

# Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965

● ADORACIÓN ÁLVARO MOYA  
Universitat de Barcelona

## Introducción<sup>1</sup>

El estudio de la inversión directa extranjera ha acaparado la atención de numerosas disciplinas a lo largo de las últimas décadas. Se han señalado las razones que llevan a una empresa a internacionalizarse, la estructura organizativa que adopta, la influencia del entorno institucional de origen y de destino, así como las implicaciones políticas y económicas de la estrategia desarrollada. La historia empresarial, además, examina cómo evoluciona en el largo plazo todo este proceso, en el que está cobrando particular interés el papel de las redes empresariales locales e internacionales<sup>2</sup>.

En este trabajo se recurre precisamente al concepto de redes empresariales para explicar la entrada y continuidad de la inversión directa extranjera, en particular en entornos económicos e institucionales hostiles, con mercados imperfectos y altos

1. Esta investigación ha contado con el apoyo financiero del Ministerio de Ciencia y Tecnología (proyecto BEC 2003-08455) y la Comunidad de Madrid (proyecto CAM 6/127/2002). Una versión preliminar del trabajo fue presentada en el *X Simposio de Historia Económica: Análisis de Redes en la Historia Económica* (organizado por UAB-UB-UPF, Bellaterra, enero 2005) y en el *VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica* (Santiago de Compostela, septiembre 2005, Sesión B12). Agradezco a los asistentes sus observaciones, así como a Núria Puig, a Javier García Algarra y a los evaluadores de la revista sus útiles comentarios; a Antonio Pérez Yuste la consulta de su tesis doctoral entre otros trabajos; a José David Álvarez, ex - director de la Secretaría del Consejo y de la Secretaría General de Telefónica, el haberme permitido consultar las actas del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo de la compañía; y a los responsables de los diversos archivos y bibliotecas consultados (*National Archives and Records Administration*, Archivo Histórico del Ministerio de Asuntos Exteriores, Archivo Histórico del Grupo INI, Fundación Telefónica y Cámara de Comercio de Madrid) la ayuda prestada. Por supuesto, las deficiencias del artículo son de mi exclusiva responsabilidad.

2. Como demuestra que una sesión de los últimos congresos de la Asociación Española de Historia Económica y de la *International Economic History Association*, así como el X Simposio de Historia Económica, se dedicaran a esta línea de investigación.

*Fecha de recepción:* marzo de 2006

*Versión definitiva:* octubre de 2007

*Revista de Historia Industrial*  
N.º 34. Año XVI. 2007. 2.

costes de transacción e información. Ésta fue la situación, de hecho, de la economía española durante buena parte del siglo XX. Los protagonistas del estudio son la empresa estadounidense *International Telephone and Telegraph* (ITT) y sus contactos españoles, los grupos Urquijo e Hispano Americano principalmente. Los intereses de ambos confluyen en la Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE), la inversión estadounidense más importante en el país durante varias décadas; y se expanden a otras empresas de la multinacional, entre las que destaca el principal suministrador de la CTNE hasta los años setenta, Standard Eléctrica S.A. (SESA). Los tentáculos de esta asociación llegan incluso hasta las administraciones de ambos países. La investigación –para la que se ha manejado documentación interna de la empresa española pero también procedente de diversas esferas de las administraciones española y estadounidense– muestra cómo la red tejida por la empresa americana no sólo facilitó su entrada en España y la concesión del monopolio telefónico, sino también la defensa de sus inversiones en momentos especialmente críticos para la compañía extranjera –como el intento de nacionalización de la CTNE durante la Segunda República, o la guerra civil y la posterior intervención por parte del Estado en el control de la sociedad– y la continuidad de su gestión en la empresa telefónica hasta fechas posteriores a la nacionalización. El periodo de estudio arranca con la creación de la CTNE y la concesión del monopolio en 1924, y finaliza en la década de los sesenta, cuando, por diversos motivos, empieza a diluirse la influencia americana en los órganos gestores de la sociedad. En concreto hemos señalado 1965, año en que el tecnócrata Antonio Barrera de Irimo accede a la presidencia de Telefónica, como fecha final del estudio.

El trabajo se divide en cuatro secciones. En la primera de ellas se hace una síntesis del marco teórico en el que se inscribe la investigación. A continuación, se sintetiza la trayectoria del servicio telefónico en España, con particular atención a la gestión realizada desde la CTNE. En tercer lugar, se analizan los factores económicos, institucionales y tecnológicos que favorecieron la extensión de redes empresariales en el sector de las telecomunicaciones español. Asimismo, siguiendo un criterio cronológico, se reconstruye la evolución de dichas redes, desde su génesis hasta su progresiva disolución. El apartado de conclusiones cierra el trabajo.

### **El marco teórico: el concepto de redes empresariales en el estudio de la IDE**

El estudio de la inversión directa extranjera (IDE) ha acaparado la atención de numerosos estudios en distintos campos académicos, entre ellos la economía y la organización y dirección de empresas<sup>3</sup>. El interrogante fundamental es el mismo –¿cómo y por qué las empresas se internacionalizan?–, pero no así las res-

3. Una síntesis sobre estos enfoques en Caves (1996), Durán (2001) y Ghoshal y Westney (2005). También la politología, especialmente a partir de la obra de Vernon (1971), se ha interesa-

puestas, ninguna es capaz de explicar por sí sola la preferencia de la inversión directa frente a otras alternativas como exportar y conceder licencias.

El “paradigma ecléctico” formulado por J. Dunning, que aglutina buena parte de estas teorías, es un intento de superar tal incapacidad<sup>4</sup>. De acuerdo a este modelo, una empresa se instalará en el exterior si posee tres tipos de ventajas (paradigma OLI): ventajas de propiedad (*Ownership Advantages*), derivadas de activos tangibles e intangibles que no posean sus competidoras; ventajas de internalización de dichos activos, que reduzcan los costes de transacción y los derivados de la racionalidad limitada y comportamientos oportunistas (*Internalization Advantages*), y ventajas de establecerse en el destino seleccionado (*Location Advantages*)<sup>5</sup>. Dentro de las primeras, podríamos incluir el gradual y acumulativo proceso de generación de rutinas, competencias y capacidades organizativas puestas de relieve desde la economía evolutiva y la teoría de la empresa basada en recursos y capacidades<sup>6</sup>. En lugar del mercado, es la empresa multinacional la organización que permite difundir más eficientemente, por su carácter tácito, este conocimiento, a través del trato continuado con otra comunidad empresarial dispuesta y preparada para colaborar<sup>7</sup>.

El entorno institucional, vital en la configuración de la estructura de la empresa según la organización de empresas, puede influir, por otro lado, en las ventajas (o desventajas) anteriores<sup>8</sup>. La literatura ha acudido para explicar el devenir de la inversión directa extranjera, entre otras razones, a la política económica, a las tradiciones legales y al riesgo país o azar político del país de destino<sup>9</sup>. Dentro de este riesgo país –que incluye aspectos políticos, socioculturales,

---

do por las implicaciones económicas y políticas que supone la llegada de capitales extranjeros, en general guiados por la búsqueda de poder.

4. Dunning (1979) y (1988). Investigaciones posteriores han ido perfilando mejor la diversidad de ventajas o capacidades que podrían englobarse en este esquema. Una síntesis en Jones (2005), pp. 7-14.

5. Muñoz, a partir de la literatura existente, sintetiza las ventajas de localización en cinco tipos: 1) contexto cultural e histórico (idioma; relaciones históricas entre los países de origen y destino de la IDE; y calidad de vida, según infraestructuras, educación, etc.); 2) dotación de recursos (físicos, humanos, tecnológicos, infraestructuras); 3) características de los mercados (tamaño, crecimiento, similitud con el mercado de origen); 4) estabilidad del sistema económico y político; y 5) política económica (barreras comerciales, tipos de cambio, integración en áreas económicas supranacionales, política fiscal y costes laborales). Muñoz (1999), p. 278.

6. A partir de la obra seminal de Nelson y Winter (1982). Un resumen en Valdaliso y López (2000), pp. 49-60, y Jones (2005), pp. 11-13.

7. La opción entre ser el único propietario de la filial, formar una *joint venture* o conceder una licencia dependerá de la complejidad y de la viabilidad de codificar ese conocimiento. Kogut y Zander (1993).

8. Tanto la dirección como la organización de empresas centran su análisis en la forma en que se organiza la empresa multinacional, pero mientras para la primera la estrategia perseguida determina su estructura, la teoría de la organización enfatiza la influencia del entorno institucional en la configuración de dicha estructura.

9. Un análisis de los diferentes contextos institucionales en Guillén (2001) y Guillén y Suárez (2005).

económicos e institucionales— puede distinguirse entre macrorriesgo, que afecta a los capitales extranjeros en general, y microrriesgo, particular a cada inversión<sup>10</sup>.

La historia empresarial, por su parte, ha hecho uso de buena parte de estas teorías —expuestas aquí muy sucintamente— para examinar el por qué y el cómo de la internacionalización empresarial en el largo plazo y su participación activa y pasiva en los procesos de globalización de finales de los siglos XIX y XX<sup>11</sup>. Particular interés tiene para esta investigación las recientes investigaciones sobre redes. Siguiendo a uno de sus principales teóricos, Mark Casson, la red permite reducir los costes de transacción e información entre individuos y grupos de origen diverso, permitiendo una más eficiente circulación de información y recursos, especialmente en coyunturas de elevada incertidumbre<sup>12</sup>. Cuando una empresa decide establecerse en el extranjero, busca, entre otros elementos, reducir los costes de transacción e información que supone operar desde el país de origen, y para ello precisa que los canales de transmisión de información y recursos sean lo más eficientes posibles. El mercado puede cumplir este papel, pero no es “perfecto”, y mucho menos cuando se trata de economías intervenidas, gobiernos discrecionales y entornos institucionales (y sistemas empresariales) muy diferentes, que elevan la incertidumbre y el riesgo de la operación. La asociación, con menor o mayor grado de formalidad, con empresas, grupos financieros e individuos locales, que conocen, en un sentido amplio, el entorno que rodeará a las inversiones extranjeras, cobra fuerza entonces como alternativa al mercado. En este contexto, la literatura ha enfatizado la formación y crecimiento de los grupos empresariales o económicos, que se asociarían con inversores extranjeros para afianzarse en el entorno local obteniendo un beneficio que por sí solos no podrían conseguir, bien por falta de recursos financieros o, especialmente, recursos tecnológicos<sup>13</sup>.

10. Durán (2001), p. 429.

11. Como obras de síntesis, véase Chandler y Mazlish (2005), Dunning (1993), Jones (2005), Jones y Schröter (1993), Teichova *et al.* (1990) y Wilkins (1970, 1974, 1989 y 2004).

12. Véase Casson (1987) y (1997), Casson y Cox (1993). Desde la dirección y organización de empresas también se ha comenzado a abogar por la utilización del concepto de redes empresariales para explicar el aumento del comercio intrafirma y la existencia de vínculos estrechos con proveedores y distribuidores, grupos empresariales y asociaciones estratégicas temporales de empresas (Nohria y Eccles, 1992; Ghoshal y Bartlett, 1993; Durán, 2001, pp. 303-305). Se entienden así a la red como sustituto de la estructura multidivisional, cuando en realidad dicha estructura responde a una época y unos sectores muy concretos, y estuvo precedida (y acompañada) de otras formas de organización menos jerárquicas. Véase Jones (2005), capítulo 7.

13. Los grupos empresariales consisten en asociaciones formales o informales de numerosas sociedades con capacidades (tangibles e intangibles) para operar en sectores muy diversos, pero cuyo control empresarial y financiero está centralizado en una única empresa, holding, banco o familia/s. Leff (1978) y (1979), Granovetter (1995), Guillén (2000), Kock y Guillén (2001) y Valdaliso (2002). Si bien la mayoría de los estudios empíricos realzan la importancia de los grupos en las economías de industrialización más reciente, Jones (2005) apunta la importancia de estas asociaciones también en el desarrollo de las multinacionales en el marco de la primera globalización.

Echemos la vista atrás ahora a la situación económica y empresarial española de buena parte del siglo XX. A grandes rasgos, hasta el final de la dictadura franquista se ha caracterizado por el intervencionismo y el corporativismo, además de por su atraso tecnológico y el significativo papel jugado por una serie de grupos financieros e industriales, que no siempre fueron capaces de adaptarse a la creciente liberalización de la economía española desde los años setenta<sup>14</sup>. El protagonismo de algunos de ellos en la concesión de sonados monopolios durante la dictadura de Primo de Rivera (el caso del que se ocupa este trabajo, Telefónica, es sólo uno de ellos), su acceso privilegiado a recursos e información durante el franquismo, así como su relación con relevantes empresas extranjeras, son conocidos<sup>15</sup>. Investigaciones recientes han explorado, además, el papel de las redes desarrolladas en el devenir de la IDE en España, enfatizando la continuidad de buena parte de estas inversiones incluso durante la autarquía<sup>16</sup>. Los siguientes apartados pretenden contribuir a esta línea de investigación examinando el sector de las telecomunicaciones español.

### **Los resultados: la modernización del sector telefónico español**

El teléfono apareció de forma muy temprana en España, tan sólo un año después de la invención de Bell. Sin embargo, su desarrollo en las siguientes décadas fue lento y descoordinado. El titubeante marco legislativo redactado desde los gobiernos de la Restauración, enfrentados respecto al grado de control a ejercer sobre el sector, favoreció, en general, concesiones a corto plazo, de distinto grado de atomización, que desincentivaban la mejora y ampliación del servicio por parte de la iniciativa privada. En consecuencia, cuando Primo de Rivera llegó al poder se encontró con un servicio caro y de baja calidad, basado en una tecnología heterogénea que dificultaba la formación de una red telefónica nacional integrada<sup>17</sup>. El interés por modernizar este estratégico servicio fue inmediato, y se cristalizó en la polémica concesión del monopolio telefónico a la recién creada Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE), detrás de la cual se encontraba la estadounidense *International Telephone and Telegraph* (ITT). Pronto la nueva empresa se convirtió en una de las mayores del país por volumen de activos<sup>18</sup>.

La entrada en escena de la CTNE inauguró una época de fuerte expansión del

14. Una síntesis sobre la política económica en Comín (2002) y Barciela *et al.* (2005); sobre la dependencia tecnológica, López y Valdaliso (2001); y sobre los grupos empresariales, Guillén (2000) y (2001), Kock y Guillén (2001) y Valdaliso (2002).

15. Muñoz *et al.* (1978) como obra de referencia.

16. Gálvez y Comín (2003), Puig (2003) y (2004) y Tascón (2005). Sobre la estrategia desarrollada por la empresa española para adaptarse al marco franquista, Torres (2003).

17. Bahamonde (1993), pp. 194-207; Calvo (2002), pp. 82-84.

18. En 1930 ya ocupaba el noveno lugar, alcanzando el primero pocos años más tarde. Carreras y Tafunell (1993), p. 131.

servicio telefónico. El número de teléfonos en funcionamiento pasó de 66.687 en 1924 a 102.943 un año más tarde y 212.360 en 1930, crecimiento que fue acompañado de una drástica reestructuración en la oferta del servicio –de los 4.080 centros existentes en 1921, sólo quedaban 1.135 en 1925– e importantes mejoras en la productividad –el número de líneas en servicio por empleado del Departamento de Tráfico pasó de 10,68 en 1926 a 47,89 en 1930 y 101,96 en 1935<sup>19</sup>–. En el largo plazo, el crecimiento fue espectacular. Entre 1925 y 1975, el número de líneas en servicio e instaladas se habían multiplicado por más de 54 y 46, respectivamente; y el de teléfonos, por 76. Esta expansión del servicio telefónico tiene una doble explicación. Por el lado de la demanda, el desarrollo del mercado potencial que existía en las primeras décadas del siglo XX –en concreto por el crecimiento en los niveles de renta y de actividad de la industria y los servicios, especialmente desde los años cincuenta y sesenta (véase Cuadro 1)–; y, atendiendo a la oferta, por la incorporación de una tecnología homogénea más avanzada guiada desde una gestión más eficiente.

### CUADRO 1

#### LÍNEAS INSTALADAS, LÍNEAS EN SERVICIO, TELÉFONOS EN FUNCIONAMIENTO E INVERSIÓN EN INSTALACIONES TELEFÓNICAS, 1925-1970, tasa de crecimiento anual acumulativo

Periodo	Líneas instaladas en funcionamiento	Líneas en servicio	Teléfonos	Inversión
<b>1925-1935</b>	7,24	7,16	8,06	15,11
<b>1940-1950</b>	4,04	5,74	7,13	2,04
<b>1950-1960</b>	10,13	10,99	10,57	4,56
<b>1960-1970</b>	9,26	9,17	9,89	7,99
<b>1925-1970</b>	7,60	8,18	8,79	33,40

Fuente: Elaboración propia a partir de CTNE (1980); CTNE, Memoria Anual (1975); y Gómez Mendoza (1989).

A lo largo de este periodo dos tipos de sistemas telefónicos coincidieron. Por un lado, el servicio tradicional manual, donde la conexión se realizaba a través de una operadora, y el servicio automático, sin dicha intermediación. Telefónica simultaneó la ampliación territorial del servicio a través de la instalación de estaciones manuales en los núcleos más pequeños, con la implantación progresiva de centros automáticos en los más importantes –ya en 1928 las líneas en servicio conectadas a

19. Datos a partir de Gómez Mendoza (1989); CTNE (1980), *Anuario Estadístico Telefónico Nacional*, Fundación Telefónica; y actas del Consejo de Administración para datos de personal en 1929-1932. Este cálculo de la productividad, aunque ilustrativo, es aproximado: contempla todo el personal del departamento de tráfico de la compañía, y no sólo las operadoras, y no incluye el personal de los centros a comisión y de familia, cuyos servicios subcontractaba Telefónica. Las cifras de 1926 y 1929 se han calculado con el total de trabajadores de la empresa, por no existir datos desglosados.

través de centros automáticos representaban el 53% del total, porcentaje que se mantuvo sobre el 65% en los años cuarenta para paulatinamente aumentar hasta casi el 80% en 1965– y el empleo de sistemas de transmisión que ampliaran el número de comunicaciones posibles y mejoraran la calidad del servicio<sup>20</sup>. Si bien el análisis crítico y comparado de la tecnología empleada durante el periodo de tiempo estudiado escapa con mucho del objetivo de esta investigación, los estudios (parciales) disponibles e información puntual proporcionada por la empresa nos dan algunas pistas. Así, los sistemas de conmutación y de transmisión desarrollados por la CTNE en los primeros años de funcionamiento se encontraban entre los más avanzados del momento; pero la guerra civil y la posguerra, época especialmente conculsa para la empresa como se detallará en el siguiente apartado, supusieron una interrupción en la modernización del sistema, que no empezaría a retomarse hasta finales de los años cuarenta y, sobre todo, los cincuenta y sesenta, incorporándose desde entonces técnicas más modernas, pero de manera tardía respecto a otros países europeos<sup>21</sup>. No es de extrañar, por tanto, que en 1965 el número de teléfonos por cada 100 habitantes en España (8) se situara, por ejemplo, por debajo de Estados Unidos (45,8), Suecia (44), Gran Bretaña (18,2), Francia (13,9) e Italia (10,5)<sup>22</sup>.

Los cambios técnicos mencionados estuvieron dirigidos por expertos y directores de la compañía americana. Estos cambios implantaron, de manera pionera en España y de forma más contemporánea respecto a Estados Unidos, la denominada organización científica del trabajo, que despertó no pocos conflictos entre los trabajadores –que estallarían a principios de los años treinta– a pesar de que fue combinada por distintas prestaciones e iniciativas para motivar al trabajador, algunas novedosas y exclusivas de esta empresa, que continuarían e incluso se ampliarían en la época franquista<sup>23</sup>. Además, se produjo una reorganización

20. En particular radioenlaces y sistemas de alta frecuencia –que permitían incrementar el número de circuitos (conversaciones simultáneas) por cable, el medio físico de transmisión terrestre, y por radioenlace, en el caso de la transmisión por ondas cortas–, que se combinaron con el progresivo abandono de los cables de hilo desnudo por cables subterráneos y la paulatina sustitución, como fuente de alimentación eléctrica, de la batería local (en el domicilio del abonado) por la batería central (común a todos los abonados de la central telefónica).

21. En concreto sistemas de alta frecuencia de 12 canales (desde 1946), cables coaxiales (en los cincuenta) y radioenlaces de microondas (en los sesenta), en cuanto a la transmisión; y las nuevas centrales automáticas de barras (desde los sesenta), respecto a la conmutación. Todo ello se introdujo con al menos una década de retraso respecto a los pioneros. La trayectoria descrita concuerda con el ritmo de inversión recogido en el Cuadro 1. Véase CTNE, *Memorias Anuales (1924-1965)*; Romero (1994); Huidobro y Conesa (2005); Carrasco (2001); y Pérez y Salazar (2003). Los últimos autores señalan que en 1924 el sistema automático de Ericsson –junto con ITT una de las candidatas a hacerse con el monopolio– técnicamente parecía presentar mayores ventajas. No existe hasta el momento, empero, un estudio exhaustivo y comparado de la tecnología implantada por la casa americana durante todo el periodo de tiempo analizado.

22. CTNE, *Memoria Anual (1970)*.

23. Como la creación de una asociación de empleados, de una revista de la compañía y de diversos premios al trabajo; facilidades para la compra de viviendas o para la incorporación en plantilla de los hijos de los empleados; o la organización de actividades lúdicas y deportivas fuera del trabajo. Ya en la etapa franquista, se introdujo tempranamente la participación de los trabajadores en los beneficios y un seguro colectivo obligatorio. Álvaro (2002, en prensa), Borderías (1993).

administrativa dividiendo el territorio español en distintos distritos y zonas, y en departamentos según la actividad a realizar, y se comenzaron a elaborar planes quinquenales para organizar las construcciones a realizar.

La legislación que rigió durante el periodo de estudio, muy nacionalista, así como el propio compromiso adquirido en el contrato de concesión, exigía que la mayor parte del personal de la CTNE fuera español. Desde la constitución de la CTNE, y especialmente en 1926 y 1927, se hizo un gran esfuerzo por formarle, para lo que se contó con los ingenieros y contables, así como todo tipo de personal cualificado, de ITT, *International Standard Electric* e incluso de AT&T<sup>24</sup>. Sus lecciones estuvieron canalizadas a través de la nueva Escuela de Telefonía, de asistencia obligatoria para unirse a la compañía o para promocionarse. No obstante, los altos puestos directivos –todos en los inicios, y más circunscritos después a las secciones de contabilidad e ingeniería, junto con la vicepresidencia del Consejo de Administración, algunos vocales de éste y el interventor general– permanecieron en manos americanas. El estudio de las actas del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo de la empresa muestra que su participación fue muy activa, y no comenzó a disminuir hasta fechas posteriores a su nacionalización. Por su parte, la delegación del Estado, presente en la compañía desde su constitución, tuvo escaso protagonismo salvo durante la guerra civil, en el bando nacional, y en los años que transcurrieron hasta su nacionalización<sup>25</sup>. Tras ella, nuevamente las riendas volvieron a los cargos norteamericanos y sus socios hasta los años del desarrollismo.

### **La actuación de las redes empresariales en el sector telefónico español**

La estrategia adoptada por ITT para ganarse el favor del estado español consistió en aliarse con algunos grupos locales y establecer contactos en el seno de las administraciones española y estadounidense. Sus principales activos consistían en su acceso potencial a una tecnología que permitiera la modernización del sector; su experiencia en el servicio telefónico (ITT llevaba cuatro años operando en Cuba y Puerto Rico); disponer de los medios financieros necesarios para

24. Según un informe preparado por ITT para la distribución del personal cuando estaban negociando su regreso a la dirección de la CTNE tras la guerra civil, había antes del conflicto 22 empleados americanos. AHMAE, R1671/6. Delorraine indica que ya en 1931, tras las labores de formación de la plantilla, sólo quedaban 6 de los más de 260 americanos que habían llegado en 1924. Delorraine (1974), p. 67.

25. Anteriormente, y de forma puntual, surgieron en noviembre de 1928 ciertas disensiones entre la compañía y la delegación del gobierno, reticente respecto a las sucesivas ampliaciones de capital que, con el fin de obtener recursos para invertir en la red, se estaban realizando sin necesidad de autorización estatal – cuando en un futuro, en caso de rescate, el estado debería compensar a la compañía por estos gastos. También se recriminaba el pequeño porcentaje de las obligaciones emitidas en manos privadas. Acta del Consejo de Administración de 26/11/28.

llevarlo a cabo, a través de emisiones en el mercado estadounidense y de sus lazos con la banca de dicho país, en especial con la Banca Morgan y el *National City Bank*<sup>26</sup> y contar con apoyos españoles sólidos que facilitarían su introducción en el mercado español, estrategia, por otro lado, común a otras multinacionales estadounidenses. Sus competidoras, empero, se encontraban mejor posicionadas respecto al primero, puesto que ITT, si bien mantenía relaciones estrechas con sus suministradores –la *American Western Electric* (AWE) y su brazo internacional, la *International Western Electric* (IWE), ambas pertenecientes a la americana AT&T y relacionadas con la poderosa Banca Morgan–, no dispuso de un suministro “asegurado” de material hasta 1925, cuando adquirió IWE –incluido sus directivos e ingenieros, de diversa procedencia geográfica– transformándola en la *International Standard Electric* (ISE)<sup>27</sup>. Teniendo en cuenta que el cambio tecnológico dependía de las empresas de componentes más que de las operadoras<sup>28</sup>, ello resultaba crucial para la multinacional.

Por otro lado, el mercado español presentaba importantes factores de localización: su crecimiento potencial y el derecho a explotarlo en régimen de monopolio<sup>29</sup>. En cuanto al marco institucional y cultural, muy diferente al estadounidense, no parecía ser el más favorable para la implantación de la multinacional. Si tenemos en cuenta además la tradición nacionalista del país, común a los diferentes gobiernos en el poder a lo largo del periodo estudiado, el macrorriesgo era elevado. No así en cuanto al microrriesgo, al contrarrestarse el hecho de ser considerada la telefonía como un sector estratégico para la soberanía nacional con el atraso tecnológico español y ser un sector de cambio estructural lento<sup>30</sup>.

26. Tetsuo (1991). El presidente y cofundador de ITT, Sosthenes Behn, era a la sazón yerno de Morgan. Carballo (1979), p. 581; Sobel (2000), p. 43. Sobre las excelentes relaciones de la Banca Morgan con Sosthenes Behn, véase Chernow (1990), pp. 308 y 371.

27. ITT, Memoria Anual (1925) y (1930). Un grupo de expertos de AWE y personal de las filiales belga, británica y francesa asesoraron a ITT en este proyecto, a raíz de la oposición de IWE de establecer una nueva planta en España adicional a la de Barcelona, Compañía de Teléfonos Bell S.A. (Delorraine, 1974, p. 59). ITT contó, además, con la ayuda de la Banca Morgan y el *National City Bank* –a través del cual había comprado anteriormente en España la Compañía Peninsular y las opciones de compra de otras concesionarias–. El rechazo de la IWE fue a coincidir con la necesidad de AT&T, con quien ITT había constituido la *Cuban American Telephone and Telegraph*, de desprenderse de ella para evadir la legislación anti-trust americana (Delorraine, 1974, p. 59; Carballo, 1979, p. 581; Tetsuo, 1991, pp. 513 y 515; Sobel, 2000, pp. 42-43). Previamente a la compra de IWE, ITT se había planteado comprar la rama de equipo telefónico de la *Compagnie Française pour l'Exploitations des Procédés Thomson-Houston*, que incluía patentes de *General Electric* y de la americana *International Automatic Telephone*. Esta estrategia, gestionada junto con la sucursal de la Banca Morgan en Francia, fue muy importante para el desarrollo posterior de ITT en dicho país, pero demasiado tarde como para abastecer a la CTNE (Sobel, 2000, p. 43).

28. López (2003).

29. A principios del siglo XX no en todos los países europeos (Portugal, Reino Unido, entre otros) el Estado concedía el monopolio del servicio (y menos a una empresa privada), aunque ejerciera un control importante sobre el sector. Calvo (1998), p. 66.

30. Gálvez y Comín (2003), p. 146.

Con su entrada de la mano de la CTNE, ITT se convirtió en la principal inversión estadounidense en nuestro país; la empresa española, por su parte, en una de las principales propiedades (junto con su homóloga argentina) de la multinacional, en plena expansión mundial<sup>31</sup>. El grupo, además de la CTNE y SESA, contaba en España con la Compañía Radio Aérea Marítima Española e ITT España, que prestaba servicios financieros al resto del grupo. Incluso tras la nacionalización, el grupo americano continuó siendo uno de los principales inversores estadounidenses. De acuerdo con los datos de un censo elaborado por la embajada estadounidense en 1950, las empresas de ITT continuaban representando el 20% de la inversión directa americana en España<sup>32</sup>.

En el Cuadro 2 se recogen las personalidades más relevantes de ambas nacionalidades presentes en las empresas del grupo americano. En el lado de ITT, fueron especialmente activos en España su presidente, Sosthenes Behn, así como Lewis Proctor y Fred Caldwell. Entre los socios españoles destacan los bancos Urquijo e Hispano Americano, por ser los que cronológicamente antes, y por más tiempo, se vincularon a la multinacional. No obstante, otras personalidades relevantes de la banca y de la empresa española se encontraban entre los vocales del Consejo de Administración de la CTNE (y de otras empresas de ITT en España), como P. Garnica (Banco Español de Crédito, CAMPSA, CHADE, Siemens, Celulosa Española), J. Arteche (Banco Bilbao, Iberduero, CENEMESA), J. Escudero Toledo (Banco Bilbao, CENEMESA, SECEM), J. Bertrán y Musitu (Pirelli, CHADE), J. Navarro Reverter (Banco Hipotecario, Cía. Sevillana de Electricidad) y A. Garrigues (ligado a través del bufete familiar con numerosas empresas extranjeras desde los años cincuenta, como Westinghouse, General Electric, IBM, Cabot)<sup>33</sup>.

Esta conexión de ITT con “la burguesía financiera” nacional ya fue apuntada por Roberto Carballo en su tesis doctoral<sup>34</sup>. Su investigación, muy crítica con el control americano, coincidió con otros trabajos que, desde la economía aplicada y la sociología, señalaban el poder de determinados grupos financie-

31. Wilkins (1974), p. 130; Tetsuo (1991), p. 115. A lo largo de las décadas de los veinte y treinta, ITT, que, como *free standing company* se había constituido para operar fuera del país de origen, se había expandido por Europa, Asia, América Latina y Australia. Sus intereses en el viejo continente se concentraban en la fabricación de material, con la excepción del caso español y dos concesiones (pero no en régimen de monopolio) en Rumanía y en Italia (en el último para comunicaciones de larga distancia). Ya en 1929 era la primera empresa según inversiones realizadas en el extranjero y sus negocios abarcaban, además del teléfono, el telégrafo, el cable submarino y la radio. En los años cuarenta comenzó a retirarse del sector servicios para concentrarse en la fabricación, en parte como consecuencia de expropiaciones y ventas forzadas, especialmente en los países comunistas y Argentina.

32. *National Archives and Records Administration* (NARA), Record Group (RG) 469, Entry (E)387, Caja 31.

33. Sobre el grupo Urquijo, Andrés Moreno y Julio Arteche, ver Torres (2000), 209-215, 350-353 y 263-267. El poder de la familia Garrigues en Muñoz *et al.* (1978), pp. 422-424; y Puig y Álvaro (2004).

34. Carballo (1975).

## CUADRO 2

## PRINCIPALES CONSEJEROS DE LA CTNE, 1924-1975

ITT	Grupos privados españoles
S. Behn H. Behn F. T. Caldwell L. J. Proctor C. G. Chester G. H. Dennis	J. Cifuentes A. Álvarez García A. Basagoiti Arteta J. Lázaro Galiano Marqués de Aledo A. Moreno García L. de Usera L. Gil de Reboleño P. Díaz Fernández
L. J. Denney L. N. Rock M. A. Sunstron	V. Ruiz Senén E. Urquijo L. Urquijo y Landecho
F. White R. N. Whalsh	J. Escudero Toledo J. Arteche Villabaso
P. J. Quinn R. A. Walker G. A. Ogilvie N. F. Trumphy	P. Garnica Echevarría Banco Español de E. Ridruejo Botija
	Conde de Güell J. Bertrán y Musitu J. Navarro Reverter F. Carvajal y Xifré A. Garrigues Díaz-Cañabate

Nota: el Banco Hispano Americano y el Banco Urquijo compartían algunos consejeros.

Fuentes: Memorias anuales CTNE. Anuario de Sociedades Anónimas (1950-1951), Carballo (1975), pp. 280-286 y 511-514.

ros en la estructura empresarial española, y su vínculo con las principales empresas multinacionales que operaban en el país<sup>35</sup>. En este contexto, con la ITT de los setenta como protagonista –gravemente dañada por su ayuda a la CIA para derrocar el gobierno de Salvador Allende en Chile–, aparecieron las obras divulgativas de Abraham Guillén y César Alonso y Peru Erroteta<sup>36</sup>. Bien por su carácter divulgativo, bien por sustentarse en la útil, pero limitada, información proporcionada por los Anuarios de Sociedades Anónimas, ninguna de ellas profundiza en las relaciones entre la multinacional y los grupos español-

35. El primero en señalar el poder de la banca en la industria española fue el fundador de la Escuela de Organización Industrial, el sociólogo Fermín de la Sierra. De la Sierra (1953). Entre las obras posteriores más conocidas, véase Muñoz (1969), Tamames (1977), Muñoz *et al.* (1978) y Moya (1984).

36. Guillén (1977), Alonso y Erroteta (1982).

les. Una excepción a esto es la reciente tesis doctoral de Pérez Yuste, si bien delimitada a los primeros años de la multinacional en España<sup>37</sup>. La obra conmemorativa de Juan Antonio Cabezas no duda en defender el componente nacional de la empresa basándose simplemente en los componentes del Consejo de Administración<sup>38</sup>. Por otro lado, los tentáculos de dicha asociación llegaron hasta las administraciones de ambos países, como ha sido puesto de relieve también por Roberto Carballo y por los historiadores de ITT<sup>39</sup>. No obstante, estos estudios no abarcan todo el periodo en el que discurre esta conexión “diplomática” ni tienen en cuenta lo que simultáneamente estaba sucediendo en el seno de ambas sociedades. Las siguientes páginas constituyen un intento de profundizar en estas cuestiones.

*La génesis de las redes: el aterrizaje de ITT en España y la constitución de la CTNE (1923-1924)*

Un año antes de la creación de la CTNE, distintas aspirantes –ITT, la sueca Ericsson y la alemana Siemens-Halske– realizaban gestiones ante el último gobierno de la Restauración con el fin de ser las elegidas para llevar a cabo la reorganización del sistema telefónico español. Tras arduas gestiones ITT llegó a presentar un proyecto a García Prieto, pero el golpe de estado de Primo de Rivera impidió conocer el resultado<sup>40</sup>. No obstante, la labor realizada no fue en balde. En primer lugar, la empresa americana se aseguró el control de buena parte de la red telefónica, urbana e interurbana, a través de la adquisición de la Compañía Peninsular de Teléfonos, que, junto con sus filiales, era la más importante en ese momento, y de las opciones de compra de varias concesionarias privadas<sup>41</sup>. Además, estas gestiones permitieron a ITT establecer su red de contactos en España. Como muestra detalladamente Antonio Pérez Yuste en su tesis doctoral, el por entonces director de la delegación comercial en Madrid de la IWE, Gurmensindo Rico González, fue una pieza clave en la formación

37. Pérez Yuste (2004).

38. Cabezas (1974), p. 97.

39. Carballo (1979), Sampson (1973), Little (1979), Araskog (2000) y Sobel (2000).

40. ITT, Memoria Anual (1924); Delorraine (1974), p. 56; Little (1979), p. 451; Carballo (1979), p. 583. ITT no era la primera empresa estadounidense interesada en el mercado español. Su homóloga AT&T ya solicitó en 1911 información al cónsul americano en Barcelona y el propio Departamento de Estado dio instrucciones con el mismo fin a la embajada en Madrid en 1920. Carta de Victor M. Berthold, *Foreign Statistian* de ATT, de 9/8/1911. NARA, Decimal File (DF) 1910-1929, Roll 34. Carta del Departamento de Estado a la embajada en España, 10/1/1920. NARA, DF 1910-1929, Roll 34.

41. En 1924, la distribución de las redes telefónicas era la siguiente: 28% pertenecía al Estado (Dirección General de Correos y Telégrafos), 9% a diputaciones y municipios (San Sebastián, Guipúzcoa y Mancomunidad de Cataluña), 33% a la Compañía Peninsular de Teléfonos y a la Compañía General de Teléfonos, y el 30% restante a pequeños concesionarios. Bahamonde (1993), p. 208. Un análisis detallado del desarrollo de este grupo en Calvo (1998) y (2002).

de dicha red<sup>42</sup>. A través del futuro primer secretario de la CTNE, ITT supo de la oportunidad que se presentaba en el mercado español, de la idoneidad de adquirir la Peninsular y con quién debía preparar las gestiones para hacerse con el monopolio telefónico. Así, los hombres de ITT –S. Behn, L. Rock, L. Proctor, F. Caldwell, G. Ogilvie y R. Walker<sup>43</sup>– contaron con la ayuda de diversos ingenieros y abogados españoles en su aterrizaje en España, como Pedro Pérez Sánchez, amigo de Rico y jefe de sección en la Dirección General de Correos y Telégrafos, que proporcionó a ITT todos los datos sobre el servicio telefónico del momento para que pudieran presentar una solución sólida; Juan Carulla, cuñado de Rico y hermano del yerno del director del grupo de la Peninsular (Enrique Parellada); el abogado José Bertrán y Musitu; Valentín Ruiz Senén, del Banco Urquijo; Julián Cifuentes y Amadeo Álvarez García del Banco Hispano Americano; y el propio hijo del dictador, José Antonio Primo de Rivera<sup>44</sup>. Sus contactos también llegaban hasta la Administración. El director de Correos y Telégrafos, el Coronel Tafur, fue quien en última estancia permitió a ITT ganar el concurso y, como es conocido, Behn llegó a entrevistarse con el propio Alfonso XIII y el general Primo de Rivera<sup>45</sup>. Behn, además, consiguió el favor de la embajada americana, que, en contra de la opinión del Departamento de Estado –quien se mostraba reticente a apoyar un monopolio–, intercedió a su favor<sup>46</sup>.

La alianza de ITT con significativos grupos industriales y financieros locales cristalizó en la creación de la CTNE en abril de 1924 y en la firma, en esa misma fecha, de un contrato, que entraría en vigor exclusivamente si la nueva empresa obtenía el monopolio telefónico, entre la empresa española y la americana. Éste sería el controvertido acuerdo que se renovaría en agosto del mismo año, cuatro días más tarde de la concesión del monopolio, y que tantas críticas levantaría entre contemporáneos y entre estudiosos posteriormente. En él, la CTNE transfería sus acciones a ITT a cambio de los derechos de esta última en la Compañía Peninsular y otras concesiones, se preveía la ampliación de capital una vez conseguido el monopolio, y se establecían los cánones a pagar al grupo de ITT por su asesora-

42. Pérez Yuste (2004).

43. Una hija de este último se casará con Antonio Garrigues Díaz-Cañabate, vocal de la CTNE y fundador del influyente bufete Garrigues, uno de los principales interlocutores de las inversiones extranjeras en España desde los años cincuenta. Puig y Álvaro (2004).

44. Entre los fichajes se encontraban también algunos de los ingenieros más brillantes del momento. Pérez Yuste (2004), pp. 126-129; Delorraine (1974), p. 57. Sobre Primo de Rivera, Carballo (1979), p. 584; Márquez Mira (1976), p. 300. Este último, luego presidente de SESA, recoge el testimonio del propio Behn aclarando que, cuando se presentó el contrato, el hijo del dictador abandonó su labor para no dar lugar a malévolas interpretaciones.

45. Carballo (1979), p. 584. Márquez Mira relata cómo un año antes de su muerte, Behn le comentaba sobre las personas que facilitaron la firma del contrato de 1924: “El coronel Tafur [...] me ayudó de manera decisiva en todo, jamás aceptó un regalo; fue un perfecto caballero y sé que la situación económica de los suyos quedó bastante mal [...]”. Márquez Mira (1976), p. 300.

46. Little (1979), pp. 451 y 453.

miento técnico y financiero. Sólo existía una diferencia entre los acuerdos de abril y agosto, en relación a la cuantía y composición del capital social de la nueva entidad. La previsión del primero de un incremento de hasta 60 millones de ptas. y la participación, minoritaria (0,5% cada uno), de hasta siete bancos españoles, se convirtió en el segundo en un capital social de 115 millones de ptas. en el que sólo el Banco Urquijo y el Banco Hispano Americano participaban con un 0,3% cada uno<sup>47</sup>. Los protagonistas concretos de esta operación, los miembros del Consejo de Administración de la Telefónica, fueron, por el lado americano, Sostenes y Hernand Behn junto con L. Proctor, y por el español, el Marqués de Urquijo, Julián Cifuentes, Gurmensindo Rico, Amadeo Álvarez, Valentín Ruiz Senén y José López Nieulant (Marqués de Perijáa). También podríamos añadir al Duque de Alba, interlocutor con la administración y presidente de Standard Eléctrica<sup>48</sup>. Al Consejo de Administración de la CTNE se añadirían, poco más tarde, el Marqués de Comillas, José María Boada y Javier Martí Codolar<sup>49</sup>. Finalmente, el contrato con el Estado también contó con el beneplácito de la administración estadounidense, quien, tras un detenido estudio, llegó a la conclusión de que se trataba de un caso de monopolio natural. Eso sí, también advertía que en caso de rescate por parte del Estado –algo que se contemplaba en el contrato– salvo que éste se realizara ilegalmente, no podría acudir al gobierno americano en busca de ayuda<sup>50</sup>. Pocos años más tarde, la administración americana se encontraba nuevamente intercediendo por los intereses de la multinacional.

*Primeras dificultades: la denuncia del contrato con el Estado durante la Segunda República (1931-1935)*

El advenimiento de la Segunda República inició una época de dificultades para la CTNE, como retrata detalladamente Little<sup>51</sup>. A pesar de que su presidente había recibido garantías por parte del gobierno provisional de que se respetaría su contrato con el estado español, a la famosa conferencia de Indalencio Prieto en el Ateneo de Madrid (en abril de 1930) en la que llegó a tildar al sector de colonizado, le siguieron graves disturbios laborales en el verano de 1931 y,

47. Actas del Consejo de Administración de la CTNE, 19/4/24 y 21/8/24 (primera y segunda reunión) –la numeración de las actas se divide durante la guerra civil y se inicia tras ésta; por ello sólo se indica el número a partir del final de la guerra civil y en el resto se especifica sólo la fecha o el bando en el que se recoge–.

48. ITT, Memoria Anual (1925).

49. CTNE, Memoria Anual (1924). Codolar fue una de las personas clave de la Peninsular.

50. Little (1979), p. 453. Informe del Departamento de Estado de 8/10/24. NARA, DF 1910-1929, Roll 34. También resaltaba que el contrato no establecía un periodo máximo, luego la concesión podría llegar a convertirse en permanente. El organismo americano ya disponía de toda la información sobre el primer acuerdo entre la CTNE e ITT unos días antes de su firma. Informe de la embajada al Departamento de Estado, 7/4/1924. NARA, DF 1910-1929, Roll 34.

51. Little (1979).

finalmente, una comisión de estudio del susodicho contrato, cuyo resultado fue un proyecto de ley denunciando su ilegalidad presentado ante las Cortes por el Ministro de Comunicaciones, Martínez Barrios, en diciembre de ese mismo año. Las críticas arreciaban desde diversos frentes, señalando irregularidades en el proceso de concesión y ventajas excesivas para la multinacional, como la reversión automática de las concesiones que fueran expirando (y con una valoración muy baja), el alto rescate estipulado en caso de nacionalización o reducidos impuestos<sup>52</sup>. La empresa americana no dudó en acudir al Departamento de Estado para que intercediera a su favor, quien inmediatamente elevó al gobierno español un comunicado de apoyo a la compañía quejándose del trato al que se la estaba sometiendo<sup>53</sup>. Este fue el inicio de una abundante correspondencia entre ITT, tanto en Madrid como en Nueva York, con el gobierno y la embajada de EE.UU., y, por ende, con el gobierno español<sup>54</sup>. Las vicisitudes del principal inversor americano en el país no eran un asunto baladí y, como desde la embajada española en Washington se señalaba, la cuestión de la Telefónica fue peligrosamente cobrando un cariz internacional<sup>55</sup>.

La propuesta de Martínez Barrios quedó arrinconada durante los primeros meses del gobierno de Azaña. Las perspectivas en el seno de ITT eran diversas. En el verano de 1932, sin embargo, predominó la postura de L. Proctor, quien, siguiendo los consejos de Santiago Alba, consideraba que Azaña no retiraba dicho proyecto sólo con el fin de contener a los más radicales de su gobierno. Así, convenció a la embajada americana, en contra de la opinión de otros directivos de la multinacional, para que, al menos de momento, no interviniera y no se avivaran las críticas<sup>56</sup>. Sin embargo, en noviembre de 1932 fue reintroducida en las Cortes el proyecto de ley sobre la ilegalidad del contrato, e incluso Azaña, poco antes, había comentado a directivos de ITT que, aunque personalmente no estaba en contra de la compañía americana, la posición de su gobierno era demasiado delicada para garantizarle su protección, y cuanto menos podría revisarse el contrato para hacerlo más favorable al Estado<sup>57</sup>. Su opinión, no obstante, cambió tras reintroducir el proyecto, asegurando a la embajada americana que se llegaría

52. Calvo añade el bloqueo que supuso la concesión en el desarrollo de la industria nacional existente en el sector. Calvo (1998), pp. 74-75. Véase también Carballo (1979) y, como ejemplo del debate contemporáneo, Cámara Agrícola *et al.* (1931).

53. Comunicado del Departamento de Estado a la embajada de 11/12/31. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474. A ello le siguió una fuerte campaña de prensa, tanto a favor como en contra de la multinacional, que puede seguirse en Cabezas (1974), pp. 111-113.

54. Esta abundante correspondencia, especialmente para 1931 y 1932, se encuentra depositada en el NARA, RG59, DF 1930-39, Cajas 6474 y 6475.

55. Telegrama embajada en Washington a Ministerio de Estado de 14/12/31 e informe de la embajada 22/12/31. AHMAE, R446/20.

56. Carta del embajador en Madrid al Departamento de Estado de 1/8/32. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474.

57. Carta del embajador en Madrid al Secretario de Estado de 18/11/32 y 22/11/32. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474.

a una solución conjunta y que sólo había que dejar pasar el tiempo<sup>58</sup>. Sin embargo, las autoridades estadounidenses y la multinacional, quienes trabajaron mano a mano en este asunto, aumentaron su presión sobre el gobierno republicano –quien no quería ahuyentar a los capitales extranjeros del país y evitar a toda costa una nota de prensa, finalmente divulgada por la administración americana, sobre los problemas de las empresas extranjeras en España– para que se respetasen los intereses de ITT. Su estrategia surtió efecto y Azaña, siguiendo sus recomendaciones, constituyó en diciembre una Comisión –formada por representantes de la entidad telefónica y del gobierno– para estudiar conjuntamente el contrato y suspendió el debate en las Cortes. Algunas diferencias sobre la composición de dicha Comisión –a la compañía telefónica llegaron rumores sobre la preferencia de elegir a españoles– aún llevaron a la embajada americana a elevar alguna nota de protesta al gobierno español<sup>59</sup>, pero desde principios de 1933 la situación ya estaba controlada. En febrero de 1933 Behn se mostraba optimista, entendiendo que todo este proceso se había originado por razones políticas y lo mejor era “*taking the situation slowly*”<sup>60</sup>. Y parece que el directivo americano estaba en lo cierto. Todavía en junio de 1934, el Consejo de Ministros, con disensiones al respecto, estaba discutiendo la fórmula más adecuada para disminuir el poder de ITT en el seno de Telefónica, bien vendiendo una parte de las acciones a particulares españoles, bien equiparando los derechos de las acciones preferentes con los de las ordinarias, que, en su mayoría en posesión de la firma americana, eran las que comportaban el derecho a voto en las Juntas<sup>61</sup>. Al final del verano, la llegada al poder en septiembre de Alejandro Lerroux, quien había sido uno de los hombres de la multinacional en las Cortes, supuso el fin de las hostilidades hacia la CTNE, al menos hasta la victoria del Frente Popular en 1936 –cuando las intenciones del nuevo gobierno de revisar el contrato volvieron a provocar la intervención de la diplomacia estadounidense–. Y es que la empresa telefónica, además del apoyo de la administración americana, había contado con sus propios contactos en las Cortes, como Lerroux y Miguel Maura<sup>62</sup>. Su estrategia se com-

58. Carta del embajador en Madrid al Secretario de Estado de 25/11/32. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474.

59. El 19/12/32. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474.

60. Conversación entre el Departamento de Estado y los representantes de ITT Sosthenes Behn, Lewis Proctor y Frank Page, el 23/2/33. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474.

61. Telegrama de Rock a Behn (en Nueva York) y a la embajada americana (6/6/34), y carta posterior de la embajada al Secretario de Estado (12/6/34). NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474.

62. Esto aparece repetidas veces en los mensajes entre los directivos de ITT en Nueva York y en España. Por ejemplo, mensaje de Rock a Behn (21/4/33) y carta de embajada al Departamento de Estado (12/6/34). NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6475. Lerroux logró que en septiembre de 1931, cuando empezó a revisarse el contrato con la CTNE, el gobierno de Alcalá Zamora no decidiera cancelarlo sin ni siquiera escuchar a la empresa, como los más radicales dentro del Consejo de Ministros pretendían. Azaña (1990), pp. 111-112. No hemos encontrado evidencia de contactos tan directos dentro de la esfera política para la época franquista, pero sí a través de sus socios españoles, especialmente el Banco Urquijo, uno de los grupos que mejor se adaptaron, en este sentido, al nuevo escenario. Torres (2003), p. 222.

plementó con el seguimiento estricto de todos los requerimientos legales que se solicitaban por parte del gobierno español y la difusión de la obra realizada<sup>63</sup>.

*Tiempos difíciles: guerra civil, intervención y nacionalización (1936-1945)*

Las dificultades para la CTNE volvieron poco tiempo después del intento de nacionalización republicano, con el estallido de la guerra civil. Como es conocido, la CTNE operó en ambos frentes. A pesar del ofrecimiento inicial del servicio telefónico a los insurgentes por parte de S. Behn<sup>64</sup>, la dirección también se dividió. Como se desprende de la consulta de las actas de sendos Consejos de Administración, mientras los hombres de ITT, junto con algunos técnicos españoles, se mantuvieron al lado del gobierno de la República, acompañándole incluso en su traslado a Valencia, sus socios del Banco Urquijo y el Hispano Americano trabajaron con el de Burgos. Esta hábil estrategia salvaguardaba los intereses de la empresa telefónica fuera quien fuera el bando vencedor. Además, ITT continuó abasteciendo a ambos frentes<sup>65</sup>. Cara a los insurgentes, por otro lado, la empresa telefónica, salvo administración y contabilidad, había sido militarizada por el gobierno republicano, según decreto oficial de 29 de octubre de 1936. Otra cosa es que, en realidad, dicha militarización había sido pactada entre ambas partes, asumiendo el Estado toda responsabilidad sobre las pérdidas que se generaran y controlando la conflictividad obrera<sup>66</sup>. Aún así, ITT mantuvo a sus directivos en España durante la guerra civil –aunque su presidente convenientemente se marchó a Francia cuando la embajada estadounidense abandonó Madrid–, pues temía que el gobierno o los comités obreros se hicieran con la empresa en su ausencia<sup>67</sup>.

63. CTNE (1932) y (1933).

64. Little (1979), p. 469, recogido de Jackson (1965), p.248, a quien Kindelán le confiesa, en entrevista en 1960, que Behn pone a disposición líneas telefónicas privadas en los días previos para que pudieran comunicarse desde Madrid con Mola y Franco.

65. A los “rojos” desde Francia y a los “blancos” desde Estados Unidos a través de Lisboa. Entrevista de H. N. Pease (vicepresidente), J.S. Wright (asistente) y J.W. Bohle (asistente) a R. Wohlforth and J. W. Walker (*Antitrust Division, Department of Justice*) el 20/4/42. Informe confidencial enviado a la *Intelligence Section of Board of Economic Warfare (Department of Commerce)*. NARA, RG59, DF 1940-44, Caja 5256.

66. Telegrama de la embajada estadounidense al Departamento de Estado (30/10/36 y 12/11/36). NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6475. El pacto, no obstante, no evitó que los conflictos con los comités obreros –especialmente respecto a cuestiones salariales– afloraran en Barcelona y, en menor medida, Valencia. Según fuentes sindicalistas, sí se mantuvo el compromiso de dejar la contabilidad en manos americanas, aunque éstas tuvieran que solicitar autorización del Comité incluso para retirar fondos. Bolloten (2004), p. 165.

67. El personal se iba rotando. Especialmente entre febrero y marzo de 1937, la multinacional insistió ante el Departamento de Estado, reacio a intervenir, para que le facilitara la extensión de visados por parte del cónsul español en Francia, país de tránsito de sus empleados en la espera de su entrada en la Península. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6475. Las actividades de ingeniería se suspendieron, ocupándose los ingenieros (sólo dos en mayo de 1938) en tareas de conservación. CE, acta en zona republicana de 18/5/38.

Por otro lado, en 1938, cuando ya parecía clara la victoria franquista, hubo movimientos de acercamiento por parte de la multinacional a este bando, a través de su ministro de Asuntos Exteriores, el Conde de Jordana<sup>68</sup>. ITT temía que Franco cediera a las presiones del gobierno nazi para tomar la CTNE y crear, bajo supervisión alemana, un monopolio conjunto de radio, telégrafo y teléfono<sup>69</sup>. Los rebeldes, en cambio, no parecen que estuvieran por la labor, pero tampoco se lo pusieron fácil a ITT al finalizar el conflicto bélico. En primer lugar, negaron la entrada en España de los miembros americanos en el Consejo de Administración de la entidad, y éstos, además de otros españoles, fueron sometidos a expedientes de depuración como el resto del personal –pero excluidos de sus puestos mientras perduraba el proceso–. Finalmente, la intervención de la diplomacia americana, quien llegó incluso a prohibir a los bancos estadounidenses conceder créditos al gobierno español y a denegar créditos del *Export Import Bank* para la compra de algodón y petróleo, permitió a ITT recobrar su posición, en agosto de 1940, en el seno de la CTNE<sup>70</sup>. Su control, no obstante, estuvo más limitado desde entonces, y sus decisiones mucho más debatidas. Los principales opositores a las iniciativas desarrolladas fueron la delegación del Estado y el director general de la empresa en esos años, Demetrio Mestre, un antiguo empleado de la compañía ascendido de forma fulminante durante la guerra civil como recompensa a su decisiva contribución al alzamiento militar –permitiendo, como responsable de la central telefónica de Tenerife y de Radio Tenerife, que Franco se comunicara con los sublevados marroquíes en las primeras horas del alzamiento y que no llegara al gobernador civil la orden de arrestar al futuro dictador–<sup>71</sup>. En las negociaciones para retomar el control de la CTNE, Behn había llegado a solicitar literalmente a Suñer que quería a Mestre fuera de la dirección de la compañía<sup>72</sup>. A pesar de que el resto de su propuesta sobre la organización de la compañía fuera admitida, Behn tuvo que admitir a Mestre como director general, además

68. Delorraine (1974), p. 72.

69. Nota de ITT a embajada estadounidense (28/12/38). NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6474.

70. Desde el Ministerio de Gobernación, con buenas palabras, se iban dando largas al embajador estadounidense –quien incluso pretendía entrevistarse con Franco por este asunto–, insistiendo en que eran problemas entre ITT y la CTNE. Desde Estados Unidos, el embajador español también estaba insistiendo en que se llegara a un acuerdo, puesto que había contactado con un grupo de hombres de negocios que, una vez solucionado el asunto de la Telefónica, les ayudarían a obtener créditos del *Export Import Bank*. Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores (AMAE), R1671/6; NARA, RG 59, DF 1940-1944, Caja 5256. Parece que la banca Morgan, que desde París había trabajado para los rebeldes durante la guerra civil, se estaba negociando algún préstamo con el gobierno español. Telegrama del embajador Bowers al Secretario de Estado de 10/11/36. NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6475. Telegrama de la embajada al Departamento de Estado de 9/5/40 y 13/5/40. NARA, RG 59, DF 1940-1944, Caja 5256.

71. Parece que Mestre llegó incluso a hacerse pasar por el gobernador. Vaca de Osma (1991), p. 124; Martín Tardío (1998); en la página web dedicada al dictador también se recoge la actuación de Mestre ([http://www.generalisimofranco.com/biografia/p\\_22.htm](http://www.generalisimofranco.com/biografia/p_22.htm)).

72. Telegrama embajada americana al Departamento de Estado (30/11/39). NARA, RG 59, DF 1930-39, Caja 6475.

de ver cómo los planes de inversiones se veían ralentizados, las propuestas para elevar las tarifas denegadas, las cuentas desde 1936 no aprobadas por el gobierno y cómo el nuevo Estado hacía caso omiso de su considerable deuda por los servicios prestados por la compañía y el abastecimiento de materiales (también de SESA) durante la guerra civil. Tampoco el deseo de la CTNE de ampliar su capital social se veía cumplido. Y eso a pesar de que las autoridades estadounidenses estaban al tanto de las dificultades de la multinacional y de sus gestos para congraciarse con el nuevo régimen, como la condonación de parte de la deuda de la CTNE con ITT y la reducción de la comisión que la última le cobraba por los servicios financieros y de asesoramiento<sup>73</sup>. Durante todos estos convulsos años ITT contó en todo momento con el apoyo de sus socios españoles, particularmente el Marqués de Urquijo, quien incluso le había estado informando, bajo fuertes presiones del gobierno español para que no intercediera a favor de la multinacional, de lo que sucedía en el Consejo de la Telefónica mientras los directivos americanos estuvieron separados de su dirección<sup>74</sup>.

Lógicamente, los problemas apuntados tuvieron que influir en la decisión de ITT de vender, junto con la argentina, la principal propiedad del grupo. A nadie se le escapaba, además, la finalización del contrato en agosto de 1944 y la posibilidad de que el estado español ejerciera su derecho de readquirir la concesión. También es cierto que para ello primero tendría que reunir los recursos necesarios —en los años más duros de la posguerra— para hacer frente a la indemnización estipulada en el contrato —a no ser que se considerara, con el consiguiente riesgo diplomático, acudir a la expropiación— y al pago de los derechos que ITT llevaba sin percibir desde el estallido de la guerra civil, tiempo por el cual, asimismo en virtud del contrato, la multinacional podía reclamar la ampliación automática de la concesión<sup>75</sup>. No obstante, existían otros motivos ajenos a la compañía española que hacían deseable al grupo americano su venta. En primer lugar, eran sobradamente conocidos los graves problemas de liquidez de la multinacional, con buena parte de sus posesiones europeas afectadas por la guerra mundial<sup>76</sup>. S. Behn, además, había indicado en 1939 su deseo de dejar los servicios para concentrarse en la producción de material, y, tras la segunda guerra

73. Diversa documentación puede ser encontrada en NARA, RG 59, DF 1940-1944, Caja 5256. Véase también el informe de la *Military Intelligence División (War Department)* del 3/12/43, en NARA, RG226, Caja 609, Rpt. 51044C. Desde la delegación de gobierno se había pedido algún gesto por parte de la multinacional. CA, acta 75 (15/3/41) y 163 (23/12/42); CE, acta 77 (22/4/41).

74. En la correspondencia entre los directivos de ITT en la CTNE y la central de Nueva York e incluso el Departamento de Estado hemos detectado varias alusiones a las cordiales relaciones de Behn con los socios españoles fundadores de la CTNE.

75. Telegrama de Caldwell and Freng, de ITT en Nueva York (23/11/43). NARA, RG 259, Entry 30, Caja 8. Así se lo hacía saber también el embajador americano en Madrid (Carlton Hayes) al ministro de Asuntos Exteriores español, el Conde de Jordana. Carta de Hayes al Conde de Jordana (7/7/44). AHMAE R1671/6.

76. Tetsuo (1991), pp. 119-120. ITT tenía problemas financieros desde la década de 1930. Wilkins (1974), p. 203.

mundial, abandonar los mercados europeos a favor del estadounidense<sup>77</sup>. De hecho, sus beneficios en la Telefónica no podían ser repatriados desde mediados de 1934, primero por su prohibición ante el déficit de la balanza de pagos y posteriormente por el estallido de la guerra civil y la intervención franquista posterior. El menor apoyo de la nueva administración de Roosevelt a la multinacional, como han apuntado otros autores<sup>78</sup>, nos parece, sin embargo, menos relevante, puesto que ITT continuó contando con el respaldo de las autoridades americanas para defender sus intereses en España durante el proceso de nacionalización. A pesar de todo lo apuntado, la compañía no interrumpió las inversiones en instalaciones telefónicas tras la guerra civil, si bien también es cierto que, en virtud del contrato, el Estado debía compensarle por dicha inversión en caso de que rewertiera la concesión.

Los deseos de ITT de desprenderse de sus acciones en la CTNE se cumplieron en mayo de 1945<sup>79</sup>. Atrás quedaron más de un año de negociaciones y tres intentos previos de venta —dos en 1941, a financiar por las autoridades germanas, primero, y británicas, después; y otro en 1943, ofrecido al gobierno español—<sup>80</sup>. Como en los anteriores casos, la iniciativa partió de la multinacional, quien en abril de 1944 se dirigió, a través de José Bertrán y Musitu, a Demetrio Carceller (Ministro de Comercio e Industria por aquel entonces)<sup>81</sup>. Éste, junto con Fred Caldwell en representación de ITT, se encargaría de las negociaciones. Las gestiones coincidieron (o fueron aprovechadas por) con presiones en el seno del Consejo de Administración, encabezadas por Mestre y respaldadas por la dele-

77. Sobel (2000), pp. 7 y 117.

78. Little (1979). Es cierto que, no obstante, que como apunta este autor Roosevelt no había accedido a incluir el problema de los beneficios bloqueados en los acuerdos comerciales con España de mediados de 1934 ni un préstamo para estabilización monetaria en cualquier transacción comercial bilateral a lo largo de 1935 y 1936.

79. Nótese que la nacionalización de la empresa telefónica, aunque relevante por su importancia y el debate que siempre se había generado alrededor de la concesión, no fue algo tan excepcional en la esfera internacional. Las primeras restricciones importantes a la inversión extranjera comenzaron a emerger en los años treinta (Jones, 2005, pp. 31-32) e ITT, por fechas similares a la nacionalización de la CTNE, se veía despojada de sus propiedades en territorios bajo control comunista (véase nota 31).

80. Resumen de las propuestas alemanas y británicas en un informe elaborado por ITT el 7/8/41 “Proposed sale of the Compañía Telefónica Nacional de España (Spanish Telephone Company) by the International Telephone and Telegraph Corporation” y conversaciones de Behn con el Departamento de Estado (3/9/41) y (9/10/41). NARA, RG 59, DF 1940-1944, Caja 5256. En esta referencia puede encontrarse el resto de la correspondencia al respecto entre ITT y el Departamento de Estado, el cual no autorizó la venta al financiarse con fondos alemanes a cambio un insuficiente crédito del *Export Import Bank* para mitigar los problemas de liquidez de la multinacional. Tetsuo (1991), pp 119-120. Sobre la propuesta de 1943, Telegrama de S. Behn a Stockton (ITT, Nueva York) de 30/8/43 (NARA, RG 259, E30, Caja 19) y CA, acta 125 (25/8/44).

81. Probablemente la elección de Bertrán y Musitu para este primer contacto no fue aleatoria, y tuvo que influir sus buenas relaciones con los sublevados durante la guerra civil. A la sazón se había encargado de dirigir los Servicios de Información del Nordeste de España (SIFNE), creados a instancia de Mola para recabar información sobre los contrarios en Cataluña. Bertrán y Musitu (1940).

gación del gobierno, para que, ateniéndose al artículo 92 del contrato con el Estado, ITT transfiriera la mayoría de las acciones con derecho a voto a manos españolas<sup>82</sup>. Simultáneamente, el gobierno español puso límite a las cotizaciones de Telefónica en Bolsa y llegó incluso a suspender su negociación poco más tarde<sup>83</sup>. No vamos a entrar aquí en el arduo proceso de negociación ni en sus resultados, pero sí nos gustaría señalar algunos aspectos relevantes. En primer lugar, inicialmente la venta de las acciones de ITT iba a realizarse al grupo de bancos accionistas minoritarios de la CTNE, a saber, los bancos Urquijo, Hispano Americano, Bilbao y Español de Crédito<sup>84</sup>. Esto sin duda facilitaba la posterior recompra de parte de las acciones que ITT planeaba. Cuando el Departamento de Estado estaba considerando el acuerdo (en virtud del programa *Safehaven* aliado debía autorizar cualquier venta de propiedades americanas susceptibles de ser utilizadas por los alemanes para camuflar sus intereses), el gobierno español se descolgó con una nueva propuesta: adquirir él mismo las acciones y venderlas posteriormente<sup>85</sup>. ITT aprovechó la petición española, dentro de la cual se incluía la firma de sendos contratos de asesoramiento y suministro con la multinacional, para incrementar las contraprestaciones solicitadas, que pasaban, además de por la futura privatización de la compañía, por fortalecer SESA –ampliando la duración del contrato de suministro con la CTNE y consiguiendo autorización para ampliar su capital (a suscribir por los americanos) y para mejorar sus instalaciones –, garantizar la compra de suministros a otras filiales del grupo, repatriar las pesetas bloqueadas en España, desviar parte de los dólares conseguidos por las exportaciones de SESA al pago (diferido) de la compra de las acciones y reservarse el derecho de readquirir parte de las acciones vendidas<sup>86</sup>.

ITT, por tanto, no planeaba una retirada real de la CTNE. Aprovechó su reti-

82. Por la cuantía a la que ascendían las acciones de ITT, los directivos americanos sospechaban que Mestre pretendía adquirir simplemente lo suficiente para arrebatar la mayoría de los votos a la multinacional, separándola de los órganos directivos en la elección de cargos de la siguiente Junta General. Parece que, según oficiales amigos de los americanos no especificados, el gobierno español ya estaba considerando a mediados de 1944 obligar a la multinacional a cumplir dicho acuerdo. Informe embajada en Madrid al Departamento de Estado de 27/04/44, NARA, RG59, DF 1940-1944, Caja 5256; Correspondencia ITT Nueva York – CTNE, NARA, RG 259, E30, Caja 19; CA, acta 125 (25/8/44).

83. Informe embajada en Madrid al Departamento de Estado de 27/04/44, NARA, RG59, DF 1940-1944, Caja 5256; Correspondencia ITT Nueva York – CTNE, NARA, RG 259, E30, Caja 19 y RG 56, Caja 24; y CA, acta 125 (25/8/44).

84. Existen reiteradas referencias a 4 bancos, pero sus nombres sólo se recogen en NARA, RG 56, Caja 24. El Marqués de Urquijo hizo referencia a esta petición del gobierno español posteriormente en el Comité Ejecutivo. CE, acta 347 (16/11/46).

85. Correspondencia varia ITT con el Departamento de Estado, NARA, RG56, Caja 24.

86. Véase, junto al contrato de venta firmado el 8/5/1945, el contrato adicional firmado en la misma fecha y el “Acuerdo verbal acerca del contrato de asesoramiento y adquisición de acciones” entre Caldwell y Carceller, con el Agregado Comercial de la embajada estadounidense como testigo, en reunión celebrada el 1/3/1945. AHINI, Fondo Suanzes, Caja 21, Documentos 2143, 2144 y 2178; NARA, RG 56, Caja 24; AHMAE, R3086/4.

rada nominal de la empresa para afianzar el resto de sus intereses en España, particularmente la fabricación de material eléctrico –como se había propuesto la multinacional para el conjunto del grupo–. No obstante, no todo salió como se había planeado. Como sabemos, las acciones adquiridas por el gobierno español no fueron privatizadas hasta varias décadas más tarde, y en un contexto muy diferente. Tras varios meses de negociaciones entre el gobierno y la compañía –ésta asesorada por una delegación especial de ITT en esto y en el nuevo contrato firmado con el Estado–, llegó a aprobarse su salida en Bolsa, anulada poco más tarde ante “la situación creada en las bolsas por grupos de especulación alcistas”<sup>87</sup>. Como protesta, Navarro Reverter, que en varias ocasiones había insistido en la transitoriedad de su puesto –hasta que se reorganizara la compañía tras la nacionalización resolviendo los problemas pendientes desde el final de la guerra civil– presentó su dimisión, acompañado del resto de los consejeros pertenecientes a grupos bancarios (Moreno, Arteché, Conde del Real Agrado, Ridruejo, Usera, Silvela y Fontanar)<sup>88</sup>. A pesar del revuelo que se formó en la “cúpula” de la compañía, la verdad es que las aguas volvieron a su cauce de forma muy rápida. Las dimisiones finalmente no se produjeron por intercesión del Ministerio de Hacienda<sup>89</sup> y no volvió a tratarse este tema en las reuniones.

### *La disolución de las redes: la autonomía tecnológica de la CTNE (c.1960)*

Tras la nacionalización de la empresa, las relaciones entre la multinacional y el Estado en la CTNE se caracterizaron por su cordialidad. El caballo de batalla de S. Behn, D. Mestre, fue aparentemente perdiendo protagonismo, aunque se mantuvo como director general hasta los años sesenta. Tan sólo surgieron ciertos problemas a mediados de 1947, cuando el gobierno español pretendió variar, unilateralmente, los términos en que se estaban realizando los pagos derivados de la nacionalización. El temor a una respuesta diplomática estadounidense poco cordial paralizó, de nuevo, las intenciones españolas, exacerbando probablemente el orgullo con el que pocos años más tarde se difundía el final de los pagos<sup>90</sup>.

En cuanto a la organización de la empresa, tampoco se produjeron grandes

87. Según se recogía en oficio del Ministerio de Hacienda. Carta del Subsecretario del Ministerio Hacienda, Fernando Camacho, a Navarro Reverter de 22/10/46, recogida en CE, acta 347 (16/11/46).

88. CE, acta 347 (16/11/46).

89. CA, acta 158 (26/11/46).

90. AMAE, R 3086/4. Bajo el título “España paga”, el 5 de julio de 1952 el diario *Informaciones*, en medio de las conversaciones con EE.UU. que culminarían con los acuerdos de 1953, recogía: “El rescate de la Telefónica tenía un carácter más sentimental que económico. No cabe duda de que ha representado un esfuerzo y un sacrificio, aceptados de buen grado, para liberar uno de los que han dado en llamarse “gibraltarés financieros”, con más ahínco y tesón en este caso por tratarse de un servicio público que encarna un poco la propia soberanía nacional”. No se hacía eco, empero, de los acuerdos de suministro y asesoramiento firmados con la multinacional.

cambios tras la nacionalización, en parte por el contrato de asesoramiento firmado con ITT. Si bien hubo cierta reorganización administrativa, ésta fue diseñada por F. Caldwell y supuso escasos cambios en las jefaturas, cuya máxima responsabilidad fue conservada por los ejecutivos americanos<sup>91</sup>. También el directivo de ITT, junto con dos consejeros españoles (L. de Usera y A. Moreno) y el ingeniero jefe (J.M. Clara Corellano) elaboró el plan de obras puesto en marcha en 1950 –donde se recogía ya la renovación tecnológica señalada anteriormente–, coincidiendo con mejoras en SESA lideradas por ingenieros de ITT y con menores restricciones a la importación de material desde otras filiales de la multinacional<sup>92</sup>. A pesar de todo lo dicho, ciertamente la influencia de los directivos americanos en la gestión de la compañía comenzó paulatinamente a diluirse tras los primeros cambios inmediatos a la nacionalización. En el nuevo plan de obras y reorganización de 1955, por ejemplo, ya no se contó con el asesoramiento de la multinacional, aunque los contratos con SESA estuvieron vigentes hasta los años sesenta. Sin embargo, la dirección técnica y administrativa continuó recayendo principalmente sobre expertos españoles formados por la multinacional en sus primeros años en España. Los casos más significativos fueron los de José María Clara Corellano y Francisco Martín de Nicolás. Este último, en la empresa desde 1925, fue nombrado director del nuevo departamento de Asuntos Sociales en 1947, desde donde se encargó de la nueva reglamentación de trabajo y fue nombrado vicesecretario general en 1954<sup>93</sup>. Clara Corellano trabajaba en la Telefónica desde su fundación, en estrecha colaboración –era, de hecho, su asistente– con el ingeniero jefe designado por la ITT, Roy A. Walker (director de Construcciones y Conservación)<sup>94</sup>. Tras la nacionalización, ocupó el puesto de su antiguo jefe, nombramiento al que siguieron diversos puestos, entre ellos el de secretario general desde 1955, siendo el máximo responsable de los programas realizados<sup>95</sup>. También permaneció el antiguo jefe de contabilidad, Luis Sousa, cuyo rastro perdemos desde la guerra civil hasta 1954, cuando fue nombrado interventor general<sup>96</sup>.

91. Véase, por ejemplo, Fundación Telefónica, *I y II Reunión de Jefes Técnicos*, diciembre 1943 y mayo-julio 1945. También CE, acta 279 (1/5/45) y 281 (16/5/47).

92. CA, acta 196 (19/7/49).

93. CA, acta 169 (25/6/47), acta 183 (14/7/48), acta 257 (17/5/54) y acta 392 (22/12/65).

94. Clara Corellano fue profesor de la Escuela de Electricidad de París en 1924, centro en el que había estudiado el año anterior tras graduarse como ingeniero en España. Uno de sus alumnos, según un antiguo directivo de ITT, fue Manuel Márquez Mira, futuro presidente de SESA tras trabajar como ingeniero en la empresa desde 1936. Delorraine (1974), pp. 62 y 69.

95. CA, acta 165 (28/8/47) y 264 (25/1/55). Antes había sido nombrado director técnico en 1950 (CA, acta 209, 19/7/50) y consejero de SESA por Behn en octubre de 1954 (CA, acta 261, 28/10/54).

96. CA, acta 258 (22/6/54).

## CUADRO 3

## CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA CTNE EN 1962

Nombre	Cargo <sup>1</sup>	Fecha de incorporación
José Navarro Reverter	Presidente (gob)	1945
Gervasio Collar y Luis	Vicepresidente	1960
Epifanio Ridruejo Botija	Vicepresidente	1945
Luis de Usera López González	Vicepresidente	1945
Alfonso Criado Molina	Vocal (gob)	1945
Pablo Díez Fernández	Vocal	1960
Eugenio Gómez Pereira	Vocal (gob)	1961
Wenceslao González	Vocal	1945
Manuel Martínez Franco	Vocal (gob)	1945
Demetrio Mestre Fernández	Vocal	1936
Ramón de la Orbe y Gómez Bustamante	Vocal (gob)	1957
Luis Rodríguez de Miguel	Vocal (gob)	1954
Juan Sánchez-Cortés y Dávila	Vocal (gob)	1960
Rafael Silvela Tordesillas	Vocal	1945
Luis Urquijo y Landecho (Marqués de Bolarque)	Vocal	1960
Javier Semprún Vaillant	Vocal	1962
Francisco Martín de Nicolás	Secretario	1954 (1925) <sup>2</sup>
Julián García San Miguel	Vicesecretario	1960
José M <sup>a</sup> Clara Corellano	Consejero delegado	1954 (1924) <sup>2</sup>
Felipe Acedo Colunga	Delegado gobierno	1947

Nota: 1) Entre paréntesis si ha sido nombrado por el gobierno (gob); 2) Fechas en que entraron en la empresa. Fuentes: CTNE, Memoria Anual (1962), actas CA diversas fechas.

Los años del desarrollismo, sin embargo, inauguraron una etapa en la que el Estado progresivamente fue tomando las riendas de la dirección de la empresa. En primer lugar, como puede apreciarse en el Cuadro 3, fue ocupando más puestos en el Consejo de Administración de los que teóricamente le correspondía –tres según el contrato entre Telefónica y el Estado–, generalmente (pero no sólo) aprovechando la renuncia de los ejecutivos americanos. El golpe de gracia llegó poco más tarde, con el nombramiento del tecnócrata Antonio Barrera de Irímo como presidente. El nuevo máximo responsable de la empresa no dudó en tomar, inmediatamente después de ocupar su cargo, las riendas (directivas y ejecutivas) de la compañía, para lo que fue preciso separar de éstas, en aras de la renovación, a Clara Corellano, quien como consejero delegado se había ocupado de ello hasta entonces<sup>97</sup>. La actuación del nuevo presidente, apoyada (como su nombramiento) por la mayoría del Consejo, provocó la renuncia del antiguo ingeniero jefe, poco cómodo en el puesto de vocal que se le había asignado. Curiosamente, Barrera de

97. CE, acta 1095 (20/1/65) y CA, acta 390 (10/11/65).

Irimo, que suprimió el cargo hasta entonces ocupado por Clara Corellano (consejero delegado) al asumir él sus funciones, volvió a crearlo al abandonar la presidencia en 1973<sup>98</sup>. Una elevación de tarifas autorizada poco después de la llegada de Barrera, y que tanto su predecesor como el antiguo consejero delegado habían estado persiguiendo mucho tiempo sin éxito, no hace más que apuntar hacia la resolución del Estado de reforzar su *status* en la compañía.

Con Barrera de Irimo se inició una nueva etapa de reestructuración de la dirección de la empresa, acorde al nuevo plan de modernización, en quince años, que se había inaugurado dos años antes<sup>99</sup>. Dicha reestructuración vino acompañada de una creciente descentralización de la gestión, de nuevos suministradores de equipo e incluso de un centro de investigación propio. El marco tecnológico comenzaba a ser muy diferente, era el comienzo de la era digital, en la que ITT no estaba especialmente bien posicionada<sup>100</sup>. Como el propio Barrera indicaba en el Consejo: “El sentido de los nuevos aprovisionamientos, a juicio del Consejo, no puede orientarse sobre la forma de exclusivas, sino que debe atender abiertamente a provocar en cada momento las mejores condiciones económicas y técnicas para el servicio que presta la CTNE. [Sin dejar de lado a Standard Eléctrica] no debe descartarse la consulta a otros posibles productores nacionales y estima debe acudir ya a un análisis de sus condiciones de fabricación, garantías técnicas y precios, a la vista de todo lo cual deberían orientarse los posibles contratos de suministros”<sup>101</sup>. Por otro lado, la política del nuevo presidente de la multinacional, Harold Geneen, era muy diferente a la de su antecesor en el cargo. Bajo su tutela ITT se convirtió en uno de los conglomerados más importantes fuera y dentro de Estados Unidos, dejando relegados en un segundo plano el lado telefónico<sup>102</sup>. No obstante, no todo fueron cambios. Barrera de Irimo continuó con un Urquijo, J.L. Urquijo, como director general bajo su mandato, así como con el apoyo del resto de los grupos financieros tradicionalmente ligados a Telefónica.

## Conclusiones

Sosthenes Behn, fundador de ITT, llegó a España en 1923 con el firme propósito de reorganizar el servicio telefónico y hacerse con el monopolio en el sector. Sus esfuerzos no fueron en vano. Como la multinacional indicaba unos meses más tarde: “Los estudios y extensas investigaciones en relación con el servicio

98. CA, acta 493 (12/6/73).

99. CA, acta 354 (26/9/62); CE, acta 993 (16/5/62) y 999 (27/6/62). La propia Telefónica recalca los cambios de la presidencia de Barrera de Irimo en uno de sus libros conmemorativos. Telefónica (1998), pp. 141 y 167-168.

100. López (2003), p. 6.

101. CA, acta 413 (19/7/67).

102. Araskog (2000) y Sobel (2000).

telefónico homogéneo y eficiente para España, realizadas por la ITT, dieron como resultado la constitución por la misma de la CTNE a fin de obtener un contrato para la reorganización y desarrollo de dicho servicio telefónico nacional. [...] También ha sido consecuencia directa de las gestiones realizadas por la ITT la concesión de un contrato para la reorganización y desarrollo del servicio telefónico otorgadas por el Estado a la CTNE<sup>103</sup>.

ITT tenía razones de peso para implantarse en España, los beneficios de un monopolio en un mercado de gran crecimiento potencial; sus ventajas de propiedad, experiencia y financiación, pero no tecnología propia, debilidad que pronto superó gracias a sus contactos americanos. Para entonces ya se había hecho con el monopolio español, gracias a las gestiones a las que Behn hacía referencia, y que englobaban a un heterogéneo grupo de financieros, ejecutivos e ingenieros muy receptivos a la colaboración y con información y contactos estratégicos, que facilitaron la entrada de la multinacional y la defensa de sus intereses posteriormente. Buena parte de éstos, así como otros fichajes en los primeros años de funcionamiento, serían protagonistas de los cambios implantados por ITT y su progresiva adaptación y desarrollo en el seno de la filial, al menos hasta los años del desarrollismo. La multinacional, por tanto, fue el vehículo de transferencia de competencias tecnológicas y organizativas, pero contó asimismo con sólidos receptores locales. Unos y otros fueron tejiendo una amplia red de contactos que alcanzó a las administraciones española y estadounidense. A diferencia de los lazos de unión que la literatura ha señalado en los grupos empresariales, aquí las redes formalizadas son más flexibles, informales y autónomas que las que unen a las empresas del grupo, y no están guiadas por una misma dirección, sino por un interés estratégico, a medio y largo plazo, común; flexibilidad y autonomía, por otro lado, señalada también para otros sectores<sup>104</sup>.

Finalmente, este trabajo corrobora lo apuntado por varias investigaciones recientes sobre el impacto de la política intervencionista de la dictadura franquista –en el que la nacionalización de empresas foráneas fue uno de sus máximos exponentes– en la inversión extranjera<sup>105</sup>. Como prueba el caso de la CTNE, la ingerencia estatal no siempre supuso el final de la influencia exógena en el desarrollo de las empresas y de la economía españolas.

## BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, C., y ERROTETA, P. (1982), *Auge y caída del imperio ITT en España*, Madrid, Editorial Popular.

103. Contrato ITT – CTNE (29/8/24), recogido en la tercera reunión del Consejo de Administración de CTNE (29/8/24).

104. Puig (2004).

105. Gálvez y Comín (2003), Puig (2003), Puig y Álvaro (2004) y Tascón (2003).

- ÁLVARO, A. (2002, en prensa), “Changing Patterns of Ownership and Labor Management under Changing Institutional Regimes: The Case of Telefónica in Spain, 1924-1970”, en HJERPPE, R., VAARA, E., KUUSTERÄ, A., y FELLMAN, S. (eds.), *Historical Perspectives on Corporate Governance: Reflections on Ownership, Participation and Different Modes of Organizing*, Helsinki, University of Helsinki.
- Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas Sopec* (1950-1951).
- ARASKOG, R. (2000), *The ITT Wars: An Insider's View of Hostile Takeovers*, Washington D.C., Beard Books.
- AZAÑA, M. (1990), *Obras completas, IV. Memorias políticas y de guerra*, Madrid, Giner.
- BAHAMONDE M.Á. (dir.) (1993), *Las comunicaciones en la construcción del Estado contemporáneo en España, 1700-1936: el correo, el telégrafo y el teléfono*, Madrid, Ministerio de Obras Públicas.
- BARCIELA, C.; LÓPEZ, M.<sup>a</sup> I.; MELGAREJO, J.; y MIRANDA, J. A. (2005), *La España de Franco (1939-1975). Economía*, Madrid, Síntesis.
- BERTRÁN y MUSITU, J. (1940), *Experiencias de los Servicios de Información del Nordeste de España (SIFNE) durante la guerra*, Madrid, Espasa Calpe.
- BOLLOTEN, B. (2004 [1961]), *La guerra civil española: revolución y contrarrevolución*, Madrid, Alianza editorial.
- BORDERÍAS, C. (1993), *Entre líneas. Trabajo e identidad femenina en la España Contemporánea. La Compañía Telefónica, 1924-1980*, Barcelona, Icaria.
- CABEZAS, J. A. (1974), *Cien años de teléfono en España. Crónica de un proceso técnico*, Madrid, Espasa Calpe.
- CALVO, Á. (1998), “El teléfono en España antes de Telefónica (1877-1924)”, *Revista de Historia Industrial*, 13, pp. 59-81.
- (2002), “The Spanish Telephone Sector (1876-1924): A Case of Technological Backwardness”, *History and Technology*, 18 (2), pp. 77-102.
- CÁMARA AGRÍCOLA *et. al.* (1931), *Notas para el estudio del problema telefónico en España*, Madrid, Imprenta Samarán y Cía.
- CARBALLO, R. (1975), *Análisis histórico-estructural del sector telefónico en España (1924-1972)*, tesis doctoral inédita, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- (1979), “El capital extranjero y la dictadura. La ITT en España”, *Cuadernos Económicos de I.C.E.*, 10, pp. 579-600.
- CARRASCO, J. M. (2001), *Evolución histórica de la conmutación telefónica* ([http://www.coit.es/foro/pub/ficheros/evolucion\\_historica\\_de\\_la\\_conmutacion\\_telefonica\\_5273a9e2corregida\\_25213aa6.pdf](http://www.coit.es/foro/pub/ficheros/evolucion_historica_de_la_conmutacion_telefonica_5273a9e2corregida_25213aa6.pdf))
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1993), “La gran empresa en España, 1917-1974. Una primera aproximación”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 127-175.

- CASSON, M. (1987), *The Firm and the Market*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1997), “Institutional Economics and Business History: a Way Forward”, *Business History*, 39, pp. 129-150.
- CASSON, M. y COX, H. (1993), “International Business Networks: Theory and History”, *Business and Economic History*, 22 (1), pp. 42-53.
- CAVES, R. E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CHANDLER, A. y MAZLISH (eds.) (2005), *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CHERNOW, R. (1990), *The House of Morgan. The Secret History of Money and Power*, London, MacMillan.
- COMÍN, F. (2002), “El periodo de entreguerras, 1919-1935”, en COMÍN, Francisco, HERNÁNDEZ, Mauro, y LLOPIS, Enrique (eds.), *Historia económica de España, siglos X-XX*, Barcelona, Crítica, pp. 285-329.
- CTNE (1932), *Resumen de la labor efectuada por la Compañía Telefónica Nacional de España*, Madrid, Gráficas Reunidas.
- (1933), *Situación de derecho en virtud de su contrato con el Estado. Situación de hecho por la obra realizada*, Madrid.
- (1980), *Anuario Estadístico Telefónico Nacional*.
- DE LA SIERRA, F. (1953), *La concentración económica en las industrias básicas españolas*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.
- DELORRAINE, M. (1974), *When Telecom and ITT were Young*, New York, Lehigh Books.
- DUNNING, J.H. (1979), ”Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, November, pp. 269-296.
- (1988), “The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions”, *Journal of International Business Studies*, 19, pp. 1-31.
- (1993), *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company.
- DURÁN, J. J. (2001), *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Madrid, Pirámide.
- GÁLVEZ, L. y COMÍN, F. (2003), “Multinacionales, atraso tecnológico y marco institucional. Las nacionalizaciones de empresas durante la autarquía franquista”, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, octubre – diciembre, pp. 139-179.
- GHOSHAL, S. y BARTLETT, Ch. (1993), “The Multinational Corporation as an Interorganizational Network”, en GHOSHAL, Sumantra, y WESTNEY, Eleanor (eds.), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, London, MacMillan Press, pp. 77-104.

- GHOSHAL, S. y WESTNEY, E. (eds.) (2005), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, London, MacMillan Press.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1989), “Transportes y comunicaciones”, en CARRERAS, Albert (ed.), *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior, pp. 271-318.
- GRANOVETTER, M. (1995), “Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy”, *Industrial and Corporate Change*, 4 (1), pp. 93-130.
- GUILLÉN, A. (1977), *ITT e IBM en España. El “holding” de la ITT y el monopolio de la IBM en España*, Madrid, Zero.
- GUILLÉN, M. (2000), “Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View”, *Academy of Management Journal*, 43 (3), pp. 362-380.
- (2001), *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*, Princeton, Princeton University Press.
- GUILLÉN, M. y SUÁREZ, S. (2005), “The Institutional Context of Multinational Activity”, en GHOSHAL, Sumantra y WESTNEY, Eleanor (eds.), *Organization Theory and the Multinational Corporation*.
- HUIDOBRO MOYA, J. M., y CONESA PASTOR, R. (2005), *Sistemas de telefonía*, Madrid, Paraninfo.
- JACKSON, G. L. (1965), *The Spanish Republic and the Civil War, 1931-1939*, Princeton, Princeton University Press
- JONES, G. (2005), *Multinationals and Global Capitalism from the Nineteenth to the Twenty-first Century*, Oxford University Press.
- JONES, G. y SCHRÖTER, H. (eds.) (1993), *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Adershot, Edward Elgar.
- KOCK, C. y GUILLEN, M. (2001), “Strategy and Structure in Developing Countries: Business Groups as an Evolutionary Response to Opportunities for Unrelated Diversification”, *Industrial and Corporate Change*, 10 (1), pp. 77-113.
- KOGUT, B. y ZANDER, U. (1993), “Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation”, *Journal of International Business Studies*, 24 (1), pp. 625-645.
- LEFF, N. (1978), “Industrial Organization and Entrepreneurship in Developing Countries: the Economic Groups”, *Economic Development and Cultural Change*, 26 (4), pp. 661-675.
- (1979), “Entrepreneurship and Economic Development: the Problem Revisited”, *Journal of Economic Literature*, 17, pp. 46-64.
- LITTLE, D. J. (1979), “Twenty Years of Turmoil: ITT, The State Department, and Spain, 1924-1944”, *Business History Review*, Vol. LIII, 4, pp. 449-472.
- LÓPEZ, S. (2003), “The Role of Telefonica: The Internationalization of Telecommunications in Spain, 1970-2000”, *Business and Economic History On-Line*, 1.

- LÓPEZ, S. y VALDALISO, J. M.<sup>a</sup> (2001), “Cambio tecnológico y crecimiento económico en España en la segunda mitad del siglo XX: indicadores y polémicas”, *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 339-346.
- MÁRQUEZ MIRA, M. (1976), *Manuel Márquez Mira: hombre de empresa*, Madrid, Prensa Española.
- MARTÍN TARDÍO, J. J. (1998), *Marchamalo (Guadalajara)*, Toledo.
- MOYA, C. (1984), *Señas de Leviatán: estado nacional y sociedad industrial. España, 1936-1980*, Madrid, Alianza.
- MUÑOZ, J. (1969), *El poder de la banca en España*, Algorta, Zero.
- MUÑOZ, J., ROLDÁN, S., y SERRANO, Á. (1978), *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Madrid, Edicusa.
- MUÑOZ, M. (1999), *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*, Madrid, Cívitas.
- NELSON, R. R., y WINTER, S. G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.
- NOHRIA, N. y ECCLES, R. G. (eds.) (1992), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, Harvard University Press.
- PÉREZ YUSTE, A. (2004), *La Compañía Telefónica Nacional de España en la dictadura de Primo de Rivera*, tesis doctoral inédita, Universidad Politécnica de Madrid.
- PÉREZ YUSTE, A. y SALAZAR, M. (2003), “La influencia de la ITT en la automatización del sistema telefónico de Madrid”, *XVIII Simposium Nacional de la Unión Científica Internacional de Radio* (La Coruña, 10-12 septiembre).
- PUIG, N. (2003), *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Schering y La Seda. Constructores de la Química Española*, Madrid, LID.
- (2004), “Redes empresariales de oportunidad en la España del siglo XX: el caso de la industria químico-farmacéutica”, *Información Comercial Española*, 812, pp. 179-188.
- PUIG, N. y ÁLVARO, A. (2004), “La guerra fría y los empresarios españoles: La articulación de los intereses económicos de Estados Unidos en España, 1950-1975”, *Revista de Historia Económica*, 22 (2), pp. 387-424.
- ROMERO FRÍAS, R. (1994), *Colección histórico-tecnológica de Telefónica*, Madrid, Fundación Arte y Tecnología.
- SAMPSON, A. (1973), *El estado soberano de la ITT*, Madrid, Dopesa.
- SOBEL, R. (2000), *ITT: The Management of Opportunity*, Washington, Beard Books.
- TAMAMES, R. (1977), *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Planeta.
- TASCÓN, J. (2003), “Capital internacional antes de la “internacionalización del capital” en España, 1936-1959”, en SÁNCHEZ, G., y TASCÓN, J. (2003) (eds), *Los empresarios de*

- Franco. Política y Economía en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica y Publicaciones de la Universidad de Alicante, pp. 281-306.
- (ed.) (2005), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, Madrid, LID.
- TEICHOVA, A., LÉVY-LEBOYER, M., y NUSSBAUM, H. (comps.) (1990), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el s. XX. Vol. 1. Perspectiva histórica de las empresas multinacionales*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- TELFÓNICA TRANSMISIÓN DE DATOS (1998), *25 años de la transmisión de datos*, Madrid, Fundesco.
- TETSUO, A. (1991), “ITT’s International Business Activities, 1920-40: The Remarkable Advance and Setback of a “Pure International Utility Company””, en WILKINS, M. (ed.), *The Growth of Multinationals*, Aldershot, Hants, Elgar pp. 104-128.
- TORRES, E. (2000) (dir.), *Los 100 Empresarios Españoles del siglo XX*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- (2003), “Comportamientos empresariales en una economía intervenida: España, 1936-1957”, en SÁNCHEZ, Glicerio, y TASCÓN, Julio (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica – Publicaciones de la Universidad de Alicante, pp. 199-224.
- VACA DE OSMA, J. A. (1991), *La larga guerra de Francisco Franco*, Madrid, Rialp.
- VALDALISO, J. M. (2002), “Grupos empresariales, marco institucional y desarrollo económico en España en el siglo XX: los negocios de la familia Aznar (c. 1937 – c.1983)”, *Revista de Historia Económica*, Año XX, 3, pp. 577-624.
- VALDALISO, J. M., y LÓPEZ, S. (2000), *Historia Económica de la Empresa*, Barcelona, Crítica.
- VERNON, R. (1971), *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises*, New York, Basic Books.
- WILKINS, M. (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1974), *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1989), *The History of Foreign Investment in the United States before 1914*, Cambridge, Harvard University Press.
- (2004), *The History of Foreign Investment in the United States 1914-1945*, Cambridge, Harvard University Press.



### ***Business networks, foreign direct investment and monopole: the case of Telefonica, 1924-1965***

#### ABSTRACT

*This paper analyses the role played by business networks in the evolution of foreign direct investment in Spain. For this purpose it is studied the case of one of the most important US investments in the country during the 20<sup>th</sup> century, Telefónica, whose foundation in 1924 responded to the joint action of the International Telephone and Telegraph (ITT) and some Spanish business groups, particularly the banks Urquijo and Hispano Americano. The research shows how the network developed by the US multinational and its Spanish partners, which included contacts even within the American and the Spanish governments, facilitated the entry and survival of the foreign company, as well as the continuity of the American management after the nationalization of Telefónica in 1945.*

KEY WORDS: Foreign Direct Investment, Business Networks, Monopole, ITT, Telefónica



### ***Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965***

#### RESUMEN

*Este trabajo analiza el papel de las redes empresariales en la evolución de la inversión directa extranjera en España. Para ello se estudia en profundidad el caso de una de las inversiones estadounidenses más relevantes en las primeras décadas del siglo XX, Telefónica, empresa cuya creación fue fruto de la acción conjunta de la multinacional International Telephone and Telegraph (ITT) y de algunos grupos financieros españoles, especialmente los bancos Urquijo e Hispano Americano. La investigación muestra cómo la red tejida por la empresa americana y sus socios, cuyos tentáculos llegaron hasta las administraciones de ambos países, facilitó su entrada y devenir en España, así como la continuidad de su gestión en la empresa telefónica hasta fechas posteriores a la nacionalización.*

PALABRAS CLAVE: Inversión directa extranjera, Redes empresariales, Monopolio, ITT, Telefónica.

