela española, Roger Nougaret, jefe de los servicios del AHCL, explica el fracaso por una menor productividad y un crecimiento sin control por parte del banco. Este había crecido mucho, pero no lo suficiente para poder competir en igualdad de condiciones con la gran banca española<sup>79</sup>.

Finalmente, la evolución de las matrices tampoco ayudó en nada a sus filiales en España. La crisis del CL en Francia, comenzada en marzo de 1995, con un agujero inicial de más de un billón de pesetas, convirtió a la filial española en una más de sus múltiples preocupaciones<sup>80</sup>.

BNP-España, por su parte, vio cómo el proceso de fusión BNP-Paribas-SG, que se desarrollaría en Francia pocos años después, acababa con su andadura comercial en España<sup>81</sup>. La entidad derivada de aquella fusión nunca vio la luz, aunque sí lo hizo el BNP-Paribas el 23 de mayo de 2000<sup>82</sup>. Su primera decisión en el ámbito internacional fue la de seguir el camino que tan buen resultado le había dado a la SG unos ocho años antes: potenciar la banca privada a través de sus filiales extranjeras, que se beneficiarían de la escasa competencia en materia de gestión de activos, y abandonar la banca comercial<sup>83</sup>.

72 *El País*, 14 de julio de 1993.

73 Entrevista a Pierre de Longuemar: el análisis es de Michel François Poncet, presidente del consejo de supervisión de Paribas entre 1990 y 1999.

74 *El País*, 20 de diciembre de 1994 y 3 de febrero de 1995.

75 ABE, memorias anuales BNP-España (1992 y 1993).

76 *El País*, 18 de marzo de 1995.

77 Los beneficios de 7.000 millones en 1998 se debieron a la venta del negocio. ABE, memorias anuales CL España (1998 y 1999).

78 *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1994-1999).

79 Entrevista a Roger Nougaret.

80 *Le Monde*, 13 de octubre de 1995.

81 *Le Monde*, 13 de marzo de 1999.

82 Torres (2001).

83 *El Mundo*, 5 de junio de 2000.

Acuciado por Bruselas y con un agujero de 2,5 billones de pesetas de su matriz, el CL decidió no alargar más la agonía de su filial española. En diciembre de 1998, Caja de Madrid y Caja Duero firmaron un acuerdo por el que ambas entidades se repartirían CL España y la Banca Jover, previo pago de un máximo de 15.200 millones de pesetas<sup>84</sup>. Por un lado, Caja Duero se haría con CL España por 8.000 millones de pesetas y con la gestora de patrimonios del grupo (la antigua Iberagentes) por 400 millones. Por su parte, Caja de Madrid controlaría la Banca Jover por 5.300 millones de pesetas. Para ambas cajas, se trataba de una espectacular ocasión. Caja Duero daba un salto importante, al extender notablemente su presencia en áreas geográficas distintas de Castilla y León y de Extremadura, donde se concentraba el grueso de su negocio comercial. Para Caja de Madrid, la operación representaba una oportunidad de oro para ampliar de golpe su presencia (con 81 sucursales más) en el noreste peninsular, el feudo de sus dos principales competidores, La Caixa y Caixa de Catalunya.

El caso de BNP-Paribas tardaría un año más en consumarse. El 10 de febrero de 2000, otra caja de ahorros, Caixa Galicia, compraba la red de BNP-Paribas en España por 4.500 millones de pesetas. Con esa compra, la caja gallega adquiría 61 oficinas, 21 de ellas en Madrid, asumiendo sus 330 empleados y unos activos de 200.000 millones de pesetas. En principio, el acuerdo preveía ofrecer los productos de la BNP en la nueva red de la caja. En contrapartida, Caixa Galicia podía ofrecer los suyos en la red mundial de BNP-Paribas. Las 17 sucursales restantes servirían al banco francés para centrarse en el área de banca privada, donde aún había algo que decir, aunque tampoco tardarían mucho en ser vendidas al mismo socio<sup>85</sup>.

Acabó así, oficialmente, el último gran intento de la banca francesa por seguir siendo competitiva en la banca comercial de nuestro país. La desaparición no fue total, aunque sí significó el adiós definitivo de una entidad como el CL, más de 130 años después de abrir su primera sucursal de Madrid. Fue probablemente la mayor víctima de una guerra que la banca francesa tenía perdida desde hacía mucho tiempo.

Con la llegada del año 2000, el colectivo galo aún conservaba una presencia marginal, aunque firme. En una enésima reconversión, la banca francesa encontró nichos de negocio donde ser competitiva y, además, de manera muy dual. En efecto, productos de alta gama o créditos rápidos para consumo, buscando muy distintas clientelas, fueron (y son) la premisa. La parte más importante del negocio recae en la banca privada, es decir, en la gestión de grandes patrimonios, donde predomina la SG<sup>86</sup>. La otra vertiente del negocio bancario francés en la actualidad es la de los créditos para consumo, donde Paribas prevalece en España con sus filiales *CETELEM*, *Cofidis* y Banco Sygma, apoyada en su experiencia en la Francia de los cincuenta<sup>87</sup>.

Nuestra investigación revela, pues, que la regulación marcó el ritmo de la banca francesa en España en esta última etapa. Aprovechando su conocimiento secular del mercado y de las instituciones del país, los bancos franceses trataron de anticiparse a cada iniciativa legal introduciendo innovaciones significativas en el mercado financiero español. Pero el entramado legal fue casi siempre favorable a los bancos españoles y estos, además, mostraron una notable capacidad de aprendizaje, de modo que cada innovación de la banca extranjera era incorporada con mayor o menor velocidad por sus competidores locales<sup>88</sup>.

84 *El Mundo*, 12 de noviembre de 1998.

85 ABE, BNP-Paribas España, memoria anual (2001).

86 *Cinco Días*, 4 de marzo de 2005.

87 Castro (2008).

88 Pérez (1997).

## Conclusiones

La principal preocupación de este trabajo ha sido caracterizar un modelo de inversión internacional bancaria y seguirle la pista a largo plazo. Para nuestra investigación empírica, elegimos la inversión francesa en la España del siglo XX español. Este modelo hunde sus raíces en el siglo XIX. Más aun que la Revolución Francesa, la impronta de Napoleón se hizo sentir en las relaciones que el Estado galo tejió con sus empresarios y financieros. Seducidos por la filosofía *saintsimonista*, estos aprendieron que solo contando con la protección de un paraguas político se podían emprender negocios con ciertas garantías de éxito. La extravención de la economía francesa en el siglo XIX permitió que el capital francés fluyera por todo el continente, replicando lo logrado en Francia. Por ello, denominamos a este «modelo de inversión político», por la habilidad de los actores franceses para influir en las élites políticas y económicas del país receptor y obtener ventajas competitivas de propiedad en términos de conocimiento de los mercados. En España, esta manera de proceder fue pionera y tuvo sus principales manifestaciones en las finanzas públicas y en las grandes empresas españolas del siglo XIX, siendo sus principales protagonistas las familias Rothschild y Péreire. Lógicamente, la proximidad geográfica, cultural y política facilitó que España fuera uno de los países donde la experiencia fue más longeva.

El modelo tuvo un alto grado de inercia a lo largo del tiempo. Los franceses fueron probablemente los primeros en utilizar métodos de presión de manera sistemática (aunque no organizada). Las leyes de mediados del siglo XIX, de clara influencia francesa, son el ejemplo más claro. Una vez probada su eficacia, las maneras de proceder se repitieron con los resultados, no siempre exitosos, mostrados a lo largo del trabajo. Asimismo, a diferencia de alemanes y americanos, los franceses buscaron apoyos duraderos en la Administración española y en socios españoles estables, para influir en el marco institucional y asegurar ventajas a las entidades francesas.

En segundo lugar, ha quedado claro que los modelos de inversión son tributarios del conocimiento de un mercado y de la experiencia y aprendizaje que resultan de la interacción entre las empresas extranjeras y el mercado y los actores locales. El caso de la banca gala ilustra este extremo. Su acción, en solitario o en colaboración con el Estado francés y/o con socios españoles, en el mercado español ha determinado el devenir de la IED francesa hasta la adhesión de España a la CEE. Gracias al conocimiento que llegaron a tener del mercado español, los bancos franceses se convirtieron en instituciones *estructurantes* que animaron a crear en el seno de las empresas participadas redes entre los socios franceses y españoles por las que fluía una intensa cantidad de información. Esta información regiría en muchas ocasiones las decisiones estratégicas de las empresas francesas en la España del siglo XX.

En el caso de la propia banca francesa, su secular presencia en el mercado no siempre le aportó los réditos deseados, aunque este hecho no invalida el aserto sobre su centralidad en el modelo. En efecto, gracias a la iniciativa de entidades como Paribas, asociado al Banco Urquijo, la banca francesa comprendió, entre otras cosas, que el marco legal posterior al Plan de Estabilización le permitía introducirse en el mercado español de una forma indirecta, a través de sociedades financieras o asociada a los bancos industriales, a la espera de la definitiva liberalización del sector bancario. De manera paralela, el crecimiento experimentado en los primeros años ochenta del siglo XX, gracias a los préstamos a las grandes empresas públicas y privadas españolas, permitió a entidades como la BNP o el CL identificar oportunidades de negocio en la banca comercial. En ambos casos, la experiencia se saldó con un relativo fracaso, debido a la falta de sintonía del mercado español con las innovaciones introducidas en la primera etapa y a la fortaleza que demost

ron los bancos españoles en la segunda. Por efímeros que fueran, estos negocios se sustentaron en el conocimiento del mercado y en las experiencias desarrolladas en él.

Finalmente, nuestro estudio sobre la dinámica del capital financiero francés en España también muestra que las ventajas competitivas adquiridas con el tiempo por las empresas extranjeras y su relación con los socios locales han sido decisivas en el desarrollo de los modelos nacionales de inversión. Las interacciones con el capital extranjero han ido modelando a los actores españoles, que han ido asumiendo funciones cada vez más activas, pasando de ser meros instrumentos a ser socios e, incluso, competidores, tal como se ha podido observar en los capítulos 4, 5 y 6. Este hecho demostraría que las multinacionales, incluso las bancarias, pueden desempeñar un papel central en la transferencia de experiencia y conocimiento a sus países receptores, como sugiere la revisión del enfoque de la escuela de Uppsala. Este aprendizaje se ejerce, sobre todo, sobre la economía receptora. En efecto, los socios locales pueden lograr desarrollarse hasta el punto de convertirse en competidores en el mercado nacional e, incluso, cruzar fronteras, como se ha comprobado en el caso de la gran banca española.

Este hecho conectaría con la noción de *receptividad*, privilegiada en este trabajo, definida como el grado de apertura de una economía a la IED bancaria. La *receptividad* incluye factores tales como las necesidades del país receptor, el potencial del mercado de acogida o el momento político. Hemos observado en el curso de esta investigación que dicha *receptividad*, sin embargo, ha evolucionado a lo largo del tiempo. España fue un país muy poroso a la llegada de los bancos en el siglo XIX, como demuestran las leyes de mediados de siglo. Si bien el progresivo desmantelamiento de la primera globalización, la Guerra Civil y el primer franquismo impusieron duras condiciones a la banca francesa, esta supo adaptarse a los distintos tiempos. Siguió períodos de apertura relativa —con los planes de estabilización y desarrollo— y de franca convergencia hacia Europa, a partir de 1970 y, sobre todo, de 1986. Los distintos casos estudiados aquí nos permiten afirmar que la *receptividad* de un país viene determinada por la legislación local y obedece al momento político, pero está marcada, sobre todo, por el grado de competitividad de la industria local. Cada vez que existieron empresas nacionales competitivas en un sector dado, se tendió a proteger esas industrias. La banca española es el ejemplo más paradigmático. Desde la repatriación de los capitales coloniales a finales del siglo XIX, el sector bancario ha competido en el mercado con una regulación que le beneficiaba. Esto puede ser consecuencia del aprendizaje del que hablábamos más arriba. La evolución del interlocutor español (desde cliente hasta convertirse en asociado y competidor) fue, en parte, favorecida por la IED.

Como uno de los pilares del modelo de inversión, la banca ha estado presente en todos los capítulos de este trabajo. La hemos definido como institución *estructurante* de la IED francesa en España. Esta definición sigue una corriente historiográfica iniciada en los trabajos seminales de Rondo Cameron y Alexander Gerschenkron. Estos autores señalaron, para el siglo XIX, la función de la banca como instrumento de la política industrial francesa. Nuestra investigación ha ampliado el período de estudio y ha confirmado su papel en el siglo XX como vehículo de transferencia de conocimiento entre países y empresas. En este punto, Paribas merece ser destacado como el actor más dinámico de esta historia. Sin representación oficial hasta 1979, el banco ha sido protagonista de las grandes operaciones industriales o bancarias que ha acometido el capital francés en el mercado español en el siglo XX. Su carácter pionero ha sido seguido por buena parte de los competidores franceses y españoles. Es la experiencia más clara del modelo francés de inversión. Sus relaciones con los distintos socios moldearon su manera de actuar en España. En efecto, tras los fracasos en el Banesto y en el Hipotecario, Paribas se refugió en una relación fiel y duradera con el Banco Urquijo, cuyo papel también merece ser citado en este trabajo. Junto con el banco español, Paribas pudo trazar en el largo plazo relaciones estables con

la Administración Pública, como demuestran sus negocios con el INI de Suanzes, los protocolos bancarios de 1953 y 1963, o su liderazgo en la privatización de las grandes empresas públicas de los años noventa. La persistencia de protagonistas como la familia De Margerie desde mediados del siglo XX hasta los primeros años ochenta es solo un ejemplo más del entramado económico y político tejido por Paribas en España.

La senda recorrida por la banca francesa parece encajar bastante bien con el penoso trabajo de Sísifo con el que habíamos caracterizado al grueso de la banca francesa en anteriores investigaciones<sup>1</sup>. En efecto, en aquellos trabajos advertimos una constante reconstrucción. El entramado centrado en la banca del XIX que quedó desmantelado (o transformado) en el período de entreguerras fue su mayor pérdida. A partir de ahí, se repiten casi cíclicamente las mismas pautas. De una costosa hibernación «autárquica» se pasó a la intencionalidad de los bancos de inversión. De sus relativos logros y de un modelo agotado se llegó al desembarco de finales de los setenta en apoyo a las grandes empresas públicas y privadas del país. Al acabar la época de créditos, nueva recuperación en forma de banca comercial. De su fracaso, renació una banca en nuevos nichos de negocio que ya corren peligro por el despertar de la competencia nacional.

Como es lógico, ni todos los desmantelamientos ni sus posteriores reconstrucciones tuvieron la misma intensidad. Sin embargo, queda fuera de toda duda su papel de banquero del país, sea desde el interior o con acuerdos bilaterales globales (como los planes del 53 y del 63). La influencia financiera gala ha sido constante: sin competencia (salvo la de los diferentes bancos franceses) en el XIX, y compartida en el resto de los casos. En *statu quo* con los bancos americanos y alemanes en los sesenta y setenta, retomó su supremacía a lo largo de los ochenta y noventa. Su predilección por las grandes empresas (privadas y públicas) y por el propio aparato de las Administraciones Públicas (sean estatales, autonómicas o municipales) no hace sino demostrar la comodidad con la que los banqueros franceses trataron en las distancias cortas con las altas autoridades españolas, sean políticas o empresariales. Esta cercanía les permitió labrar buenas relaciones con testaferros locales, cuyas amistades no desaparecerían con el tiempo, aunque quedarían muy matizadas. Fue en esas distancias cortas donde los banqueros franceses presionaron a la Hacienda del XIX. Fue en esas distancias cortas donde se trató de seguir la estela de la ayuda americana durante la planificación indicativa. Fue, finalmente, en esas distancias cortas donde se prestaron miles de millones de pesetas en préstamos no avallados, los más urgentes para las grandes empresas españolas, en los años ochenta.

Por otro lado, parece clara la habilidad francesa para sobrevivir con una legislación cada vez menos permisiva y que ritmó el devenir de los acontecimientos. De hecho, si tomamos como referencia el siglo XIX, los banqueros no solo convivieron, sino que también promovieron unas leyes cuando menos permisivas con su actividad. Las más restrictivas, como las de 1921 o las de 1942, coincidieron con el momento más bajo de nuestros protagonistas en el país, pero no acabaron con ellos. De hecho, los supervivientes, el CL y la SG, fueron capaces de convivir en un sistema bancario hostil, sin mayor amenaza que la de sus propios resultados. La carrera a la apertura promovida por las leyes de 1962 o de 1979 permitió a los bancos franceses aprovechar resquicios legales por los que desarrollar su actividad. Por un lado, fueron instrumentos para la política industrial y exportadora francesa, al margen (o en complemento) de los acuerdos comerciales oficiales o de las autorizaciones estatales a la inversión. Por otro lado, aprovecharon el casi ilimitado acceso al mercado interbancario de los setenta y ochenta para hacerse un importante hueco en el mercado. En muchos momentos, los bancos americanos o alemanes estuvieron a la cabeza de este colectivo. Sin embargo, parece que la continuidad francesa en el tiempo merece que se le otorgue el papel de una de las locomotoras de la banca extranjera en el país.

---

1 Castro (2008).



Como locomotora, la banca extranjera siempre ha estado un paso por delante, tanto en temas legislativos (donde promovía, se adelantaba o se aprovechaba) como en temas financieros y de gestión (donde enseñaba). El papel de ejemplo de la banca extranjera en general y de la francesa en particular destila varios protagonistas según el momento. Algunos de ellos fueron efímeros, aunque con enorme trascendencia. Otros han pervivido en el tiempo esperando su momento de gloria. Recordando que su protagonismo no es absoluto, encontramos en nuestros bancos franceses estos rasgos de continuidad y ejemplo. En el XIX dejaron como legado su gestión personal y las interacciones de la banca con la industria. La asunción del modelo por parte los grandes de la banca española como auténticos promotores industriales ha suscitado un intenso debate bibliográfico en el siglo pasado sobre la concentración de su poder y sus consecuencias para el desarrollo económico del país. De hecho, la promoción industrial y la diversificación financiera siempre estuvieron en el centro de la actividad de los bancos franceses en el país. Nosotros solo hemos dibujado algunos hitos a lo largo del relato (las autopistas, los centros comerciales...). Su inclusión sistemática en el trabajo daría pie a otro tipo de investigación, que queda por profundizar.

Sin embargo, no se podía obviar el protagonismo de Paribas (y de la familia De Margerie) en el fomento de actividades industriales e inversoras, y en la introducción de innovaciones financieras. Suyas fueron las primeras empresas financieras que promovían la inversión extranjera en el país. Suya fue la colaboración más rentable en los bancos de inversión con el Banco Urquijo. Suya fue también la introducción (tal vez antes de tiempo) del *leasing* o de la venta a plazos. Su ejemplo no solo fue seguido por el resto de la banca francesa, sino también por la banca nacional. Con la llegada de la democracia y el desembarco efectivo de las entidades extranjeras en el país, Paribas compartió su protagonismo con el CL, el banco extranjero que más dinero prestó entre 1979 y 1982. En paralelo con el grueso de la banca extranjera, los bancos franceses fueron introductores de ciertas innovaciones financieras que los bancos españoles recogieron con celeridad. El préstamo a tipo de interés variable es, tal vez, el más conocido. Es curioso comprobar cómo estas innovaciones nunca fueron inventadas por bancos franceses. En la mayoría de las ocasiones, se trataba de productos de origen anglosajón. Sin embargo, los bancos franceses fueron los que durante más tiempo explotaron y, por lo tanto, mejor vendieron estos productos. Podríamos citar también la introducción de los créditos para consumo, con Paribas de nuevo como protagonista (como introductor y como tomador de la idea). Su éxito ha sido tal, que la reacción de la banca española no se ha hecho esperar, como vimos en el capítulo final.

Queda también por citar otro de nuestros protagonistas franceses: la SG. Su actuación en el país puede resultar anodina. España no fue nunca uno de sus mercados favoritos. Demasiado arriesgado para su cultura corporativa (tal vez escamado por su experiencia en Rusia), se conformó con estar presente. Sin embargo, supo analizar antes que nadie el poder de la banca española. Lo hizo en los treinta, reduciendo al máximo su red comercial. Lo hizo en los sesenta, participando tímidamente en los bancos de inversión y en la diversificación financiera. Lo hizo en los ochenta, renunciando a la compra de un banco español. Lo hizo, finalmente, en los noventa, iniciando, antes que nadie, la reconversión hacia la banca privada. Su prudencia le ha llevado a liderar segmentos como los *warrants* y a ser uno de los interlocutores de las Administraciones Públicas a la hora de prestar dinero.

Su ejemplo de pervivencia y adaptación es un interludio para hablar del mayor protagonista implícito del trabajo: la banca española. Ha pasado de socio relativamente dócil en el XIX a feroz competidor a partir de 1900. Ha sido un potente enemigo protegido por un entramado legal que le otorgaba importantes privilegios. A pesar de todo, nunca olvidó aquellas relaciones tejidas con el tiempo y los negocios, aunque dejó de padecer la

acción extranjera para tutelarla. Ha sido, además, un rival que ha aprendido rápido: cada paso que daba la banca extranjera tenía fecha de caducidad en cuanto a su éxito. La banca española es grande y prudente, por lo que sus decisiones nunca fueron inmediatas. Pero, una vez tomadas, aquel tamaño imponía su ley.

Es, asimismo, el triunfo de un modelo de hacer banca, aunque esté en entredicho en nuestros días. Si el lector se toma la molestia de leer de nuevo dos párrafos más arriba, se percatará de que no hemos incluido entre las innovaciones introducidas por los bancos franceses el salto hacia adelante que protagonizaron la BNP y el CL. Ha sido el único caso en que la banca extranjera intentó competir con las mismas armas. El tiempo les quitó la razón, a pesar de que en los últimos años algunos bancos extranjeros parecen haberlo conseguido, como puede ser el caso de *Barclays Bank*. Es el mercado español un mercado de proximidad, de sucursales. Es, sobre todo, una jungla donde cualquier entidad, por pequeña que sea, llega a ser competitiva. Todos han apostado además por potenciar sus redes comerciales, algo inaudito en el resto del mundo, pero que ha demostrado su eficacia en España. Esta afirmación del modelo tiene implicaciones más allá de nuestras fronteras.

Segura en su mercado y habiendo perfeccionado sus estrategias de implantación, la gran banca española se ha embarcado, desde hace unos pocos años, en un intenso proceso de internacionalización. Este proceso no solo toca a Latinoamérica, mercado más lógico, sino también a Europa, Asia y Norteamérica. En la mayoría de los casos, se ha repetido la experiencia española.

En cualquier caso, sí queda algo claro: doscientos años de banca francesa en el país han servido sucesivamente para tutelar, enseñar y padecer a la banca española. No le restemos méritos a su parte alícuota en el éxito de la banca española. No le restemos méritos a su afán por permanecer en un país que le fascinó, a pesar de las dificultades. No le restemos, sin embargo, peso a su relativo fracaso en un mercado al que no supo o, sobre todo, no pudo adaptarse del todo.

## APÉNDICES

### Apéndice 1 ¿Quién es quién en el modelo francés de inversión bancaria en España<sup>1</sup>?

*Aguado, Alejandro (1874-1942)*: conocido afrancesado que se había incorporado al ejército napoleónico durante la ocupación española, llegando al grado de coronel. Acabada la Guerra del Francés, fundó una casa de banca en París, con gran éxito, siendo el banquero de Fernando VII, quien le concedió el título de marqués de las Marismas, como premio por sus servicios financieros.

*Bauer Landauer, Alfredo (1891-1956)*: fue un prócer de la vida social y económica capitalina, el hombre mejor informado de su época y una de las grandes personalidades de la España de entre siglos. En la década de los treinta, intenta salvar la empresa fundada por su hermano Ignacio, la Compañía Ibero Americana de Publicaciones (CIAP), insólita aventura que acabaría llevando a la familia a la ruina.

*Bauer Landauer, Ignacio (1827-1895)*: nacido en Budapest, se incorpora a la agencia madrileña de Daniel Weisweiler (véase Weisweiler, Daniel) por la enfermedad de este. Principal responsable del cambio de los negocios de la familia Rothschild hacia inversiones industriales, como fueron la Compañía de los Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y a Alicante y Peñarroya. Le sucedió su hijo Gustavo Bauer Mompurgo (1865-1916), y a este le siguieron sus nietos Alfredo e Ignacio Bauer y Landauer.

*Chalopin, Jean*: funcionario de carrera francés con una importante vinculación con el mercado español, además de enlace directo entre Francia y la administración franquista. Fue agregado al Ministerio de la Producción Industrial de Francia en 1945, encargado de establecer contacto con el Instituto Nacional de Industria tras la Segunda Guerra Mundial. Como consejero comercial, fue uno de los negociadores del protocolo financiero de 1953. Finalmente, ocupó una de las vicepresidencias del banco industrial Eurobanco, a finales de los sesenta y principios de los setenta.

*Cocagne, Léon (c. 1848-1924)*: hombre fuerte de Paribas en España. Subgobernador del Banco Hipotecario y vicepresidente del Banco Español de Crédito (Banesto) desde su creación en 1902. Nombrado director general de Banesto en 1907. Presidente de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid desde 1903 hasta su muerte. Genuino representante de directivo francés que asumía un enorme poder de gestión. Estuvo presente en los consejos de administración de empresas asociadas al capital francés como Unión Española de Explosivos, Gas Madrid, Altos Hornos de Vizcaya y Norte, entre otras.

*De Cabarrús, Francisco (1752-1810)*: hijo de un negociante de Bayona, se trasladó por primera vez a España en 1770 para completar su formación como negociante en Zaragoza. La amistad de Gaspar Melchor de Jovellanos le permitió realizar la idea de emitir vales reales para hacer frente a los gastos de la guerra con Reino Unido (1779-1783), y la de crear, en 1782, el Banco de San Carlos. En 1789 Carlos IV le otorgó el título de conde de Cabarrús. Otras realizaciones menos conocidas de Cabarrús son la Compañía de Comercio de Filipinas y el inicio del Canal de Cabarrús, hoy en día Canal de Isabel II. Murió en 1810 en Sevilla, como ministro de Finanzas de José I Bonaparte.

*De Fouchier, Jacques*: creador de la Compagnie Bancaire y del Crédit à l'Équipement Électro-ménager en 1953. Trató de repetir esa experiencia financiera en España con la Unión Española de Financiación (UNIFIBAN) a partir de 1965, con resultados discretos. Fue presidente de Paribas de 1969 a 1978.

---

<sup>1</sup> Allí donde ha sido posible encontrar los datos, se han consignado las fechas de nacimiento y fallecimiento de los citados. Las reseñas biográficas solo tienen en cuenta aquellos datos que guarden relación con el objeto de la investigación, lo que puede explicar algunas omisiones.

- De Margerie, Bernard (1912-1991)*: primo hermano de Roland (véase De Margerie, Roland), fue el creador de la Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) y trabajó durante más de treinta años en el Departamento Internacional de Paribas (1948-1980), dirigiéndolo con éxito los últimos veinte. Era, asimismo, presidente de la Cámara de Comercio Franco Española en el momento de la gestación del protocolo financiero de 1953. Vivió en España como administrador de la Unión Española de Explosivos-Río Tinto, Compañía Española de Financiación, SA (CEFISA, *joint-venture* entre el Urquijo y el Paribas), y como director de la delegación española de la Banque Franco-Italienne pour l'Amérique du Sud (Sudameris).
- De Margerie, Emmanuel (1924-1991)*: hijo de Roland, fue embajador de Francia en España entre 1977 y 1981, culminó su carrera diplomática como embajador en Estados Unidos (1984-1989). Había trabajado en el Servicio de Estudios de Paribas en la década de los sesenta. Fue uno de los interlocutores de la banca francesa en España en la época de la liberalización bancaria a finales de los setenta y principios de los ochenta del siglo pasado.
- De Margerie, Roland (1899-1990)*: de larga tradición diplomática, fue uno de los principales defensores de la reconciliación postbélica con Alemania. Había trabajado para Paribas antes de la Segunda Guerra Mundial en el Departamento Internacional. Durante los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado, acompañó a muchas de las misiones exploratorias industriales francesas a España, como representante del Gobierno. Defendió en la ONU la entrada de España en los distintos organismos internacionales desde 1948. Embajador de Francia en España de 1959 a 1962. Interlocutor con el Gobierno español en la implantación de los planes de desarrollo en los años sesenta del siglo pasado.
- Delahante, Adrien*: responsable de la creación de Paribas tras la fusión del Banco de París con el de los Países Bajos. Lideró la apuesta de Paribas por competir con los Rothschild en el mercado de prestamistas español del siglo XIX.
- Germain, Henri (1824-1905)*: fundador del Crédit Lyonnais (CL) en 1863. Su banco abrió su sucursal en Madrid en 1874. Tras la crisis mundial de 1882 fue el responsable de la llamada doctrina «Henri Germain», por la que las decisiones de la banca francesa se tomaban desde la cautela. Precursor del CL en España como banco para empresas francesas en el país.
- Guilhou, Louis (?)* y *Jean Antoine Numa (1814-1890)*: hermanos y empresarios franceses procedentes de Mazamet (cerca de Toulouse). Con presencia en España desde, al menos, 1848 con las actuaciones de una compañía de negocios, capaz de adquirir una gran extensión de terreno en la zona de Chamartín. Ambos estuvieron presentes en la génesis de la Compañía General de Crédito en España, con la que promulgaron importantes negocios, como la creación de empresas de ferrocarriles y de finanzas (Seguros El Fénix). Asimismo, estuvieron presentes en el fomento y financiación de la Compañía General de Minas en España, adquiriendo yacimientos minerales en diversos puntos del país (minas de plomo en Jaén, Granada y Córdoba, y de carbón en Mieres, León y Palencia).
- Ledoux, Pierre (1914-2005)*: presidente de la Banque Nationale de Paris (BNP) en el desembarco oficial del banco en España a finales de los setenta, habiendo sido uno de sus principales promotores desde 1966. Fue presidente de la BNP desde 1971, momento en el que el banco inicia su internacionalización, entre cuyos objetivos se encontraba el mercado español.
- Lladó y Sánchez Blanco, Juan (1907-1982)*: consejero delegado del Banco Urquijo desde 1944, fue el verdadero artífice del llamado «Pacto de las Jarillas», que unía los intereses del Urquijo y los del Banco Hispano Americano. Fue el artífice, junto con René Martin (Paribas), del protocolo financiero de 1953. Principal consejero de Paribas en sus negocios en España a partir de la reapertura de la frontera de 1948. CEFISA y UNIFIBAN son algunos de sus logros financieros más importantes.

- Moussa, Pierre (1922)*: presidente-director general de Paribas en el desembarco oficial del banco en España a finales de los setenta. Designado directamente por Jacques de Fouchier (véase De Fouchier, Jacques), desde 1969 pasa de director general adjunto a vicepresidente (1976-1978) y, finalmente, a presidente (1978-1981) de la Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas.
- Péreire, Émile (1800-1875) e Isaac (1806-1880)*: banqueros de origen judío, seguidores del *saintsimonismo*. Fundadores del Crédit Mobilier (CM) y del Crédito Mobiliario Español (CME). Genuinos representantes del modelo francés de inversión. Sus realizaciones más importantes fueron, aparte del CME, Norte, Gas Madrid y la compañía de seguros La Unión.
- Péreire, Eugène (1831-1908)*: hijo de Isaac Péreire. Se unió posteriormente al negocio y se hizo cargo de la gestión de lo que quedaba del CM y del CME. Fue el principal responsable de la refundación del CME en Banesto.
- Péretti de la Roca, Emmanuel, conde de (1870-1958)*: embajador de Francia en España en la década de los veinte del siglo pasado. Encarna al empresario francés en situaciones de inestabilidad política en España. En los años treinta se había reconvertido en un hombre de negocios interesado en el sector eléctrico (era presidente del consejo de administración de la sociedad *Électricité de Beyrouth*). Creó el *Consortium Industriel et Commercial pour l'Espagne*, en marzo de 1938, para intentar influir en las autoridades franquistas, con poco éxito.
- Pinay, Antoine (1891-1994)*: fue ministro de Asuntos Económicos (1948-1949), de Obras Públicas (1950-1952), primer ministro (1952) y ministro de Asuntos Exteriores (1955-1956) y de Hacienda y Economía (1958-1959, 1960). Hispanista confeso, se le ha vinculado al *Opus Dei*. Fue uno de los principales valedores del protocolo financiero de 1953.
- Pinglé, Jacques*: director de *Amitié Franco-Espagnole*, revista publicada en París, para fomentar las buenas relaciones entre Francia y España. En sus inicios, en 1955, fue auspiciada por el Instituto de Cultura Hispánica y por la Dirección General de Relaciones Culturales. Con buenas relaciones con Pinay (véase Pinay, Antoine), también relacionado con el *Opus Dei*, participó en las negociaciones para el protocolo financiero de 1953 y fue interlocutor ante Juan Antonio Suanzes en las negociaciones de varias compañías francesas en materia de petróleo.
- Prost, Alfred*: fundador y director de la *Compagnie Générale des Caisses d'Escompte* en 1852, que, cuatro años más tarde, asegura a 72 cajas de ahorros en Francia. Su éxito en el país vecino le hace desplazarse a España, desafiando a los Péreire y a los Rothschild con la creación de *Compañía General de Crédito en España*, fundada en 1856 en Madrid, junto con los hermanos Guilhou (véase Guilhou, Louis y Jean Antoine Numa). En 1858 huye del país, acusado de estafa, condenando a la *Compañía General de Crédito* a la quiebra ordenada de sus negocios en España, cosa que sucedió entre 1864 y 1866.
- Villars, Lucien*: director de Paribas entre 1892 y 1900, había sido secretario del banco desde 1869, cuando aún se denominaba Banco de París. Especialmente interesado por los negocios de la entidad en Rusia y en España, fue el principal responsable del crédito que permitió el nacimiento del Banco Hipotecario de España. Asimismo, lideró la negociación con el CME para la creación de Banesto.
- Weisweiler, Daniel (1814-1892)*: en 1834 se instala en Madrid como representante de la rama francesa de la casa Rothschild en España, dirigida entonces por James de Rothschild. Principal responsable de la especialización de la casa como prestamista de la Hacienda española en el siglo XIX y hombre de confianza que velaba por los negocios de Almadén y el arriendo del monopolio del tabaco. En 1864 se asoció con Bauer (véase Bauer Landauer, Ignacio), operando como «Weisweiler & Bauer» hasta 1894, y finalmente como «Bauer & Co.» desde 1914 hasta 1935.

CRÉDITOS Y DEUDAS DE LOS BANCOS FRANCESES EN ESPAÑA, 1948-2000

Inversión bancaria de la banca francesa (total y de algunas entidades), 1948-2000 (en miles de pesetas corrientes) (a)

	Total banca en España	% total banca francesa sobre el total de la banca	CL	CL España	Banca Jover	SG	BNP	BNP España	Paribas	Total (b)
1948	45.229.881	0,37	108.599			59.696				168.295
1949	52.928.166	0,37	134.292			59.485				193.777
1950	65.287.494	0,32	133.134			72.533				205.667
1951	76.685.035	0,33	143.017			109.334				252.351
1952	91.658.166	0,37	204.367			132.301				336.668
1953	103.997.480	0,68	562.945			147.073				710.018
1954	117.771.265	0,36	194.843			226.263				421.106
1955	139.896.132	0,37	279.602			232.668				512.270
1956	112.904.054	0,53	318.286			282.301				600.587
1957	199.482.077	0,34	390.652			295.559				686.211
1958	224.847.115	0,33	465.498			283.046				748.544
1959	233.384.353	0,27	472.326			161.527				633.853
1960	257.115.957	0,30	412.063			356.067				768.130
1961	299.810.072	0,38	632.666			511.256				1.143.922
1962	356.964.931	0,35	744.347			493.115				1.237.462
1963	398.676.831	0,32	607.958			672.515				1.280.473
1964	470.272.449	0,50	1.621.401			745.579				2.366.980
1965	580.565.409	0,43	1.578.696			897.584				2.476.280
1966	656.299.299	0,40	1.725.194			899.383				2.624.577
1967	759.388.494	0,40	2.021.084			1.007.097				3.028.181
1968	886.761.607	0,33	2.426.941			521.162				2.948.103
1969	1.093.179.904	0,90	3.581.162			6.231.590				9.812.752
1970	1.240.168.266	0,56	4.301.534			2.649.276				6.950.810
1971	1.540.211.732	0,57	5.011.581			3.746.633				8.758.214
1972	1.932.283.499	0,57	5.823.844			5.256.963				11.080.807
1973	2.461.321.482	0,60	8.163.741			6.551.641				14.715.382
1974	3.014.294.198	0,71	11.337.838			10.067.160				21.404.998
1975	3.653.170.954	0,73	13.893.518			12.923.753				26.817.271
1976	4.483.506.180	0,84	21.239.606			16.501.352				37.740.958

CRÉDITOS Y DEUDAS DE LOS BANCOS FRANCESES EN ESPAÑA, 1948-2000 (cont.)

APÉNDICE 2.1

Inversión bancaria de la banca francesa (total y de algunas entidades), 1948-2000 (en miles de pesetas corrientes) (a)

	Total banca en España	% total banca francesa sobre el total de la banca	CL	CL España	Banca Jover	SG	BNP	BNP España	Paribas	Total (b)
1977	5.353.079.559	1,00	30.923.947			22.439.693				53.363.640
1978	6.018.800.951	0,90	30.726.391			23.266.073				53.992.464
1979	7.062.615.867	1,20	44.750.407			29.633.094	8.838.667		1.742.928	84.965.096
1980	8.735.635.787	1,86	67.975.458			48.504.457	28.458.442		9.649.662	162.565.586
1981	9.741.741.054	2,18	94.199.897			58.707.465	42.752.708		9.649.662	212.432.863
1982	11.274.862.567	2,05	100.726.222			64.720.765	29.401.147		24.704.363	231.097.512
1983	14.762.509.000	2,08	121.688.000			73.857.000	36.864.000		36.601.000	306.474.000
1984	15.925.641.000	2,87	133.890.000			81.092.000	23.872.000	109.507.000	41.498.000	457.664.000
1985	20.754.928.000	3,35	173.975.000			121.618.000	59.241.000	167.353.000	56.232.000	694.712.000
1986	21.986.904.000	2,38	169.593.000			103.932.000	42.883.000		75.976.000	522.333.000
1987	23.480.827.000	2,22	158.502.000			163.316.000	30.575.000		66.823.000	521.504.000
1988	25.878.941.000	1,99	173.586.000			112.216.000	38.609.000		62.142.000	513.969.000
1989	30.243.035.000	3,42	192.725.000			179.541.000	43.761.000	307.785.000	102.795.000	1.035.053.000
1990	34.294.168.000	3,68	197.384.000			183.501.000	30.930.000	376.813.000	173.914.000	1.261.622.000
1991	39.874.135.000	3,82	253.339.000			198.448.000	35.972.000	353.130.000	253.389.000	1.521.266.000
1992	44.968.411.000	5,05	58.326.000	356.071.000		280.446.000	45.193.000	349.884.000	703.565.000	2.272.659.000
1993	61.007.181.000	6,59	761.317.000	300.642.000		534.514.000	62.319.000	334.578.000	1.340.423.000	4.020.097.000
1994	57.927.185.000	6,83	1.053.904.000	255.420.000	161.423.000	723.967.000	62.465.000	319.511.000	872.987.000	3.953.616.000
1995	66.497.199.000	5,75	666.843.000	363.286.000	119.641.792	932.156.000	134.999.000	379.294.000	623.916.000	3.820.986.292
1996	70.145.130.000	5,39	642.123.000	345.017.000	162.689.000	1.021.951.000	229.478.000	278.776.000	233.161.000	3.780.850.000
1997	75.450.522.000	5,36	688.703.000	288.314.000	146.180.000	1.387.184.000	316.279.000	282.248.000	185.226.000	4.041.726.000
1998	73.195.712.000	5,33	302.322.000	203.992.000	119.425.000	1.334.643.000	461.346.000	213.183.000	354.770.000	3.901.923.000
1999 (c)	493.089.389	3,85	5.093	1.412.483	500.481	5.926.904	1.253.832	1.695.528	2.279.845	18.963.140
2000	474.151.401	3,74	14.421			3.046.023	4.222.149	1.554.572		17.725.294

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos del Consejo Superior Bancario, 1948-2000.

- a Según el Consejo Superior Bancario, la inversión crediticia responde a la suma de los créditos concedidos de la cartera de efectos y de la cartera de títulos: es, además, la metodología utilizada en este trabajo. *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1979).
- b El total de la banca francesa se completa con las siguientes entidades: Banco 21 (1991-1997), B. de l'Indochine et de Suez (1980-1996), IndoSuez España (1993-1998), Crédit Commercial de France (1983-2000), Crédit Agricole-Bankoa (1987-2000), Compagnie Bancaire (1992-1997), Crédit Local de France (1993-1996), Banque Fimat (1996-2000), Banco Fimestic (1996-2000), Banque PSA Finance Holding (1998- 2000), Newcourt Finance (1999-2000), Banco Sygma Hispania (1999-2000), Caisse du Crédit Agricole Mutuel Sud Méditerranée (1994-2000), Caisse du Crédit Agricole Mutuel Gascogne (1995-2000).
- c En euros.

CRÉDITOS Y DEUDAS DE LOS BANCOS FRANCESES EN ESPAÑA, 1948-2000

Captación de recursos ajenos por la banca francesa (total y por algunas entidades), 1948-2000 (en miles de pesetas corrientes)

	Total banca en España	% total banca francesa sobre el total de la banca	CL	CL España	Banca Jover	SG	BNP	BNP España	Paribas	Total (a)
1948	48.741.767	0,43	156.248			55.391				211.639
1949	58.228.600	0,42	157.248			88.420				245.668
1950	69.897.762	0,43	187.671			115.810				303.481
1951	82.470.778	0,42	201.189			148.946				350.135
1952	96.852.816	0,41	226.168			167.980				394.148
1953	110.791.065	0,35	228.807			161.360				390.167
1954	124.633.401	0,41	270.367			236.416				506.783
1955	147.966.594	0,37	301.250			245.841				547.091
1956	185.151.430	0,35	313.312			334.559				647.871
1957	210.854.580	0,32	338.703			346.014				684.717
1958	235.968.984	0,33	414.476			356.318				770.794
1959	248.928.886	0,33	462.647			357.811				820.458
1960	277.386.900	0,33	490.310			432.202				922.512
1961	328.481.949	0,38	675.559			566.961				1.242.520
1962	391.620.008	0,42	973.974			655.828				1.629.802
1963	492.531.063	0,41	1.171.490			825.292				1.996.782
1964	536.033.587	0,47	1.600.888			923.045				2.523.933
1965	641.266.457	0,41	1.546.974			1.065.852				2.612.826
1966	630.036.223	0,46	1.885.994			993.678				2.879.672
1967	805.225.374	0,44	2.402.105			1.147.242				3.549.347
1968	950.849.856	0,46	3.039.279			1.352.921				4.392.200
1969	1.140.124.997	0,53	3.747.912			2.288.070				6.035.982
1970	1.338.706.904	0,63	5.072.262			3.347.613				8.419.875
1971	1.726.898.432	0,76	8.914.844			4.205.821				13.120.665
1972	2.179.339.294	0,90	9.884.669			9.810.303				19.694.972
1973	2.671.233.862	0,93	11.053.867			13.795.318				24.849.185
1974	3.198.463.631	1,11	17.276.156			18.234.088				35.510.244
1975	3.821.860.452	1,06	21.496.447			19.074.206				40.570.653
1976	4.813.875.959	1,10	30.863.986			22.034.367				52.898.353



CRÉDITOS Y DEUDAS DE LOS BANCOS FRANCESES EN ESPAÑA, 1948-2000 (cont.)

APÉNDICE 2.2

Captación de recursos ajenos por la banca francesa (total y por algunas entidades), 1948-2000 (en miles de pesetas corrientes)

	Total banca en España	% total banca francesa sobre el total de la banca	CL	CL España	Banca Jover	SG	BNP	BNP España	Paribas	Total (a)
1977	5.718.830.715	1,25	40.828.686			30.381.524				71.210.210
1978	6.521.154.030	1,14	40.295.901			33.856.419				74.152.320
1979	6.397.889.413	1,97	61.326.503			45.580.089	16.649.440		2.620.968	126.177.000
1980	9.687.890.849	2,45	84.239.773			76.157.361	54.920.585		14.200.219	237.727.948
1981	11.531.662.394	2,90	117.936.959			90.495.595	79.848.887		34.977.591	334.354.229
1982	14.243.550.529	2,38	143.042.241			90.908.233	57.884.665		30.518.364	338.580.293
1983	16.269.871.000	2,01	147.053.000			77.141.000	1.149.277		43.091.000	326.610.664
1984	19.181.186.000	3,11	162.009.000			86.168.000	63.151.000	125.852.000	59.848.000	596.539.000
1985	21.991.174.000	3,52	180.327.000			129.196.000	58.320.000	180.363.000	109.665.000	774.075.000
1986	22.992.667.000	2,29	170.502.000			114.617.000	42.335.000		74.847.000	527.319.000
1987	25.503.095.000	2,21	176.494.000			181.755.000	29.938.000		65.268.000	563.625.000
1988	28.094.828.000	1,89	201.300.000			113.202.000	36.964.000		59.949.000	530.954.000
1989	31.998.005.000	3,29	210.701.000			165.360.000	41.277.000	336.640.000	100.657.000	1.051.689.000
1990	36.071.874.000	3,51	214.859.000			187.862.000	28.690.000	378.029.000	175.436.000	1.266.537.000
1991	40.638.380.000	3,59	265.046.000			206.254.000	34.298.000	318.455.000	247.424.000	1.459.454.131
1992	44.140.626.000	5,25	128.529.000	348.923.000		265.191.000	43.097.000	359.340.000	698.779.000	2.318.391.000
1993	60.341.732.000	6,52	765.152.000	283.070.000		539.408.000	60.588.000	324.480.000	1.338.755.000	3.937.244.900
1994	65.234.635.000	5,28	583.801.000	262.940.000	153.058.000	720.649.000	61.775.000	343.261.000	694.674.000	3.443.046.000
1995	73.497.036.000	5,76	656.702.960	390.139.000	187.020.000	991.964.000	134.562.000	407.188.000	630.580.000	4.229.926.360
1996	68.414.479.000	5,94	656.385.000	367.024.000	172.670.000	1.076.959.000	229.975.000	332.328.000	234.677.000	4.065.531.000
1997	83.661.143.000	5,26	697.444.000	303.462.000	165.111.000	1.365.189.000	315.284.000	351.680.000	188.573.000	4.398.985.000
1998	83.829.169.000	4,86	311.396.000	218.451.000	134.225.000	1.131.914.000	459.031.000	355.510.000	352.151.000	4.072.718.000
1999 (b)	504.328.209	3,48	3.798	1.628.482	487.832	5.429.106	29.271	1.842.367	2.265.993	17.531.866
2000	534.597.639	3,46	11.849			3.815.450	4.191.813	1.800.922		18.484.255

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos del Consejo Superior Bancario, 1948-2000.

a El total de la banca francesa se completa con las siguientes entidades: Banco 21 (1991-1997), B. de l'Indochine et de Suez (1980-1996), IndoSuez España (1993-1998), Crédit Commercial de France (1983-2000), Crédit Agricole-Bankoa (1987-2000), Compagnie Bancaire (1992-1997), Crédit Local de France (1993-1996), Banque Fimat (1996-2000), Banco Fimestic (1996-2000), Banque PSA Finance Holding (1998-2000), Newcourt Finance (1999-2000), Banco Sygma Hispania (1999-2000), Caisse du Crédit Agricole Mutuel Sud Méditerranée (1994-2000), Caisse du Crédit Agricole Mutuel Gascogne (1995-2000).

b En euros.

Deuda exterior de España con aval público a 31.12.1981. Prestamistas franceses

Millones de dólares constantes

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
<b>Instituto de Crédito Oficial</b>	<b>2.115</b>			
CL	250,0		1979	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>250,0</b>	<b>11,82</b>		
<b>RENFE</b>	<b>2.194</b>			
EUROFIMA	321,6			
Grupo Bancario Francés	150,0		1974	10
Grupo Bancario Francés	150,0		1974	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>621,6</b>	<b>28,33</b>		
<b>Empresas del INI</b>				
<b>ENASA</b>	<b>226,4</b>			
Paribas	20,0		1978	5
<b>Total bancos franceses</b>	<b>20,0</b>	<b>8,83</b>		
<b>ENSIDESA</b>	<b>598,8</b>			
Paribas	8,0		1970	14
Lazard Frères	17,4		1968	15
<b>Total bancos franceses</b>	<b>25,4</b>	<b>4,24</b>		
<b>SEAT</b>	<b>356,6</b>			
Banque Européenne de Crédit	22,1		1976	8
Banque Européenne de Crédit	52,5		1977	8
<b>Total bancos franceses</b>	<b>74,6</b>	<b>20,92</b>		
<b>Total empresas del INI</b>	<b>3.131,5</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>120,0</b>	<b>3,83</b>		
<b>Corporaciones Locales</b>				
<b>Ayuntamiento de Barcelona</b>	<b>80,0</b>			
CL	80,0		1980	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>80,0</b>	<b>100</b>		
<b>Total Corporaciones Locales</b>	<b>180,0</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>80,0</b>	<b>44,44</b>		
<b>Otras empresas públicas</b>				
<b>Ferrocarril de Cataluña</b>	<b>58,7</b>			
CL	3,7		1981	10
CL	55,0		1981	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>58,7</b>	<b>100</b>		
<b>Total otras empresas públicas</b>	<b>146,7</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>58,7</b>	<b>40,01</b>		
<b>Empresas privadas con aval público</b>				
<b>ACESA</b>	<b>338,4</b>			
SODITIC	19,9		1977	11
SODITIC	20,4		1978	10
Banque Rothschild	27,4		1979	10
Banque Rothschild	55,2		1979	10
Banque Rothschild	10,0		1980	7
<b>Total bancos franceses</b>	<b>132,9</b>	<b>39,27</b>		

Deuda exterior de España con aval público a 31.12.1981. Prestamistas franceses

Millones de dólares constantes

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
<b>CESA</b>	<b>675,6</b>			
Banque Rothschild	61,8		1977	11
SODITIC	13,5		1980	5
SODITIC	34,5		1978	7
SODITIC	6,2		1980	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>116,0</b>	<b>17,17</b>		
<b>HIFRENSA</b>	<b>79,2</b>			
Gobierno francés	79,2		1967	20
<b>Total bancos franceses</b>	<b>79,2</b>	<b>100</b>		
<b>Total empresas privadas con aval público</b>	<b>2.362</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>328,1</b>	<b>13,89</b>		
<b>Sector público</b>	<b>12.019</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>1.130,3</b>	<b>9,40</b>		
<b>Sector privado con aval público</b>	<b>2.362,0</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>328,1</b>	<b>13,89</b>		
<b>Total general</b>	<b>12.347</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>1.458,4</b>	<b>11,81</b>		

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos de la Dirección General de Política Financiera (1983) y AHP, *Emprunts Internationaux*.

Deuda exterior de España sin aval público a 31.12.1981. Prestamistas franceses

Millones de dólares constantes

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
<b>Empresas del INI</b>	<b>2.723,6</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	884,6	<b>32,48</b>		
<b>Astilleros Españoles</b>	<b>18,7</b>			
Interunion Banque	7,0		1977	6
SG	2,0		1981	6
<b>Total bancos franceses</b>	9,0	<b>48,13</b>		
<b>Carnes y Conservas Españolas (CARCESA)</b>	<b>1,8</b>			
Paribas	1,8		1978	6
<b>Total bancos franceses</b>	1,8	<b>100</b>		
<b>Construcciones Aeronáuticas (CASA)</b>	<b>32,0</b>			
CL	10,0		1980	9
<b>Total bancos franceses</b>	10,0	<b>31,25</b>		
<b>Empresa Auxiliar de la Industria (AUXINI)</b>	<b>12,0</b>			
Banque Nationale de Paris	5,0		1980	6
<b>Total bancos franceses</b>	5,0	<b>41,67</b>		
<b>Empresa Nacional de Aluminio (ENDASA)</b>	<b>47,3</b>			
Corporación Bancos Franceses presentes en España	2,3		1976	5
<b>Total bancos franceses</b>	2,3	<b>4,86</b>		
<b>Empresa Nacional BAZÁN</b>	<b>111,0</b>			
Paribas	26,9		1977	5
SG	0,9		1978	5
Paribas	13,6		1979	7
Paribas	44,7		1979	5
SG	7,3		1980	5
<b>Total bancos franceses</b>	93,4	<b>84,14</b>		
<b>Empresa Nacional de Celulosas (ENCE)</b>	<b>46,0</b>			
Indosuez	10,0		1978	6
<b>Total bancos franceses</b>	10,0	<b>21,74</b>		
<b>Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA)</b>	<b>445,1</b>			
SG	4,6		1973	13
SG	0,5		1974	13
CL	5,9		1974	13
Banque Européenne de Crédit	8,1		1974	10
Banque Louis Dreyfus	25,0		1978	10
SG	2,8		1978	8
Indosuez	7,9		1979	10
Banque de la Société Fin. Européenne	40,0		1979	10
Indosuez	80,0		1980	10
<b>Total bancos franceses</b>	174,8	<b>39,27</b>		
<b>Empresa Nacional de Fertilizantes (ENFERSA)</b>	<b>0,5</b>			
Paribas	0,5		1978	7
<b>Total bancos franceses</b>	0,5	<b>100</b>		

Deuda exterior de España sin aval público a 31.12.1981. Prestamistas franceses

Millones de dólares constantes

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
<b>ENHER</b>	<b>540,1</b>			
SG	2,3		1980	10
SG	4,2		1980	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>6,5</b>	<b>1,20</b>		
<b>Empresa Nacional SANTA BÁRBARA</b>	<b>11,7</b>			
Banque Nationale de Paris	1,1		1979	2
Banque Nationale de Paris	0,6		1981	5
<b>Total bancos franceses</b>	<b>1,7</b>	<b>14,53</b>		
<b>Empresa Nacional Siderúrgica (ENSIDESA)</b>	<b>199,7</b>			
Lazard Frères	0,7		1973	10
Paribas	4,1		1974	11
SG	2,5		1974	7
Banque Européenne de Crédit	55,0		1977	5
SG	2,4		1978	7
<b>Total bancos franceses</b>	<b>64,7</b>	<b>32,40</b>		
<b>Empresa Nacional de Uranio (ENUSA)</b>	<b>539,9</b>			
Banque de la Sociéte Fin. Européenne	70,0		1979	10
Banque Nationale de Paris	148,2		1981	3
CL	110,0		1981	6
<b>Total bancos franceses</b>	<b>328,2</b>	<b>60,79</b>		
<b>Equipos Electrónicos (EESA)</b>	<b>7,0</b>		1978	5
CL	1,0		1981	6
Paribas y CL	6,0			
<b>Total bancos franceses</b>	<b>7,0</b>	<b>100</b>		
<b>Experiencias Industriales (EISA)</b>	<b>0,5</b>			
Banque Nationale de Paris	0,2		1978	4
Banque Nationale de Paris	0,3		1981	3
<b>Total bancos franceses</b>	<b>0,5</b>	<b>100</b>		
<b>Fábrica de San Carlos</b>	<b>2,9</b>			
Banques Populaires	0,7		1981	4
<b>Total bancos franceses</b>	<b>0,7</b>	<b>24,14</b>		
<b>Gas y Electricidad (GESA)</b>	<b>25,3</b>			
Indosuez	18,0		1979	10
Compagnie Bancaire	0,6		1980	5
Delle Alsthom	1,1		1980	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>19,7</b>	<b>77,87</b>		
<b>IBERIA</b>	<b>553,9</b>			
SG	45,0		1978	10
Banque Nationale de Paris	40,0		1979	10
CL	12,0		1979	10
SG	50,0		1980	10
CL	1,8		1979	10
<b>Total bancos franceses</b>	<b>148,8</b>	<b>26,86</b>		

Deuda exterior de España sin aval público a 31.12.1981. Prestamistas franceses

Millones de dólares constantes

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
<b>Empresas del INH</b>	<b>1.116,3</b>			
<b>Total bancos franceses</b>	560,0	<b>50,17</b>		
<b>CAMPSA</b>	<b>531,2</b>			
Paribas y Urquijo (Consortio)	500,0		1981	3
<b>Total bancos franceses</b>	500,0	<b>94,13</b>		
<b>EMPRETROL</b>	<b>383,6</b>			
CL	60,0		1973	12
<b>Total bancos franceses</b>	60,0	<b>15,64</b>		

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos de la Dirección General de Política Financiera (1983) y AHP, *Emprunts Internationaux*.

Resumen

Millones de dólares constantes

Tipo de empresas	Préstamos totales	Préstamos franceses	% francés
<b>Préstamos no avalados</b>	<b>3.839,90</b>	<b>1.444,60</b>	<b>37,63</b>
Empresas del INI	2.723,60	884,60	32,48
Empresas del INH	1.116,30	560,00	50,17
<b>Préstamos avalados</b>	<b>10.129,20</b>	<b>1.500,33</b>	<b>14,81</b>
Instituto de Crédito Oficial	2.115,00	250,00	11,82
RENFE	2.194,00	663,53	30,24
Empresas del INI	3.131,50	120,00	3,83
Corporaciones Locales	180,00	80,00	44,44
Otras empresas públicas	146,70	58,70	40,01
Empresas privadas con aval público	2.362,00	328,10	13,89
<b>Total general</b>	<b>13.969,10</b>	<b>2.944,93</b>	<b>21,08</b>

FUENTES: Elaboración propia, a partir de datos de la Dirección General de Política Financiera (1983) y Castro (2008 y 2009).

## Rentabilidad financiera de los bancos de propiedad francesa con respecto a la banca nacional, 1979-1999

Años	Banca nacional	Banca extranjera	CL	CL España	Banca Jover	SG	BNP	BNP España	Banco 21	Paribas	Suez	Indosuez España
1979	1,30		-0,71			0,82						
1980	1,15	1,12	0,27			0,75	2,94			4,84		
1981	1,21	4,08	1,67			1,03	14,83			13,89	13,67	
1982	1,15	7,02	0,27			0,27	15,58	-2,13		16,82	27,61	
1983	0,96	4,12	0,56			-0,98	-6,08	5,08		0,04	14,46	
1984	2,88	5,65	1,66			0,35	1,46	2,57		7,70	9,80	
1985	1,11	5,38	1,38			0,88	5,30	2,99		0,53	3,63	
1986	1,26	5,86	1,63			0,14	9,32	2,20		13,71	7,68	
1987	1,56	3,51	0,09			0,13	0,66	0,60		4,88	4,96	
1988	2,11	4,27	0,93			0,11	5,94	0,46		2,64	2,83	
1989	2,30	3,65	0,77			0,47	24,59	0,59		4,89	11,05	
1990	2,33	4,19	0,48			0,72	19,33	0,08		7,88	8,37	
1991	1,63	3,22	0,49		2,75	0,13	11,05	-2,08	0,18	0,85	3,66	
1992	1,31	4,66		1,64	1,92			0,32	-3,21			
1993	-0,84	14,23		0,00	0,07			0,06	-0,76			0,83
1994	0,99	0,82		-2,89	-3,30			-0,54	-0,65			-2,18
1995	0,78			-2,44	-1,98			-1,26	-0,94			0,01
1996	0,76			-0,55	-0,42			0,00	-0,24			1,34
1997	0,80			-1,35	-1,65			0,02	0,24			11,32
1998	0,82			0,55	-0,79			-0,41				5,53
1999	0,85			0,53	-4,74			-0,21				

FUENTE: Elaboración propia, apartir de datos del *Anuario Estadístico de la Banca Privada*, CSB (1950-1999).

NOTA: La rentabilidad financiera se calculó con la ratio % (de beneficios netos / recursos totales).



## Productividad bancaria de la banca de capital español y de los principales bancos españoles de propiedad francesa, 1979-1999

Años	Banca nacional	Banca extranjera	CL	CL España	Banca Jover	SG	BNP	BNP España	Banco 21	Paribas	Suez	Indosuez España
1979	37,73	30,06	37,25			41,41	74,28			10,06		
1980	45,14	35,21	54,70			64,64	22,44			33,89		
1981	54,38	36,65	66,28			63,70	40,24			9,43	5,19	
1982	65,89	39,41	64,20			70,82	11,24	44,75		10,00	7,25	
1983	77,64	47,67	83,37			65,17	7,59	85,19		36,65	8,53	
1984	122,52	62,26	94,17			74,19	135,00	57,07		17,75	13,04	
1985	95,34	68,66	95,04			95,86	1,00	100,35		24,53	6,92	
1986	101,77	63,99	96,39			83,21	1,00	85,59		74,68	10,28	
1987	114,12	108,03	111,36			96,98	0,50	148,97		26,78	28,80	
1988	125,06	109,89	139,43			86,75	127,50	226,42		120,00	112,69	
1989	142,95	115,60	123,57			98,29	123,50	173,01		211,75	47,52	
1990	161,74	104,43	120,64			111,01	109,00	166,54		111,35	59,74	
1991	168,02	118,31	144,02		124,85	119,31		191,94	28,68	176,61	26,22	
1992	178,47	69,85	165,72	145,27	120,76			156,72	173,71	459,28	38,58	
1993	202,10	151,06		182,84	120,20			167,45	380,48	1.169,89	54,51	198,22
1994	233,00	135,68		187,77	131,05			166,50	330,82		36,47	389,07
1995	271,00			235,00	164,01			175,54	380,88			786,82
1996	291,00			245,00	176,76			193,62	479,44			3.440,36
1997	320,00			240,00	178,79			117,13	600,01			11,45
1998	339,61			247,00	164,23			194,29				5,09
1999	405,00			278,46	175,82			182,13				

FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos del *Anuario Estadístico de la Banca Privada*, CSB (1979-1999).

NOTA: La productividad bancaria se calculó con la ratio de (inversión crediticia / empleado). Álvarez Canal (1997), p. 12.

## FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

*Archives d'Histoire Contemporaine, Centre d'Histoire Contemporaine* (París, Francia). Fondo Pierre Moussa  
*Archives de la Banque de France* (París, Francia)  
*Archives de Total* (París, Francia). Services d'Études Financières, Service d'Affaires Étrangères  
*Archives du Ministère des Affaires Étrangères* (París, Francia). Direction des Affaires Politiques (Europe, Espagne),  
Direction des Affaires Économiques et Financières (Service de Coopération Économique)  
*Archives Historiques de la Société Générale* (París, Francia). Services d'Études Financières, Service d'Affaires  
Étrangères  
*Archives Historiques du Crédit Lyonnais* (París, Francia). Services d'Études Financières, Service d'Affaires Étrangères  
*Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid* (Madrid, España). Actas del Consejo  
*Archivo de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid* (Madrid, España). Boletines mensuales y actas del consejo.  
*Archivo del Banco de España*. Memorias anuales  
*Archivo General de la Administración* (Alcalá de Henares, España). Fondos de Comercio y de Asuntos Exteriores  
*Archivo Histórico del Instituto Nacional de Industria* (Madrid, España). Fondo de empresas y de presidentes  
*Association pour l'Histoire de BNP-Paribas* (París, Francia). Documentación diversa y archivos de historia oral  
*Centre des Archives Économiques et Financières de la France* (Savigny-le-Temple, Francia). Archives du Ministère  
du Commerce  
*Fundación March* (Madrid, España). Fondo Banco Urquijo

### Fuentes orales

Entrevista personal a Pierre de Longuemar, director de la Association pour l'Histoire de BNP-Paribas y segundo del  
Departamento Internacional de Paribas durante más de treinta años. Entrevista realizada en París en diciembre  
de 2007  
Entrevista personal a Roger Nougaret, director del AHCL. Entrevista realizada en París en julio de 2006

### Publicaciones periódicas

*ABC*, varios números  
Asociación Española de Banca (1977-2000). *Anuario Estadístico de la Banca Española*  
*Banca Española*, varios números  
*Boletín Oficial del Estado* (BOE)  
*Cinco Días*  
Consejo Superior Bancario (1948-2000). *Estadísticas de la Banca Privada*  
Dirección General de Política Financiera (1983). *Estadísticas e Informes*, Madrid, Ministerio de Economía  
*El Mundo*, varios números  
*El País*, varios números  
Fondo de Garantía de Depósitos (1983). *Memoria correspondiente al ejercicio*  
Instituto Nacional de Estadística (1950-1996). *Censos de Demografía y Población*  
*Le Monde*, varios números  
Ministerio de Economía y Hacienda (1856-2008). *Estadísticas del Comercio Exterior de España*  
*Sogéchos*, varios números

### Bibliografía

ALDCROFT, D. (1989). *Historia de la economía europea, 1914-1980*, Barcelona, Crítica, DL.  
ALIBER, R. Z. (1984). «International Banking: a Survey», *Journal of Money, Credit and Banking*, 16 (4), pp. 661-678.  
ÁLVAREZ CANAL, P. (1998). *La evolución de la banca extranjera en el período 1992-1996*, Documentos de Trabajo,  
n.º 9802, Banco de España.  
ÁLVAREZ CANAL, P., y C. IGLESIAS-SARRIÁ (1992). *La banca extranjera en España en el período 1978-1990*, Estu-  
dios Económicos, n.º 47, Banco de España.  
ANDRÉS ALONSO, P., J. GUTIÉRREZ CILLÁN y J. M. FUENTE SABATÉ (1997). «El papel dinamizador de la banca  
extranjera en España», *Actualidad Financiera*, II (6), pp. 3-18.  
ANES ÁLVAREZ, R. (1974). «El Banco de España (1874-1914). Un banco nacional», en G. TORTELLA (dir.), *La banca  
española en la Restauración*, Madrid, Banco de España.  
ARCHIVO HISTÓRICO BBVA (1993). *Situación y realidad de la banca privada tras la Guerra Civil. Zona centro y sur  
(con reseña de la banca extranjera en España): (distribución geográfica y resultados en 1940-41)*, Bilbao, BBVA,  
Archivo Histórico.  
— (1994). *La Banca Arnús en el primer tercio del siglo XX*, Bilbao, BBVA, Archivo Histórico.  
— (1996). *El Banco Hispano-Colonial y su devenir social en los inicios del novecientos*, Bilbao, BBVA, Archivo His-  
tórico.  
ARROYO MARTÍN, J. V. (1999). *Actividad de la banca extranjera entre 1920 y 1935*, Bilbao, Archivo Histórico, Banco  
Bilbao Vizcaya.  
— (2003). *La Banca en España en el período de entreguerras, 1920-1935. Un modelo de modernización y creci-  
miento*, Bilbao, Archivo Histórico, BBVA.  
ARTOLA, M. (1986). *La Hacienda del siglo XIX, Progresistas y Moderados*, Madrid, Alianza.  
BLOMSTERMO, A., y D. SHARMA (2003). *Learning in the Internationalization Process of Firms*, Aldershot, Edward Elgar.

- BONFOUR, A. (2003). «The IC-dVAL approach», *Journal of Intellectual Capital*, 4, pp. 396-412.
- BONIN, H. (1988). *Histoire économique de la France depuis 1880*, Paris, Masson.
- (1995). *Les Groupes financiers français*, Paris, Presses Universitaires de France.
  - (2001). *La Banque de l'Union Parisienne: (1874-1904, 1974): histoire de la deuxième grande banque d'affaires française*, Paris, Plage.
  - (2004). *Un Outre-Mer bancaire méditerranéen: histoire du Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie (1890-1997)*, Paris, Publications de la Société d'Histoire d'Outre-Mer.
  - (2006a). *Histoire de la Société Générale, volume I: 1864-1890: Naissance d'une banque*, Ginebra, Droz.
  - (2006b). «La Société Générale en Espagne: un Eldorado rêvé, un marché de niches», en VVAA, *Des Économies et des Hommes: Mélanges offerts à Albert Broder*, Bordeaux, Éd. Brières, pp. 345-358.
- BORRÁS LLOP, J. M. (1981). *Francia ante la Guerra Civil española: Burguesía, interés nacional e interés de clase*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- BOUVIER, J. (1961). *Le Crédit Lyonnais de 1863 à 1882: les années de formation d'une banque de dépôt*, Paris, SEVPEN.
- (1967). *Les Rothschild*, Paris, Fayard.
  - (1973). *Un Siècle de Banque Française*, Paris, Hachette, cop.
- BRIMMER, A., y F. DAHL (1975). «Growth of American international banking: implications for public policy», *Journal of Finance*, 30, pp. 341-363.
- BRODER, A. (1976). «Les investissements français en Espagne au XIXe siècle: essai de quantification», *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, n.º 1, pp. 29-63.
- (1977). «Les investissements étrangers en Espagne au XIXe siècle», en M. Lévy-Leboyer (ed.) (1977), *La position internationale de la France: aspects économiques et financiers, XIXe-XXe siècles*, Paris: Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, pp. 160-170.
  - (1981). *Le rôle des intérêts étrangers dans la croissance économique de l'Espagne, 1815-1913: État-entreprise et histoire*, tesis de la Universidad de Lille, edición fotocopiada presente en la biblioteca del Banco de España.
  - (1986). «Le commerce France-Espagne nationaliste, 1936-1940», en VVAA, *Españoles y franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 345-355.
- BUSSIÈRE, E. (1992). *Paribas et Le Monde*, Amberes, Fond Mercator.
- (1995). «Paribas and the rationalization of French Electricity», en Y. Cassis, F. Crouzet y R. Gourvish (eds.), *Management and business in Britain and France*, Oxford, Oxford University Press, pp. 204-214.
  - (2005). «French Banks and the Eurobond Market in the sixties», en Y. Cassis y E. Bussière (eds.), *London and Paris as international financial centres in the twentieth century*, Oxford, Oxford University Press, pp. 265-313.
- BUSTURIA, D. (ed.) (1994). *Del reencuentro a la convergencia: historia de las relaciones bilaterales hispano-francesas*, Madrid, Ciencias de la Dirección.
- CABANA, F. (1965). *La Banca a Catalunya*, Barcelona, Edicions 62.
- (1978). *Història del Banc de Barcelona, 1844-1920*, Barcelona, Edicions 62.
- CALVO, O. (2001). «¡Bienvenido, mister Marshall! La ayuda económica americana y la economía española en la década de 1950», *Revista de Historia Económica*, número extraordinario (XIX), pp. 253-275.
- (2002). «The Political Economy of Conditional Foreign Aid to Spain, 1950-1963», tesis inédita de la London School of Economics.
- CAMERON, R. (ed.) (1967). *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*, Nueva York, Oxford University Press.
- (1971). *La France et le développement économique de l'Europe: (1800-1914)*, Paris, Éd. du Seuil.
  - (1972). *Banking and economic development: Some lessons of history*, Nueva York, Oxford University Press.
- CARRASCO, I., y M. A. CASTAÑO (2008). «El emprendedor schumpeteriano y el contexto social», *Información Comercial Española*, n.º 845, pp. 121-134.
- CARRERA-RAYA, F. (1987). *Antecedentes histórico-jurídicos de la deuda pública española*, Málaga, Universidad de Málaga.
- CARRERAS, A. (1990). *Industrialización española: estudios de historia comparativa*, Madrid, Espasa-Calpe.
- CARRERAS, A., y X. TAFUNELL (1997). «Spain: Big manufacturing firms between state and market, 1917-1990», en A. Chandler, F. Amatori y T. Hikino, *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 277-334.
- CASSIS, Y. (1999). *Big Business, The European Experience in the 20th Century*, Oxford, Oxford University Press.
- CASSON, M. (1982). *The Entrepreneur: an Economic Theory*, Oxford, Martin Robertson.
- (1985). «Entrepreneurship and the Dynamics of Foreign Direct Investment», en P. J. Buckley y M. Casson, *The Economic Theory of Multinational Enterprise*, Londres, McMillan.
  - (1987). *The Firm and the Market*, Oxford, Basil Blackwell.
  - (2000). *Enterprise and Leadership: Studies on Firms, Markets and Networks*, Cheltenham, Edward Elgar.
- CASTRO, R. (2007). «Historia de una reconversión silenciosa: el capital francés en la España de entreguerras», en *Revista de Historia Industrial*, n.º 33, pp. 81-117.
- (2008). *Sísifo en España: doscientos años de banca francesa en España*, DT-AEHE, n.º 0802, Asociación Española de Historia Económica.
  - (2009). «Liderando el ataque al monolito: la banca francesa en España desde 1959», en *Investigaciones en Historia Económica*, n.º 13, pp. 133-171.
  - (2011). *Génesis y transformación de un modelo de inversión internacional: el capital francés en la España del siglo XX*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, Servicio de Publicaciones.
- CATALA, M. (1997). *Les Relations franco-espagnoles pendant la Deuxième Guerre Mondiale: rapprochement nécessaire, réconciliation impossible: 1939-1944*, Paris, L'Harmattan.
- CAVES, R. E. (2007). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CHANDLER, A. (1962). *Strategy and Structure*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- CHAUNAC-LAZAC (dir.) (1983). *De la 4CV à la vidéo. 1953-1983, ces trente années qui ont changé notre vie. Histoire du CETELEM*, Paris, Communica International.

- CHO, K. R. (1985). *Multinational Banks: Their Identities and Determinants*, Michigan, UMI Research Press.
- COIGNARD, S., y M. GUICHER (1999). *French Connections: Networks of Influences*, París, Algora.
- COMÍN, F. (1988). *Hacienda y Economía en la España Contemporánea (1800-1936)*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- CONNER, K. R. (1991). «A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organizational economics», *Journal of Management*, n.º 17, pp. 121-54.
- COSTA CAMPÍ, M. T. (1983). *Financiación exterior del capitalismo español en el siglo XIX*, Barcelona, Ediciones de la Universidad de Barcelona.
- CUERVO, A. (1988). *La crisis bancaria en España, 1977-1985*, Barcelona, Ariel.
- (1995). «El proceso de privatización de las empresas públicas españolas», *Economistas*, n.º 63, pp. 6-13.
- CURRY, E. A., J. G. FUNG e I. HARPER (2003). «Multinational banking: historical, empirical and case perspectives», en Molineux y Murinde (eds.), *Handbook of International Banking*, UK y USA, Edward Elgar, pp. 27-60.
- DAVIDSON, W. (1980). «The location of foreign direct investment activities: country characteristics and experience effects», en *Journal of International Business Studies*, 11, pp. 9-22.
- DAVIET, J. P. (1987). «Saint-Gobain et l'industrie de la glace: l'innovation dans un vieux secteur», *Histoire, Économie et Société*, año 6, n.º 2, pp. 235-261.
- (1991). *Un destin international. La Compagnie de Saint Gobain, de 1830 à 1939*, París, Éditions des Archives Contemporaines.
- (1994). «Saint Gobain et les ententes internationales, 1862-1939», en D. Barjot (dir.), *International cartels revisited. Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1980)*, Caen, Lys., pp. 105-117.
- (2003). «The Saint-Gobain company and the americanization of French business», *Histoire et Entreprises*, 32, pp. 87-93.
- DELAUNAY, J. M. (1986). «Heurs et malheurs d'une compagnie étrangère en Espagne: la Société Française des Pyrites de Huelva (SFPH), 1912-1923», en VVAA, *Españoles y franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, Centro de Estudios Históricos, pp. 41-50.
- (1994). *Des palais en Espagne: l'École des hautes études hispaniques et la Casa de Velázquez au cœur des relations franco-espagnoles du XXe siècle (1898-1979)*, Madrid, Biblioteca de la Casa de Velázquez.
- (2000). «*Méfiance Cordiale*». *Les relations franco-espagnoles au début du XXe siècle*, Tesis para Doctorado de Estado no publicada, Lille, A.N.R.T. Université de Lille III.
- (2002). «Le Crédit Lyonnais en Espagne, 1875-1939: la plus active des banques françaises au sud des Pyrénées», en B. Desjardins (dir.), *Le Crédit Lyonnais: 1863-1986: études historiques*, Ginebra, Droz, pp. 22-44.
- (2010). «*Méfiance Cordiale*». *Les relations franco-espagnoles au début du XXe siècle*, París, L'Harmattan.
- DÍAZ NOSTY, B. (1975). *El affaire de las autopistas*, Madrid, Zero.
- DOSI, G., et al. (2002). *The nature and dynamics of organisational of organizational capabilities*, Oxford, Oxford University Press.
- DULPHY, A. (2000). «Antoine Pinay et l'Espagne franquiste», *Relations Internationales*, n.º 101 (primavera), pp. 73-88.
- (2002). *La politique de la France à l'égard de l'Espagne de 1945 à 1955. Entre idéologie et réalisme*, París, Ministère des Affaires Étrangères.
- DUNNING, J. H. (2001). «The Electric (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future», en *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, n.º 2, pp. 173-190.
- DURANGO, J. (1986). «Las relaciones hispano-francesas entre dos guerras: febrero-septiembre 1939», en VVAA, *Españoles y franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 203-220.
- FABREGAT GALCERÀ, E. (2006). «La canalització de l'Ebre a la segona meitat del s. XVIII: El Real Canal de Tortosa de Carles Sabater», en *Recerca* (10), pp. 139-200.
- FABREGAT GALCERÀ, E., y J. VIDAL FRANQUET (2007). «La canalització de l'Ebre a la regió de Tortosa (1347-1851)», *Quaderns d'Història de l'Enginyeria*, VIII, pp. 3-49.
- FAUS, E. M. (2001). *Regulación y desregulación. Notas para la historia de la banca española*, Barcelona, Ed. Península.
- FEIS, H. (1930). *Europe, the world's banker, 1870-1914*, New Haven, Yale University Press.
- FERGUSON, N. (1998). *The World's Bankers. The History of the House of Rothschild*, Londres, Weidenfeld & Nicholson.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (1979). «La segunda entrada de la banca extranjera en España», *Información Comercial Española*, 1979, (545), pp. 9-25.
- FERRUZ ANGULO, L., y J. GONZÁLEZ PASCUAL (1985). «Banca extranjera en España: estrategias de implantación y evaluación económico-financiera (1985-1989)», *Información Comercial Española*, 1991 (692), pp. 173-185.
- (1994). «Tamaño y rentabilidad de la banca extranjera en España: 1986-1990», *Actualidad Financiera*, 2, pp. 53-75.
- FONTANA, J. (1977). *La Revolución Liberal: Política y Hacienda en 1833-1845*, Madrid, Ministerio de Hacienda, Institutos de Estudios Fiscales.
- GARCÍA DÍAZ, I. (1970). *Los fondos de inversión en el mercado financiero*, Madrid, Guadiana, Biblioteca Universitaria de Economía.
- GARCÍA REGUEIRO, O. (2003). *Francisco de Cabarrús: Un personaje y su época*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (1999). «Otras instituciones de crédito», en P. Martín Aceña y M. Titos (eds.), *El sistema financiero español: una síntesis histórica*, Granada, Editorial Universidad de Granada, pp. 183-202.
- (2001). «La banca extranjera en España tras la Restauración, 1874-1936», en C. Sudrià y C. Tirado (eds.), *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Barcelona, Universitat de Barcelona, pp. 197-221.
- (2002). «Los arreglos interbancarios durante el franquismo», *Revista de Historia Económica*, año XX, n.º 2, pp. 365-389.
- (2003). «Los flujos financieros regionales en la España del siglo XX: una perspectiva desde la historia bancaria», *Revista de Estudios Regionales*, n.º 67, pp. 15-54.
- (2005). «La etapa francesa de un banco español: Banesto, 1902-1927», *Actas del VII Congreso de Historia Económica*, Santiago de Compostela (septiembre).

- GARCÍA RUIZ, J. L. (2007). «Nacionalizando el capital bancario: Banesto y Paribas (1902-1927)», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 9 (otoño), pp. 79-108.
- GARCÍA SANTOS, M., y B. BLAS SALETE (1981). «La banca extranjera en España», *Boletín de Estudios Económicos*, XXXVI (112), pp. 13-32.
- GERSCHENKRON, A. (1962). *Atrazo económico e industrialización*, Barcelona, Ariel.
- GILLES, B. (1965-1967). *Histoire de la Maison Rothschild*, Ginebra, Droz.
- GINER DE LA FUENTE, F. (1988a). «Aportación de la banca extranjera (Parte I. Innovaciones financieras)», *Actualidad Financiera*, 17-23 de octubre (38), pp. 2007-2025.
- (1988b). «Aportación de la banca extranjera (Parte II. Innovaciones no financieras)», *Actualidad Financiera*, 24-30 de octubre (39), pp. 2051-2065.
- GONZALO, L. (1981). *El Tesoro público y la Caja General de Depósitos (1852-1868)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- GOSHAL, S., y A. BARTLETT (2005). «The multinational corporation as an interorganizational network», en S. Ghoshal, J. M. Birkinshaw y G. Piramal, *Sumantra Ghoshal on Management: A Force for Good*, Nueva York, Prentice Hall.
- GRANOVETTER, M. (1995). «Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy», *Industrial and Corporate Change*, 4 (1), pp. 93-130.
- GRAY, J. M., y P. H. GRAY (1981). «The multinational bank: A financial MNC?», *Journal of Banking and Finance*, n.º 5, pp. 33-63.
- GRUBEL, H. (1977). «A theory of multinational banking», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n.º 123, pp. 349-363.
- GUILLÉN, M. (2001). «Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble? A Critique of Five Key Debates in the Social Science Literature», *Annual Review of Sociology*, n.º 27, pp. 235-260.
- (2005). *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GUILLÉN, M., y A. TSCHOEGL (2007). *Santander, el banco*, Madrid, LID Editorial.
- GUIRAO, F. (1998). *Spain and the reconstruction of Western Europe, 1945-1957: Challenge and response*, Oxford, Nueva York, Houndmills, Basingstoke, MacMillan Press Ltd.
- HAGGARD, S. (1990). *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Nueva York, Cornell University Press.
- HAYWARD, J. (1997). «Changing partnerships: firms and the French state», *Modern & Contemporary France*, vol. 5 (2), número especial, pp. 155-167.
- HIRSCH, S. (1976). «An international of trade and investment theory of the firm», *Oxford Economic Papers*, n.º 28 (2), julio, pp. 258-271.
- HOFSTEDE, G. (1980). *Culture Consequences*, Beverly Hills, CA, Sage.
- (1996). *Cultures and Organizations*, Londres, McGraw Hill.
- HYMER, S. (1976). *The International Operations of National Firms. A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, MIT Press.
- JONES, G. (ed.) (1992). *Multinational and international banking*, Aldershot, Edward Elgar, cop.
- (ed.) (1990). *Banks as Multinationals*, Londres, Routledge.
- (2005). *Multinationals and Global Capitalism, from the nineteenth to the twenty-first Century*, Oxford, Oxford University Press.
- KARNANI, A. G. (2000). «Five Ways to Grow the Market and Create Value», *Mastering Strategy, Part Four, Financial Times*, 18 de octubre, p. 8.
- KINDLEBERGER, C. (1986). *The World in Depression, 1929-1939*, Londres, University of California Press.
- (1993). *A Financial History of Western Europe*, Oxford University Press, Nueva York.
- KIZNER, I. E. (1973). *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- KLOPSTOCK, F. (1973). «Foreign banks in the USA: scope and growth of operations», *Federal Reserve Bank of New York Monthly Review*, 55, pp. 140-154.
- KOGUT, B. (1993). *Country Competitiveness: Technology and the Organization of Work*, Oxford, Oxford University Press.
- KOGUT, B., y U. ZANDER (1993). «Knowledge of the Firm and The Evolutionary Theory of the Multinational Corporation», *Journal of International Business Studies*, 24, pp. 625-645.
- KOPPER, H. (1991). «A European view of global banking», *The World of Banking*, n.º 8-9, pp. 1-22.
- LACOMBA, J. A., y G. RUIZ (1990). *Una Historia del Banco Hipotecario de España (1782-1986)*, Madrid, Alianza.
- LANDES, D. S. (2003). *The Unbound Prometheus: Technological Change in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LAUX, J. (1992). *The European Automobile Industry*, Michigan, Twayne.
- LÓPEZ MORELL, M. Á. (2001). «La casa Rothschild y las finanzas públicas españolas», en C. Sudrià y D. Tirado (eds.), *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Barcelona, Universitat de Barcelona.
- (2004). «El papel de los Rothschild en el desarrollo de las finanzas públicas españolas durante el siglo XX», *Revista de Historia Económica*, XXII, pp. 597-636.
- (2005). *La casa Rothschild en España*, Madrid, Marcial Pons Historia.
- LOTTMAN, H. (2003). *The Michelin Men: Driving an Empire*, Londres, Ib Tauris.
- LUKAUSKAS, A. J. (1997). *Regulating Finance: The Political Economy of Spanish Financial Policy from Franco to Democracy*, Michigan, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- MALAMUD, C. D. (1982). «España, Francia y el comercio directo en el espacio peruano. Cádiz y Saint-Malo», en G. Anes, y P. Tedde de Lorca (eds.), *La economía española al final del Antiguo Régimen*, Madrid, Alianza Universidad, pp. 1-96.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1985). «Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935», en N. Sánchez Albornoz (ed.), *La modernización económica de España*, Alianza, Madrid, pp. 121-147.

- MARTÍN ACEÑA, P. (2001). «El Banco de España entre dos siglos: de banquero del Estado a prestamista en última instancia», en A. Morales (ed.), *Las claves del siglo XX. Las transformaciones económicas*, Madrid, Sociedad Estatal Nuevo Milenio, pp. 95-139.
- (2006). «Instituciones financieras y desarrollo económico en España y Francia en el siglo XIX», en C. Barciela, G. Chastagnaret y A. Escudero, *La historia económica en España y Francia (siglos XIX-XX)*, Alicante, Casa de Velázquez (Madrid) y Universidad de Alicante, pp. 203-215.
- (2007). *1857-2007: Banco de Santander, 150 años de historia*, Madrid, Turner.
- (2011). «La banca en España entre 1900 y 1975», en J. L. Malo de Molina y P. Martín Aceña (eds.), *Un siglo de historia del sistema financiero español*, pp. 117-159.
- MARTÍN MARTÍN, V. (1980). *Los Rothschild y las minas de Almadén: el servicio de la Deuda pública española y la comercialización del mercurio*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- MARTÍNEZ LILLO, A. (1993). *Las relaciones hispano-francesas en el marco del aislamiento del régimen franquista (1945-1959)*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2006a). *Guerra Civil, comercio y capital extranjero: el sector exterior de la economía española (1936-1939)*, Estudios de Historia Económica, n.º 49, Banco de España.
- (2006b). «Las relaciones económicas internacionales: guerra, política y negocios», en P. Martín Aceña y E. Martínez Ruiz (eds.), *La economía de la Guerra Civil*, Madrid, Marcial Pons Historia, pp. 273-329.
- MARVAUD, A. (1922). *L'action économique française en Espagne*, París, Société d'Études et d'Informations Économiques.
- MCKAY, J. (1990). «La casa Rothschild de París como empresa industrial multinacional: 1875-1914», en A. Teichova, M. Lévy-Leboyer y H. Nussbaum (comps.), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el s. XX. Vol. 1, Perspectiva histórica de las empresas multinacionales*, Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 105-121.
- MONTGOMERY, C. A. (1995). *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Synthesis*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- MUÑOZ, J. (1968). *El poder de la banca en España*, Madrid, Zero.
- (1978). «La expansión bancaria entre 1919 y 1926: la formación de una banca nacional», *Cuadernos Económicos del ICE*, 6, pp. 98-162.
- MUÑOZ, J., S. ROLDÁN y A. SERRANO (1978). *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Madrid, Editorial Cuadernos para el Diálogo.
- MUÑOZ, M. (1999). *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*, Madrid, Civitas.
- NADAL, J. (1975). *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Esplugues de Llobregat, Barcelona, Ariel.
- NIÑO, A. (2003). «50 años de relaciones entre España y Estados Unidos», *Cuadernos de Historia Contemporánea*, n.º 25, pp. 9-33.
- OTAZU, A. (1987). *Los Rothschild y sus socios españoles, 1820-1850*, Madrid, Oh. S.
- PALAFIX, J. (1991). *Atraso económico y democracia. 2.ª República y economía española. 1892-1936*, Barcelona, Crítica.
- PAPP, I. (2005). «Do banking crisis attract foreign banks?», *Journal of Emerging Markets*, 10 (1), pp. 42-50.
- PARDO SANZ, R. (2001). «The Mediterranean Policy of Franco's Spain», *Mediterranean Historical Review*, vol. 16, n.º 2, pp. 45-68.
- PARK, Y., y J. ZWICK (1984). *International Banking in Theory and Practice*, Reading, MA, Addison-Wesley.
- PÉREZ, S. A. (1997). *Banking on privilege. The politics of Spanish financial reform*, Ithaca & London, Cornell University Press.
- PETERAF, M. A. (1991). «The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view», *Strategic Management Journal*, n.º 14, pp. 179-191.
- PONS, M. A. (1999a). «Capture or agreement? Why Spanish banking was regulated under the Franco regime (1939-1975)», *Financial History Review*, 6 (1), pp. 25-46.
- (1999b). «La legislación bancaria española, 1850-1960», en P. Martín Aceña y M. Titos (eds.), *El sistema financiero en España: una síntesis histórica*, Granada, Universidad de Granada, pp. 35-53.
- (2001). «Oligopolio y tipos de interés en la banca española, 1942-1975», *Revista de Historia Económica*, n.º 3, pp. 679-703.
- (2002). *Regulating Spanish banking, 1939-1975*, Aldershot, Ashgate.
- (2011). «Las principales reformas del sistema financiero español», en J. L. Malo de Molina y P. Martín Aceña (eds.), *Un siglo de historia del sistema financiero español*, pp. 87-113.
- PORTER, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Nueva York, Free Press.
- POVEDA, R. (1980). «Circuitos privilegiados de financiación del sistema crediticio», *Papeles de Economía Española*, 3, pp. 114-135.
- (1981). «Funcionamiento del mercado financiero español», *Papeles de Economía Española*, 9, pp. 44-67.
- (2011). «La regulación y supervisión bancaria en los últimos cuarenta años», en J. L. Malo de Molina y P. Martín Aceña (eds.), *Un siglo de historia del sistema financiero español*, pp. 241-294.
- PUEYO, J. (2003). «Oligopolio y competencia en la banca española del siglo XX», *Revista de Historia Económica*, año XXI, n.º 1, pp. 147-198.
- (2006a). «Relaciones interempresariales y consejeros comunes en la banca española del siglo XX», *Investigaciones de Historia Económica*, n.º 6, pp. 137-168.
- (2006b). *El comportamiento de la gran banca en España, 1921-1974*, Estudios de Historia Económica, n.º 48, Madrid, Banco de España.
- PUIG, N., y R. CASTRO (2006). «Changing and persisting patterns of international investment: French and German capital in Nineteenth and Twentieth Century Spain», *Business and Economic History on Line*, 4, <http://www.thebhc.org/publications/BEHonline/2006/puigandcastro.pdf> (último acceso en Internet, mayo de 2012).
- (2009). «Patterns of International Investment in Spain, 1850-2009», *Business History Review*, 83 (otoño), pp. 505-537.

- PUIG, N., y E. TORRES (2008). *Banco Urquijo, banco con historia*, Madrid, Turner.
- PUIG, N., A. ÁLVARO y R. CASTRO (2008). «Las empresas multinacionales extranjeras en España», en F. Ribera (ed.), *Los números uno en España*, Barcelona, Dobleerre Editorial, pp. 19-46.
- REIN, R. (1995). *La salvación de una dictadura: la alianza Franco-Perón (1946-1955)*, Madrid, CSIC.
- RIVOIRE, J. (1989). *Le Crédit Lyonnais. Histoire d'une banque*, París, Le Cherche Midi.
- RODRÍGUEZ CRUZ, R. (1986). «Relaciones franco-españolas al término de la Segunda Guerra Mundial: de la tirantez al cierre de la frontera», en VVAA, *Españoles y franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 221-248.
- ROLDÁN, I. (2003). «Los intereses de los banqueros británicos en España: la Banca Baring y su pugna con los Rothschild por el control del mercurio de Almadén», *Hispania*, LXIII/1 (213), pp. 255-293.
- ROLDÁN, S., y J. L. GARCÍA DELGADO (1973). *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*, vol. 2, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- RUIZ MARTÍN, F. (ed.) (1970). *El Banco de España, una historia económica*, Madrid, Banco de España.
- SAINT-SIMON, H. (1975). *El catecismo político de los industriales*, Madrid, Aguilar.
- SÁNCHEZ, E. (2006). *Rumbo al sur, Francia y la España del desarrollismo, 1959-1969*, Madrid, CSIC.
- (2008). «Redes empresariales francesas en la España franquista: el Conseil National du Patronat Français, 1946-1966», *Revista de Historia Industrial*, 36, pp. 107-130.
- SÁNCHEZ ALBORNOZ, N. (1966). «De los orígenes del capital financiero: la Sociedad General de Crédito Mobiliario Español, 1856-1902», *Moneda y Crédito*, n.º 97, pp. 29-69.
- (1975). *Jalones de la modernización de España*, Ariel, Barcelona.
- (1977). *España hace un siglo: Una economía dual*, Madrid, Alianza Editorial.
- SÁNCHEZ ASIAÍN, J. A. (1999). *La banca española en la Guerra Civil, 1936-1939*, Madrid, Real Academia de la Historia.
- (2008). «La banca en la Guerra Civil», en *Economía y economistas españoles en la Guerra Civil*, vol. 2, Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas/Barcelona, Galaxia Gutenberg.
- SARDÁ, J. (1948). *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, Barcelona, Instituto de Economía Sancho de Moncada.
- (1970). «El Banco de España, 1931-1962», *El Banco de España. Un historia económica*, Madrid, Banco de España.
- SCHUMPETER, J. A. (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Unwn University Books.
- SIERRA ÁLVAREZ, J. (ed.) (1990). *Campesinos y pescadores del Norte de España* / [Frédéric Le Play; edición, introducción y notas a cargo de José Sierra Álvarez], Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General Técnica.
- SMITH, M. S. (1998). «Putting France in the Chandlerian Framework: France's 100 Largest Industrial Firms in 1913», *Business History Review*, 72, pp. 46-85.
- (2006). *The Emergence of Modern Business Enterprise in France, 1800-1930*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2006.
- STOPFORD, J. M., y L. T. WELLS (1972). *Managing the Multinational Enterprise*, Londres, Longman.
- SUDRIÀ, C. (1982a). «Desarrollo industrial y subdesarrollo bancario en Cataluña, 1844-1950», *Investigaciones Económicas*, n.º 18, pp. 137-177.
- (1982b). «Los beneficios de España durante la Gran Guerra. Una aproximación a la balanza de pagos española, 1914-1920», *Revista de Historia Económica*, 2, pp. 363-396.
- SUDRIÀ, C., e Y. BLASCO (2010). *El Banco de Barcelona, 1844-1874*, Barcelona, LID Editorial.
- SYLLA, R. E., R. H. TILLY y G. TORTELLA (eds.) (1998). *The State, the Financial System and Economic Modernization*, Cambridge, Cambridge University Press.
- TAMAMES, R. (1967). *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Planeta.
- TEDDE DE LORCA, P. (1974). «La banca privada durante la Restauración (1874-1914)», en G. Tortella (dir.), *La banca española en la Restauración* (tomo 1), Madrid, Banco de España, pp. 217-456.
- (1980). «La Compañía de los Ferrocarriles Andaluces en la España de la Restauración», *Investigaciones Económicas*, n.º 12, pp. 27-76.
- (1981). «El gasto público en España, 1875-1906, un análisis comparativo con otras economías europeas», *Hacienda Pública Española*, 69, pp. 237-265.
- (1982). «El Banco de España desde 1782 a 1982», en VVAA, *El Banco de España. Dos siglos de historia, 1782-1982*, Madrid, Banco de España, pp. 17-75.
- (1988). *El Banco de San Carlos (1782-1829)*, Madrid, Banco de España, Alianza Editorial.
- (2001). «El sistema financiero en la España del siglo XX», en A. Morales (ed.), *Las claves del siglo XX. Las transformaciones económicas*, Madrid, Sociedad Estatal Nuevo Milenio, pp. 141-184.
- TEDDE DE LORCA, P., y C. MARICHAL (coords.) (1994). *La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX)*, Estudios de Historia Económica, n.º 29, Banco de España.
- TEECE, D. (1998). «Design Issues for Innovative Firms: Bureaucracy, Incentive and Industrial Structure», en A. Chandler, P. Hagström y O. Solvell (eds.), *The Dynamic Firm*, Oxford, Oxford University Press.
- TÉMINE, E. (1986). «Les relations socio-culturelles franco-espagnoles dans la première moitié du XXe siècle», en VVAA, *Españoles y franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 121-128.
- TENA, A. (1985). «Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: La rectificación de las estadísticas oficiales», *Revista de Historia Económica*, año III (1), pp. 77-123.
- (1992). *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad (1890-1960)*, Madrid, Banco de España.
- (2005). «El sector exterior en la economía española», en A. Carreras y X. Tafunell (eds.), *Las estadísticas históricas de España, siglos XIX y XX*, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 575-645.
- TITOS, M. (1999). «Banca y banqueros privados», en P. Martín Aceña y M. Titos (eds.), *El sistema financiero español: Una síntesis histórica*, Granada, Universidad de Granada.

- TOBOSO, P. (2002). *Grandes almacenes y almacenes populares en España. Una visión histórica*, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- TORRES, F. (2001). *Banquiers d'avenir: du CNEP à la naissance de BNP-Paribas*, París, Albin Michel.
- TORTELLA, G. (1973). *Los orígenes del capitalismo en España: banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid, Tecnos.
- (1981). «El sistema monetario y bancario», en M. Tuñón de Lara (dir.), *Historia de España*, vol. 8, Barcelona, Labor, pp. 117-130.
- (2000). «La evolución del sistema financiero español de 1856 a 1868», *Ensayos de la economía española a mediados del siglo XIX*, Madrid, Banco de España.
- TORTELLA, G., y O. SCHWARTZ (eds.) (1974). *La banca española en la Restauración*, vol.1, Banco de España, Madrid.
- TORTELLA, G., y J. L. GARCÍA RUIZ (1999). *Una historia de los bancos Central e Hispano Americano: Un siglo de gran banca en España*, manuscrito inédito.
- TORTELLA, T. (1986). *Índice de los primitivos accionistas del Banco Nacional de San Carlos*, Madrid, Archivo Histórico del Banco de España.
- (2000). *Una guía de fuentes sobre inversión extranjera*, Madrid, Banco de España.
- TSCOEL, A. (1987). «International Retail Banking as a Strategy: An Assessment», *Journal of International Business Studies*, 19 (2), pp. 67-88.
- URSACKI, T., e I. VETINSKY (1992). «Choice of entry timing and scale by foreign banks in Japan and Korea», *Journal of Banking and Finance*, 16, pp. 405-421.
- VALDALISO, J. M., y S. LÓPEZ (2007). *Historia Económica de la Empresa*, Barcelona, Crítica.
- VELARDE, J. (1967). *Sobre la decadencia económica de España*, Tecnos, Madrid.
- VILLAR GARCÍA, M. B. (1978). «La matrícula de extranjeros en Málaga, 1765», en *Baetica* (1), pp. 359-390.
- VIÑAS, A. (2003). *En las garras del águila: los pactos con Estados Unidos, de Francisco Franco a Felipe González (1945-1995)*, Barcelona, Crítica.
- WALTER, I., y M. P. Gray (1983). «Protectionism and International Banking», *Journal of Banking and Finance*, 7 (4), pp. 597-609.
- WEILL, L. (2003). «Banking Efficiency in Transition Economies: The Role of Foreign Ownership», *Economics of Transition*, 11, 3, pp. 569-592.
- WHITLEY, R. L. (2007). *Business Systems and Organizational Capabilities. The Institutional Structuring of Competitive Competences*, Oxford, Oxford University Press.
- ZYLBERBERG, M. (1980). «Capitalisme français et banque espagnole à la fin de l'Ancien Régime: le canal de Saint-Denis», *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, t. 27, pp. 353-373.
- (1993). *Une si douce domination: les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, París, Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France.



## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 2.1	Aportaciones extranjeras a préstamos públicos españoles, 1768-1890	28
Cuadro 3.1	Tamaño y ranking bancario en 1920	33
Cuadro 3.2	Repliegue del capital francés en la banca, 1898-1935	36
Cuadro 3.3	Exportaciones más importantes a Francia en porcentajes de las medidas trienales sobre las exportaciones totales a Francia, 1856-1959	39
Cuadro 3.4	Principales empresas industriales francesas por sectores en 1935, con apoyo bancario	41
Cuadro 4.1	Ejecución del protocolo financiero del 7 de abril de 1953	55
Cuadro 5.1	Sociedades financieras con capital francés y sus socios españoles, 1962-1975	60
Cuadro 5.2	Bancos de inversión con capital francés y sus socios españoles, 1962-1973	62
Cuadro 5.3	Sociedades de venta a plazos, leasing con capital francés y sus socios españoles, 1962-1979	64
Cuadro 6.1	Deuda exterior del sector público y del sector privado en España al 31.12.1981. Prestamistas franceses (millones de dólares constantes) y porcentaje sobre el total de créditos	71
Cuadro 6.2	Número de sucursales de bancos de propiedad francesa y sus filiales, 1950-1999	74
Cuadro 6.3	Créditos a administraciones y grandes empresas (públicas o privadas) en España encabezados por Paribas, 1983-1991	75

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1	Resultados de las agencias españolas de la SG, 1927-1935	40
Gráfico 3.2.A	Resultados de las agencias españolas del CL, 1913-1939	40
Gráfico 3.2.B	Beneficio total de las agencias españolas del CL, 1913-1939	40
Gráfico 6.1	Porcentaje de la banca francesa sobre inversión bancaria total y sobre la captación de recursos ajenos, 1948-2000	70
Gráfico 6.2	Rentabilidad financiera de los bancos de propiedad francesa con respecto a la banca nacional, 1979-2000	73
Gráfico 6.3	Productividad bancaria de la banca de capital español y de los principales bancos españoles de propiedad francesa, 1979-1999	77

## ABREVIATURAS

- ABE: Archivo del Banco de España.
- ABF: *Archives de la Banque de France.*
- ACCFM: Archivo de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid.
- ACCM: Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid.
- AGA: Archivo General de la Administración.
- AHCL: *Archives Historiques du Crédit Lyonnais.*
- AHINI: Archivo Histórico del Instituto Nacional de Industria.
- AHP: *Association pour l'Histoire de Paribas.*
- AHSG: *Archives Historiques de la Société Générale.*
- AMAE- F: *Archives du Ministère des Affaires Étrangères de la France.*
- Banesto: Banco Español de Crédito.
- BANKUNION: Unión Industrial Bancaria.
- BBV: Banco Bilbao Vizcaya.
- BLQ: Banca López Quesada.
- BNP: *Banque Nationale de Paris.*
- BUP: *Banque de l'Union Parisienne.*
- CAEFF: *Centre des Archives Économiques et Financières de la France.*
- CAG: *Crédit Agricole.*
- CCFE: Cámara de Comercio Franco- Española.
- CCFM/La *Chambre*: Cámara de Comercio Francesa de Madrid.
- CCM: Cámara de Comercio de Madrid.
- CEE: Comunidad Económica Europea.
- CL: *Crédit Lyonnais.*
- CM: *Crédit Mobilier.*
- CME: Crédito Mobiliario Español.
- EEE: Espacio Económico Europeo.
- FBU: Fondo Banco Urquijo.
- FGD: Fondo de Garantía de Depósitos.
- IEME: Instituto Español de Moneda Extranjera.
- INH: Instituto Nacional de Hidrocarburos.
- INI: Instituto Nacional de Industria.
- MZA: Compañía de los Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y a Alicante.
- Norte: Compañía de los Ferrocarriles del Norte de España.
- Paribas: *Banque de Paris et des Pays-Bas.*
- RENFE: Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles.
- SEMI: Sociedad Española Mercantil e Industrial.
- SG: *Société Générale.*
- SICE: Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas.

## PUBLICACIONES DE LA SERIE «ESTUDIOS DE HISTORIA ECONÓMICA», DEL BANCO DE ESPAÑA<sup>1</sup>

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

---

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

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

**BANCO DE ESPAÑA**  
Eurosistema

Unidad de Servicios Auxiliares  
Alcalá, 48 - 28014 Madrid  
Teléfono +34 91 338 6368  
Correo electrónico: [publicaciones@bde.es](mailto:publicaciones@bde.es)  
[www.bde.es](http://www.bde.es)