

SÁNCHEZ RECIO, Glicerio y TASCÓN FERNÁNDEZ, Julio (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Crítica, Barcelona, 2003, 360 pp.

El libro objeto de esta reseña tiene su origen en un seminario que bajo el título “Política y empresa en España, 1936-1957” se celebró en la Universidad de Alicante en noviembre de 2000. El objetivo esencial del mismo era ‘el estudio de la relación entre la política institucional y la empresa, y más en concreto entre los políticos y los empresarios durante las dos primeras décadas del régimen del general Franco’. Los trabajos presentados a dicho seminario y que se agrupan en el libro, se acercan a un amplio conjunto de temas que sólo de modo muy laxo pueden situarse en la línea del objetivo antes citado. Se incluyen desde estudios específicos de empresas o sectores hasta análisis sobre las inversiones extranjeras o las actitudes de los empresarios. La lectura de estos trabajos -tan heterogéneos en sus intereses y metodología como en sus conclusiones- inclina al lector a pensar que todavía estamos muy lejos de disponer de un marco analítico común no tan sólo para el estudio de las relaciones entre política y empresa durante esta época, sino para el análisis de la propia evolución económica en general.

Una expresión de esta falta de un marco adecuado de análisis puede constatarse en el artículo de Glicerio Sánchez Recio que abre el volumen tras la introducción. La definición del franquismo como ‘red de intereses’ y la forma en que se analizan la política autárquica y el intervencionismo del Estado en las actividades económicas presentan, a mi entender, debilidades significativas. El problema esencial es que no se tienen en consideración cuáles eran los objetivos que perseguían las autoridades del Nuevo Estado al establecer la política económica. Lo que significa el franquismo de cambio radical sobre el sistema económico anterior es la imposición absoluta de los intereses políticos del régimen sobre cualesquiera otros y la profunda desconfianza de los nuevos dirigentes frente al funcionamiento del mercado en todos sus extremos. Desde esta perspectiva, la política autárquica no es continuación de la política proteccionista anterior porque no pretende como ésta favorecer a los productores nacionales, sino que se impone para asegurar a toda costa la independencia económica del Estado. Las intervenciones sobre la producción, la distribución o los precios de los productos no se establecen para favorecer a unos o a otros o para regular mercados monopolísticos, sino porque las autoridades creen que son ellas las que deben determinar los flujos de bienes, servicios y capitales si no en todos, sí en la mayoría de los sectores. Naturalmente, los empresarios tuvieron que adaptarse a la nueva situación, y lo hicieron integrándose en los órganos de regulación económica instituidos por el nuevo régimen o incluso en la administración local. En este contexto, utilizar de forma generalizada el término ‘apoyo al régimen’ puede resultar equívoco. Desde la colaboración forzada de unos hasta la adhesión inquebrantable de otros, el rango de actitudes fue muy amplio. En definitiva, centrar el análisis en la red

de intereses creada en torno a la política económica sin detenerse en el origen y los objetivos de esa política puede hacer creer que estamos ante una política ‘acordada’ o de arbitraje del Estado entre los intereses de los grupos privados de presión, cuando lo relevante en estos años fue la imposición sin paliativos por parte del régimen de sus intereses políticos y de su propia concepción del funcionamiento de la economía.

Francisco Comín y Pablo Martín Aceña revisan en su artículo el papel del INI en la época autárquica. Al margen de discrepancias puntuales, este es un tema que exige a estas alturas un debate de conjunto. Las conclusiones del trabajo enfatizan la no ‘indispensabilidad’ del INI. Los autores rechazan que ‘sin el INI el crecimiento industrial no se hubiera producido o hubiera sido más lento’. El INI habría jugado su papel dentro de una estrategia de reconstrucción económica que no era la mejor frente a las empleadas en aquellos años por otros países, pero opinan que ‘estas otras estrategias eran irrealizables en la dictadura inicial de Franco’. Naturalmente, que no fuera indispensable no implica que el INI no fuera importante, y los autores se detienen en mostrar la trascendencia de sus actuaciones en algunos sectores concretos. Nadie va a poner en duda esa importancia, pero la pregunta relevante, en mi opinión, es si la presencia del INI *impidió* el desarrollo de la empresa privada y si su actuación fue *perjudicial* para el desarrollo económico incluso en el marco de la política económica franquista. El ejemplo de la electricidad que los propios autores citan puede ser un buen marco para el debate. No creo que sea en absoluto evidente que la creación de ENDESA contribuyera positivamente a la mejora del suministro eléctrico. Las empresas privadas no carecían ni de la capacidad económica ni –menos aún– de la capacidad técnica para abordar el problema, creado en gran parte por la regulación impuesta por el propio Estado. En el caso de ENHER, una política sensata de colaboración con la Barcelona Traction, primero, y con FECSA, después, hubiera dado, probablemente, mejores resultados. La gran diferencia entre la empresa pública española y la existente en esa época en otros países europeos, es que mientras en otros lugares lo que se hacía era nacionalizar empresas ya existentes, aquí se creaban empresas de nuevo cuño que en muchos casos venían a competir con las ya establecidas. Y lo hacían contando con el apoyo económico y político del Estado.

Los efectos de la irrupción de las compañías del INI y de otras empresas públicas en el panorama empresarial español se constatan en el trabajo de Albert Carreras. Carreras dedica especial atención a los procesos de nacionalización y de naturalización (INI, RENFE, Tabacalera, Telefónica, RíoTinto, Barcelona Traction). Al final del periodo estudiado, la nómina de las mayores empresas españolas era completamente distinta a la vigente antes de la guerra, y el papel de las empresas públicas en la misma se había convertido en dominante. Este proceso se dio también en otros países, pero en el caso español su resultado –como ha demostrado el autor en otros trabajos– fue un debilitamiento relativo de las grandes empresas propias respecto a las de otros países. Algo que no puede ser atribuido únicamente a la irrupción del Estado como empresario, pero que obviamente tampoco le es ajeno.

Tortella y García Ruiz abordan un tema de la máxima importancia: las relaciones entre la gran banca y el régimen en esta etapa. Lo hacen utilizando tres perspectivas distintas pero complementarias: el análisis de la legislación reguladora, el estudio de la respuesta adoptada por una entidad concreta (el Banco Hispano Americano) y, finalmente, la observación de las actitudes y opiniones de un representante conspicuo de la burguesía.

sía bancaria, Ignacio Villalonga. Las conclusiones no son novedosas, pero aparecen ahora mucho mejor sustentadas. Tras los primeros escarceos, quedó claro que las intenciones de quienes detentaban el poder efectivo en el nuevo régimen estaban muy lejos de cualquier pretensión nacionalizadora. El marco de autorregulación anterior se mantuvo vigente y la banca siguió disfrutando de las ventajas que le ofrecía un sistema de financiación del déficit público (la deuda pignorable) que ponía en sus manos la determinación de la oferta monetaria. Sin embargo, los autores insisten en que la gran banca española, a cuyos dirigentes consideran esencialmente ‘liberales’, no se encontró cómoda en el marco ultraintervencionista de la época. Si bien la banca apoyó al bando rebelde en la Guerra Civil, no cabría hablar de ‘connivencia’ con el Estado durante el primer franquismo. Aunque el apelativo de ‘liberal’ aplicado a los dirigentes bancarios estaría necesitado de precisiones, creo que el caso de los banqueros ilustra lo indicado más arriba respecto a la complejidad de las relaciones empresarios-Estado en estos años, así como la necesidad de distinguir entre la colaboración forzosa o voluntaria y el sostén político.

Rafael Anes nos ofrece un análisis específico sobre las actividades del Banco Herrero en los años de la posguerra y su papel en el desarrollo económico de Asturias. El trabajo es interesante y está muy bien documentado, aunque –como algunos otros de los incluidos en este volumen– no incide en el tema central del libro.

Carlos Barciela, por su parte, nos presenta una apretada síntesis de las vías por las cuales los grandes propietarios influyeron en la política agraria durante la Segunda República y el primer franquismo. Mientras que bajo el sistema democrático, la acción fue la típica de *lobby* (creación de asociaciones de defensa de sus posiciones, publicidad de las mismas, presión pública y privada sobre los partidos políticos y sus dirigentes, etc.), bajo el franquismo la estrategia básica fue la integración, de hecho la ‘captura’, de los organismos de intervención, en especial el Servicio Nacional del Trigo. Quedan en la penumbra las interrelaciones más directamente políticas que permitieron a los grandes propietarios torcer las iniciales pretensiones populistas de la política intervencionista.

La industria eléctrica fue otro de los sectores en los que la interrelación entre la empresa privada y el Estado fue más intensa. Gregorio Núñez aborda el tema poniendo especial énfasis en las dificultades estratégicas con las que debían lidiar las principales empresas del sector al finalizar la Guerra Civil, especialmente la discontinuidad de escala de sus inversiones. Analiza el papel del Estado en sus dos vertientes, como empresario a través del INI y como regulador del sistema a través del Ministerio de Industria. Su análisis del primer aspecto debería haberse completado con la consulta de algunos trabajos recientes sobre la estrategia eléctrica del Instituto y las fuertes tensiones entre su presidente y los responsables de las empresas privadas. Por lo que se refiere al segundo, se introducen algunas reflexiones interesantes que sólo podrán confirmarse con un estudio exhaustivo de las TTU. Finalmente, se destaca la importancia, sin duda crucial, del factor financiero. El autor enfatiza lo que define como amplia disponibilidad de capitales que a su juicio se dio durante el periodo y la pobre remuneración obtenida por los inversores. En este último aspecto creo que los estudios disponibles no son todavía concluyentes, y menos para las empresas eléctricas para cuyos accionistas los dividendos representaban sólo una parte, y no la mayor, de la remuneración frente al reparto gratuito de acciones y a la venta de derechos de suscripción.

Moisés Llordén dedica su capítulo al estudio de la política de vivienda del régimen franquista. Su interesante análisis –centrado en los casos de Madrid y Gijón– pone de manifiesto cómo la nueva política intervencionista conllevó un cambio muy importante en la estructura del sector, donde las inmobiliarias de mediano o gran tamaño pasaron a dominar el mercado sobre los promotores individuales no especializados. También queda claro que las grandes operaciones urbanísticas quedaron reservadas para aquellos empresarios especialmente bien conectados con el poder central o local. El trabajo, bien documentado aunque todavía incipiente, habría mejorado con la consulta de alguna bibliografía específica, como los estudios de Cotorruelo o Santillana, entre otros.

El trabajo de Roque Moreno presenta dos partes bien diferenciadas: una primera dedicada a una reflexión general sobre la adaptación de las industrias de bienes de consumo a la intervención generalizada y una segunda de estudio específico del caso de la industria del calzado. Ambas resultan interesantes, pero la segunda aporta información original especialmente ilustrativa. La política general de autarquía e intervención tuvo consecuencias perniciosas para el desarrollo del sector del calzado al margen de beneficiar de forma directa a algunos fabricantes. Como en otros sectores, la actitud de los empresarios fue evolucionando de las suaves peticiones de menor intervención a la franca denuncia de los efectos negativos de ésta, todo ello sin que dejaran de darse todo tipo de posiciones individuales, desde la adaptación forzosa a las nuevas circunstancias hasta la colaboración entusiasta y remunerada.

El trabajo presentado por Eugenio Torres es sin duda uno de los más interesantes y mejor elaborados del volumen. Las ventajas de su ya larga especialización en la historia empresarial quedan aquí de manifiesto. El estudio se articula sobre el análisis de una serie de sectores para los que contamos con una buena base de estudios previos: el transporte marítimo, la construcción naval y ferroviaria, la química, el nuevo textil andaluz y la industria cervecera. El objetivo es siempre analizar los efectos de la intervención pública y la reacción de los empresarios privados ante ella. Las conclusiones –esclarecedoras y ponderadas– destacan la actitud esencialmente ‘adaptativa’ de los empresarios ante la nueva situación, lo que no estorbaba para que aquellos que podían y estaban en posición para ello trataran de buscar ventajas específicas, unos bajo la forma de privilegios directos y otros a través de los resquicios de participación que el régimen permitía. Mi única matización a sus conclusiones se refiere a la actitud del Estado franquista respecto a las empresas extranjeras. Frente a la tolerancia pragmática que Torres detecta en el sector químico y farmacéutico, encontraríamos ejemplos de activismo nacionalista quasiexpropiador, como en el caso de la minería (RíoTinto) o la electricidad (Barcelona Traction).

Pere Ysàs nos presenta en su aportación una síntesis de sus trabajos sobre el empresariado catalán en esta época. El artículo pone su énfasis en la identificación de los empresarios con la restauración del orden social que el nuevo régimen significaba, algo que no resulta sorprendente en una zona en la que se produjo durante la guerra una profunda revolución, con la consiguiente colectivización de la mayoría de las empresas. También destaca Ysàs el uso sistemático que hicieron los empresarios catalanes de los mecanismos de representación establecidos en el seno de los sindicatos verticales, sin que ello impidiera la persistencia de algunos de los antiguos foros patronales o la creación más o menos furtiva de otros nuevos. En mi opinión, sin embargo, el indudable alineamiento de los empresarios catalanes con el nuevo Estado en lo referente al ‘orden social’

no debe hacer olvidar las discrepancias significativas que se dieron en el ámbito propio de la política económica. Los mismos documentos de la OSE están repletos de admoniciones que –tras el inevitable remoquete de la adhesión incondicional– incluyen fuertes críticas a las decisiones de las autoridades y reclamos para un cambio en elementos fundamentales de la política económica franquista.

Manuel González Portilla y José M. Garmendia dedican su artículo a la presentación de un índice de precios al consumo en el mercado negro para la ciudad de Bilbao. Los datos recogidos proceden de la Cámara de Comercio de la ciudad y son similares a los ya conocidos para otros lugares, aunque los autores no realizan comparación alguna ni los relacionan con los referidos a los salarios.

Joám Carmona aborda el interesante tema de la minería del wolframio. La importancia de las exportaciones de este metal durante los años de la Segunda Guerra Mundial y las crisis diplomáticas que ocasionaron son bien conocidas, pero en cambio se sabía poco del funcionamiento del sector y de las empresas implicadas. Carmona destaca el papel que jugaron las empresas paraestatales alemanas y la peculiar estructura empresarial de esta actividad, en la que convivían de forma simbiótica empresas formales e informales y campesinos-productores. Como en otros ámbitos, el afán de control y recaudación del Estado tendió a favorecer la fragmentación y desvió buena parte de la producción al mercado negro. La guerra de Corea dio lugar a un segundo ‘boom’ durante el que se reprodujeron las estructuras productivas anteriores, aunque en esta ocasión sin la presencia alemana.

En el capítulo que cierra el libro, Julio Tascón nos presenta una aproximación a las inversiones extranjeras en España durante este período. Como es bien sabido, se trata de una cuestión mal conocida, esencialmente por carencia de información fiable. Tascón desvela en su trabajo dos nuevas fuentes de notable interés halladas en archivos ingleses y suizos. La forma en que se nos presentan los datos, sin embargo, genera alguna inquietud por su escasa precisión. Así, por ejemplo, la fuente inglesa recogida en el cuadro 2 ignora empresas cuya presencia en España en 1936 es bien conocida, como la belga Solvay, la francesa Rhône Poulenc o la holandesa Akzo, por sólo citar algunas de las que continuaron actuando en España tras la Guerra Civil. Por el contrario, sería aventurado situar a Hispano-Suiza como una empresa con participación helvética, aunque esa fuera la nacionalidad de Markus Birkigt, su director. En este contexto, las estimaciones agregadas sobre las inversiones extranjeras en España para 1936 y 1960 presentadas en la segunda parte del trabajo parecen –como indica su autor– muy arriesgadas. Un estudio puntual y detallado de todas las referencias disponibles resulta indispensable para dar mayor seguridad a nuevas aproximaciones.

Como se desprende de los comentarios realizados hasta aquí, el libro objeto de esta reseña contiene algunos trabajos de verdadero interés y resultará útil para las personas interesadas en el periodo. Sin embargo, la heterogeneidad de los intereses y de los enfoques hace que no podamos considerarlo como una aproximación coherente, ni siguiera en el marco específico de las relaciones entre los empresarios y el régimen político durante la primera etapa de la dictadura franquista.