

PODER POLÍTICO
Y PODER ECONÓMICO EN ESPAÑA

La política y los empresarios en los años 60. La inversión extranjera norteamericana

GLICERIO SÁNCHEZ RECIO
Universidad de Alicante

JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ
Universidad de Oviedo

INTRODUCCIÓN

EL régimen franquista utilizó para su consolidación una *red de intereses*, en cuya creación y mantenimiento se sirvió de la política económica. Estos mecanismos fueron muy eficaces, sobre todo durante las dos primeras décadas del régimen, mientras se mantuvo en vigor la política autárquica¹. El cambio de política económica, es decir, la puesta en marcha del *primer plan de desarrollo*, una vez aplicado el *plan de estabilización*, significó el principio de un largo proceso cuyo objetivo era la modernización de la economía española, aunque los primeros resultados positivos se manifestaran de forma inmediata. Esta política económica debería provocar, al menos en el medio plazo, algún tipo de liberalización política, como se apresuró a sugerir alguno de los guardianes de la ortodoxia franquista que, con la misma rapidez, se aprestó a conjurar. Escribía el editorialista del diario *Pueblo*, a propósito del decreto ley sobre el Plan de Estabilización:

... Y anda bastante extendida una anticipada interpretación del plan, un previo entendimiento del mismo, que creemos interesante comentar.

Nos referimos a todas aquellas opiniones que tienden a insertar el plan en los moldes más o menos amplios del neoliberalismo económico, que se apresuran, aunque sólo sea por un simple partidismo teórico, a confundirlo con el rebrote actual del viejo liberalismo. Y es ésta, a nuestro entender, una interpreta-

¹ La utilidad del concepto *red de intereses* para el análisis de la consolidación del régimen franquista se ha tratado en: «El franquismo como red de intereses», en G. Sánchez Recio, y J. Tascón Fernández (coords.), en prensa. Roque Moreno Fonseret (1994) subtituló su excelente obra como *Escasez de recursos y acumulación de beneficios*, relacionando con la autarquía dos elementos que intervinieron de forma muy destacada en la configuración de dicha red.

ción errónea y no exenta de peligros (...) En otras palabras, porque el plan se encamine a lograr el mismo bienestar para todos, que, en último extremo, pretende conseguir el liberalismo económico, no debe entenderse que el plan de estabilización consista en el establecimiento de un sistema económico del viejo tipo liberal².

Ante el cambio de política económica los empresarios debieron adoptar nuevas actitudes. En los sectores tradicionales aparecieron algunas resistencias por el abandono de la política autárquica que, de hecho, supuso la quiebra de empresas que no pudieron competir con las nuevas que utilizaban otro tipo de técnica, elaboraban otros productos y alcanzaban niveles más altos de productividad. Otros empresarios, en cambio, aceptaron el reto de la modernización y la competitividad, aunque todo esto ha de entenderse en términos relativos ya que el grado de intervencionismo del Estado en la economía y de proteccionismo continuó siendo intenso. A pesar de ello, tuvieron que estar atentos a los movimientos de la oferta y la demanda tanto para buscar financiación como para vender sus productos.

Estos cambios de la política económica y de la actitud de los empresarios condicionaron también la relación de éstos con el régimen franquista. Aquella relación estrecha, *reticular*, de la época autárquica se hizo más laxa, y los empresarios empezaron a cambiar la imagen del *Estado protector* por otra en la que actuaba como instrumento de la política económica, fiscal y social; es decir, que marcaba las reglas del juego en el que debía desenvolverse la actividad empresarial. Por este procedimiento los empresarios deberían descubrir la función que les correspondía ejercer, su relación con el Estado se profesionalizaba y se ampliaba el marco de sus planteamientos políticos. Las repercusiones de estos cambios se mostrarían más claramente, unos años más tarde, durante la transición democrática.

La inversión extranjera es un buen indicador para observar estos cambios de la política económica, conocer a los empresarios que optaron por la vía de la modernización y la competitividad y valorar el peso de la política social del franquismo como elemento que ejerció una atracción importante para los inversores extranjeros. El año 1959, el del *plan de estabilización*, constituyó un punto de inflexión en lo referente a la atracción de ahorro extranjero ha-

² *Pueblo*, Madrid, 22 de julio de 1959, pág. 3. Este mismo día se publicó, en la pág. 10, el texto del Decreto-Ley sobre ordenación económica (plan de estabilización). El editorialista, como todos los lectores sabían, era el propio director, Emilio Romero.

cia España, porque el país gozaba de mayores y mejores atractivos para los inversores foráneos. Entre los mejor situados para acometer planes de inversión, con menores riesgos y mayores expectativas, estaban los inversores norteamericanos y los suizos, que consecuentemente ocuparon la cabeza del *ranking* hasta los años de la crisis del petróleo.

Las *networks* personales³ que se habían tejido —enraizadas desde la presencia de la primera filial estadounidense en el siglo XIX—, hicieron viable, en primer lugar, y favorecieron, después, ya en la década del desarrollismo, que la inversión directa norteamericana se erigiera en la más importante de todas cuantas contribuyeron a la consolidación de la industrialización en España. Es de sobra sabido que el *catching-up* (del modelo de industrialización a la inglesa) español se considera logrado en la década de los 60. El *quid* de la «americanización» de España —entendiendo por tal proceso la determinante influencia económica y social de los Estados Unidos en el país— se encuentra en gran medida en esas inversiones directas que ya se habían afianzado en la red de intereses del período autárquico. Las políticas de los tecnócratas le dieron vía libre —taylorismo incluido— al modelo de empresario norteamericano, a través de los *managers* de las filiales de casas matrices americanas establecidas en los años 60, que ahora ya podían copiarse como tal modelo con mucha más «libertad» que durante el período franquista de la autarquía.

LAS DIRECTRICES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Los cambios de política económica responden a razones de oportunidad y, a veces, a otras más profundas y persiguen cambios de tipo estructural; pero el Plan de Estabilización decretado por el gobierno franquista fue un fenómeno más complejo, incluso podría calificarse de «primario». Este plan no se debía sólo a razones coyunturales, aunque se pensara que al régimen franquista se le estaban acabando las oportunidades para cambiar de política económica y que, de lo contrario, estaba abocado a sucumbir con su propia quiebra. Con él se pretendía sanear la hacienda pública y asentar la economía sobre bases reales que facilitarían

³ En adelante cuando nos referimos a esta red personal lo haremos indistintamente con la denominación de red o la anglosajona de network. A propósito del término *desarrollismo* José Ramón Álvarez Rendueles (1975; 62) nos recuerda que según Shonfield la suma de capitalismo más planificación da como resultado el desarrollo económico. Otros han visto en la planificación una ideología política, el «desarrollismo».

su apertura hacia la de los países del entorno europeo, teniendo en cuenta el nivel que habían alcanzado y la función que ejercían los mercados internacionales, tanto de productos como de técnica y capital⁴. El comienzo de este proceso exigía la adopción de medidas contundentes de política económica relacionadas con la disciplina presupuestaria, el valor de la peseta e, incluso, con la reforma de la administración del Estado. Efectuadas estas operaciones previas, la economía española necesitaría cambios estructurales y todas aquellas actuaciones coyunturales que impulsaran su crecimiento. Para poner en marcha este plan, el General Franco realizó una remodelación importante del gobierno, encargando de los ministerios económicos a técnicos que constituyeron muy pronto un grupo homogéneo —los *tecnócratas*—, caracterizado por el conocimiento preciso del desfase económico de España respecto a los países de su entorno con el consiguiente compromiso de superarlo, la prioridad de lo económico sobre lo político de manera que pudieran convivir los proyectos de modernización económica con el anacronismo político del franquismo, y la pertenencia a un mismo grupo ideológico-religioso —el *Opus Dei*— de marcado signo conservador y tradicionalista. Los ministros más representativos y que dirigieron la política estabilizadora fueron Mariano Navarro Rubio y Alberto Ullastres⁵.

A la sociedad española había trascendido también la situación delicada en la que se hallaba la economía, a pesar de la opacidad informativa del franquismo. La prensa más afín al régimen se había encargado de ratificar la impresión que ya se percibía en muchos sectores de la población. En el diario *Pueblo*, dos días antes de la remodelación del gobierno, se había escrito:

El panorama económico de nuestra sociedad puede resumirse así, en pocas palabras: Estructuras económicas rígidas. Grupos de presión económica con interdependencia de unos respecto a los demás, lo que da lugar a cierta y poderosa oligarquía que en algunos sectores monopoliza el poder económico y tiende a monopolizar los demás. Al lado de esto una industria en formación con poco peso aún socialmente hablando, entre otras cosas porque a la citada oligarquía financiera no le interesa la aparición de la gran

⁴ Mercedes Cabrera y Fernando del Rey (2002, 288) documentan y sintetizan con precisión el significado histórico del Plan de Estabilización.

⁵ Con el cambio de gobierno del 25 de febrero de 1957, a juicio de Paul Preston (1994, 832-834) el General Franco, de casi setenta años, entra en una nueva etapa de su vida política, en la que sin entender propiamente el sentido de la nueva política económica, se deja llevar pero se mantiene aferrado a sus viejas convicciones «caudillistas». Ver también la alusión de López Rodó a la oposición entre «inmovilismo político» y «reformas administrativas» (Ibid., 867).

empresa industrial basada en la producción y no en la especulación. Una clase media casi exclusivamente formada por burocracia, en la que cada vez menos son piezas operantes la pequeña industria y el pequeño comercio. Un proletariado que comienza a pasar del campo a la industria y por ello todavía no convertido en este tipo de proletariado formado y consciente como el británico.

(...) La única forma de colocar al hombre en su sitio es destruyendo la oligarquía e instaurando poco a poco un sistema económico absolutamente entregado a servir a la comunidad de los españoles ... ⁶.

Unos días más tarde, el diario *Arriba* publicaba los discursos de los nuevos ministros de Hacienda y Comercio en los respectivos actos de toma de posesión, en los que se hacía mención expresa de la situación en la que se hallaba la economía española. Decía Navarro Rubio tener «plena conciencia de las dificultades que existen en el momento presente»; y Ullastres, por su parte, buscando la connivencia de sus colaboradores, decía: «el interrogante que hoy se abre es el de saber si ustedes conmigo y yo con ustedes seremos capaces de encauzar el esfuerzo que a este Ministerio compete para atravesar airoso la actual coyuntura... »⁷.

Así pues, la política económica que diseñó este gobierno tenía por objeto asentar las bases sobre las que debería llevarse a cabo la modernización de la economía española. Estos trabajos previos pasaron por dos fases entre 1957 y 1963 (elaboración del Plan de Estabilización y del Primer Plan de Desarrollo) que se consumaron respectivamente con la ratificación de los organismos económicos internacionales, el FMI y la OECE⁸. Durante la elaboración

⁶ «Sobre la democratización de España», en *Pueblo*, 23 de febrero de 1957, pág. 3 (art. editorial). En el artículo se manifiesta una auténtica obsesión por las repercusiones políticas de la reforma económica de manera que el autor defiende que ésta deba preceder a cualquier cambio político; de ahí que en el mismo pueda leerse: «Ante este panorama no creemos que nadie de buena fe crea en la posibilidad de una súbita democratización (...) Y la tarea principal antes de poder democratizar nada es devolver al hombre su puesto y su valor. Mientras tanto no hablemos tampoco de sociedad cristiana, porque la cosa no pasaría de ser una broma de mal gusto...».

⁷ *Arriba*, 27 de febrero de 1957, pág. 10. Pero a diferencia de la actitud mantenida por *Pueblo*, *Arriba* había anticipado que cualquier tipo de reforma que se adoptara debía hacerse dentro de una *tendencia política* precisa. Su lema podría ser: «antes que nada, política» («Administración y política» [art. edit.], en *Arriba*, 26 de febrero de 1957, pág. 8).

⁸ Estos organismos económicos internacionales emitieron sus informes en mayo y junio de 1959 y julio de 1962. En la elaboración del Primer Plan de Desarrollo intervino un nuevo gobierno remodelado en julio de 1962, en el que el grupo tecnócrata se reforzó con la entrada en el ministerio de Industria de Gregorio López Bravo y con la creación de la Comisaría del Plan de Desarrollo dirigida por Laureano López Rodó.

de estos planes, y sobre todo después de la promulgación del decreto ley sobre ordenación económica, de 21 de julio de 1959, la sociedad española, y en particular los medios empresariales, fueron habituándose a la utilización de términos como rendimiento, productividad, iniciativa privada, competitividad empresarial, economía de mercado, mercado común e integración en Europa. Esta terminología expresaba con claridad el alejamiento de la política autárquica, sumamente restrictiva e intervenida por el Estado, y marcaba las ideas y establecía los instrumentos con los que debía aplicarse la nueva política económica.

Sin embargo, el mismo gobierno era consciente de la dificultad que encarnaba no sólo la aplicación de estos conceptos sino la aceptación del nuevo rumbo que se marcaba a la economía española; por lo que los ministros más comprometidos con la reforma se embarcaron en una campaña que puede calificarse de pedagogía de política económica y de captación de los empresarios que, a la par de obtener saneados beneficios, habían ejercido una función de gran relevancia política durante la etapa anterior. La campaña se inició desde el entonces «posibilista» diario *Pueblo*, que sorpresivamente, el 17 de julio de 1959, dedicaba la página primera a estas cuestiones. En ella se enmarcaba un comentario sobre las gestiones que estaba realizando el ministro Ullastres en Nueva York, para conseguir créditos de los organismos financieros internacionales y de varios bancos privados norteamericanos, con artículos de otros dos ministros del gobierno, el de Hacienda y el Secretario General del Movimiento, que bajo el epígrafe *estabilización económica* titulaban sus artículos «madurez», Navarro Rubio, y «rendimientos», Solís Ruiz; es decir, se conjugaba la apertura económica al exterior con un diagnóstico general y un análisis del proceso mediante el cual se alcanzaría el aumento de la productividad y de la competitividad con el exterior.

Respecto a la apertura al exterior, sorprende que no se persiga sólo el aumento de los intercambios sino que se apunte ya hacia la aproximación al Mercado Común Europeo:

La creencia más generalizada es la de que con estos créditos España enderezará y consolidará su estructura económica de forma que le permita acompasar su economía a la nueva situación mundial planteada por la aparición de organizaciones supranacionales, como el Mercado Común⁹.

⁹ El comentario se titulaba: «Optimismo: La recuperación económica de España será rápida y espectacular. Así lo estima el *New York Times*» (crónica de Manuel Blanco Tobío, *Pueblo*, 17 de julio de 1959, pág. 1).

Como resultado del diagnóstico sobre la situación de la economía española en aquellas fechas, el ministro de Hacienda concluía que aquella «ha llegado a su madurez —aunque no a su plenitud-». En el orden interno, decía, «estamos ya en disposición de pasar de una economía de escasez a una economía de suficiencia»; y en el externo, que la economía española cuenta con el reconocimiento internacional. Desde este planteamiento, el ministro compara la situación de la economía española con la que se hallaba antes de 1957 para justificar las medidas de política económica que estaba adoptando el gobierno:

La fijación de precios, el drenaje de medios de pago, la regulación de la producción, el control del crédito o, al menos, de ciertos créditos, el intervencionismo del comercio exterior y hasta, incluso, el racionamiento de productos vitales de consumo, son medidas absolutamente necesarias en épocas de escasez. El cuerpo económico, enfermo de insuficiencia, hubiera llegado a una situación catastrófica, de no haberse puesto en práctica aquellos medios (...) Pero es igualmente cierta la consideración contraria. Cuando no se dan las circunstancias que aconsejan estas medidas, su mantenimiento resulta contraproducente. Entonces hay que desmontar los aparatos ortopédicos... Todo el conjunto económico, que se había ajustado con arreglo a normas de intervención y de protección, tiene que acabar marchando por sus propios medios, por sus cauces naturales.

Por último, con el análisis del proceso que se había de seguir para aumentar los rendimientos, Solís Ruiz, el ministro político por antonomasia, pretendía responder a una cuestión económica con profundas repercusiones sociales, que enunciaba de la siguiente manera:

Con una partida de liberalización de nuestro comercio exterior —se preguntan algunos—, ¿podremos competir en calidades y costes con el exterior? Y todavía se añade otro interrogante más: ¿Con esta exigible obligación de producir barato, y con buena calidad, elevaremos nuestro nivel de vida, teniendo que afinar hasta el último límite en los costes?

En la respuesta, el ministro Secretario General del Movimiento acude en su razonamiento al «entendimiento, en términos justos, de los obreros y los empresarios», cuyo cauce lo prestaban las instituciones; a la organización del trabajo, utilizando al máximo «las nuevas técnicas de productividad»; a los incentivos salariales, una vez asegurados por el Estado «los salarios mínimos para que no puedan producirse situaciones de injusticia con la persona humana»; a la incorporación de técnicos a las empresas, a los que

califica retóricamente como «reformador vigilante», «revolucionario tenaz», «soñador con los pies en el suelo» y «figura inquieta, móvil y a veces desconcertante»; y por último, a la conveniencia de armonizar los horarios de forma que permitan «repartir la jornada en los distintos espacios que necesita la persona, donde las dificultades no abrumen, ni angustien ni creen estados de conciencia anormales». Después de analizar este proceso, concluía el ministro:

No incorporarnos a la competición sería quedar atrás con todas las penosas consecuencias sociales de esta decisión; ni la política del avestruz, expectante y evasiva nos es permitida. Incorporarnos a los otros es, efectivamente, luchar. Pero luchar para vivir... ¹⁰.

Pero el portavoz más decidido de esta política económica reformista fue el diario *Informaciones*, de Madrid, desde el que se siguió el proceso de elaboración, se explicó su significado, se analizaron sus repercusiones sobre la economía del momento y se hicieron prospecciones de futuro. Y todo ello, desde la perspectiva prioritaria de los empresarios, por lo que el diario podría encuadrarse dentro de la prensa económica. En la campaña llevada a cabo por este diario a favor de la liberalización económica pueden distinguirse tres etapas, en las que, a pesar de manifestarse reiteradamente el mismo objetivo, aparecen matices distintos, producto de las circunstancias de cada momento.

La primera se da en torno a la elaboración y publicación del Plan de Estabilización, y durante ella dominan tres temas: el seguimiento de la coyuntura, necesario para acertar con las medidas estabilizadoras; la opinión de los organismos internacionales sobre la situación de la economía española¹¹; y el significado del plan de estabilización que prioritariamente es el de *liberalización económica*¹². La integración de la economía española a la inter-

¹⁰ Después de esta invectiva a favor de la modernización económica, el diario *Pueblo* retornó a posiciones más conservadoras y, obsesionado por las repercusiones políticas de la liberalización económica, trató permanentemente de armonizar los resultados del crecimiento económico con el inmovilismo político del régimen franquista.

¹¹ *Informaciones*, el 28 de mayo de 1959, se hacía eco del informe que había emitido la OCEC sobre la economía española con un comentario bajo este título: «El restablecimiento del equilibrio económico en España puede lograrse en plazo breve. El éxito de la estabilización permitirá en seguida abordar otros problemas» (pág. 6).

¹² Este era el título del artículo editorial del 22 de julio de 1959, al que pertenecen estos párrafos: «... Porque representa la eliminación de todos los controles, restricciones, expedientes e intervenciones que se habían ido acumulando por

nacional estuvo en la perspectiva de los políticos que diseñaron la nueva política económica desde el comienzo de la operación y asimismo se proyectó sobre la opinión pública. En este sentido tiene mucha importancia la clarividencia con la que estos políticos observaron la formación del Mercado Común Europeo. Ullastres, en un discurso en Barcelona a finales de mayo de 1958, calificaba a esta organización supranacional como *símbolo de una nueva etapa de la economía europea* y decía de ella, proyectándola hacia el futuro:

El Mercado Común no sólo puede significar la desaparición de las barreras arancelarias, sino también la libre movilidad jurídica del capital y del trabajo, y podría llegarse a que los seis países se rigieran por una unificada política monetaria¹³.

La segunda etapa se desenvuelve a lo largo del segundo semestre de 1962, en particular en torno a la publicación del decreto sobre *las medidas preliminares al plan de desarrollo económico*, del 28 de noviembre. El esfuerzo informativo y difusor del diario *Informaciones* sobre el significado de la nueva política económica y el contenido de la ley fue muy intenso¹⁴. Comienza la campaña con la publicación de las *conclusiones del informe de la OCDE sobre España*, como en la etapa anterior, en las que se destacan, a mi juicio, tres ideas principales: la valoración positiva de los re-

imperativo categórico de la realidad (...) El programa de estabilización significa que el organismo económico español se considera ya curado de muchas insuficiencias y de muchas dificultades pasadas y que ha llegado el momento de que se ponga al paso y al ritmo que marca la economía internacional (...) Por eso las nuevas medidas del decreto-ley que acaba de publicarse... mantienen vivo el espíritu de vigilancia, que en este caso se concentra en la administración del crédito y en el esfuerzo de los medios materiales para garantizar la continuidad y éxito feliz de la operación financiera y económica que está llamada a transformar la estructura económica de nuestro país, abriendo el camino a su plena incorporación a la economía internacional» (pág. 6).

¹³ *Informaciones*, 28 de mayo de 1958: «Ullastres define en Barcelona la nueva coyuntura económica. Hacia un perfecto Plan de Estabilización» (pág. 6).

¹⁴ Contrasta el esfuerzo de *Informaciones* con la pasividad de *Pueblo* que, prisionero de sus conocidas obsesiones, no fue más allá de los comentarios sobre la aprobación del decreto en el consejo de ministros (el 24 de noviembre de 1962, pág. 24) y la publicación del texto (el 29 de noviembre, pág. 31). La prensa sindical intervino asimismo en esta campaña sobre la situación de la economía y la nueva tendencia de la política económica. Ver al respecto: «La nueva etapa empresarial», en *Cádiz Sindical*, núm. 2, agosto de 1962, en donde el autor (J. E. G.), después de analizar la situación y valiéndose de la retórica populista al uso, concluye el artículo embistiendo contra los dirigentes de la política empresarial, que la rigen «sin méritos suficientes» y han de ceder el paso a «los más capacitados y preparados» (información proporcionada por D.^a Ángeles González, de la Universidad de Sevilla).

sultados del plan de estabilización, que han producido «una fase de expansión económica, beneficiándose de una situación financiera interior y exterior satisfactoria»; el movimiento inevitable hacia la puesta en marcha de un Plan de Desarrollo; y la integración de la economía española en los grandes mercados occidentales, cuyo nivel es preciso determinar, considerando favorable para este proceso la reciente decisión del gobierno de establecer negociaciones con la Comunidad Económica Europea¹⁵. Las principales ideas que se trataron en esta fase fueron las de la liberalización económica y de la iniciativa privada, pero sistematizadas en un cuerpo de doctrina que trataron de exponer, al mismo tiempo que analizaban lo que se consideraba problemas acuciantes de la economía española y elaboraban las propuestas adecuadas. De ahí que el artículo editorial del 23 de noviembre llevara por título *la economía política*¹⁶, del que están tomados estos párrafos por encajar perfectamente con nuestros propósitos. El primero, respecto a la definición:

... Las soluciones económicas están muy directamente influidas por las necesidades políticas, lo que viene a confirmar que la economía es una ciencia de lo real al servicio de la política, esto es, de las posibilidades de relación armónica en la coexistencia ciudadana.

Y el segundo, referente a los requisitos previos o las repercusiones de la adopción de la política económica que se estaba proponiendo:

Significa también la necesidad urgentísima de desmovilizar fobias y prejuicios en uno y otro bando, ya que de modo inevitable la economía y la sociedad española parecen haberse «politicizado» irremediabilmente, organizándose en facciones de tensión, en grupos de presión política económica, bastante antes de que la renta nacional adquiriera el nivel necesario, de que la productividad mediante la racionalización sea un hecho.

La iniciativa privada y la competitividad son dos elementos capitales de la liberalización económica, pero en el caso de la eco-

¹⁵ *Informaciones*, 16 de julio de 1962, págs. 1-2. El proceso de negociación fue muy lento y complejo. De hecho no se cerró hasta junio de 1970; por lo que las negociaciones no ejercieron un influencia directa en la elaboración del Primer Plan de Desarrollo (Senante Berendes, 2002, 470-480).

¹⁶ *Informaciones*, 23 de noviembre de 1962, pág. 12. Este artículo se escribió a propósito de una conferencia del ministro Ullastres en la Universidad de Sevilla. El editorialista elaboró el artículo en torno a dos ideas principales: la racionalización del sistema y la productividad.

nomía española se levantaban dos formidables obstáculos que impedían su correcta aplicación: el intervencionismo del Estado, ejerciendo la función de empresario, y las actuaciones del INI¹⁷. Las críticas que se efectúan desde el diario *Informaciones* no sólo constatan las deficiencias de la economía anterior sino que ilustran asimismo sobre la resistencia que ciertos grupos presentaban a las nuevas directrices económicas:

La economía competitiva, que tantas veces hemos defendido... , parece dar el primer paso institutivo y serio en la vida económica española. Recordamos aún las reconveniones de que hemos sido objeto... por los beneficiarios de un dirigismo anacrónico ya para entonces, pero interesante en la medida misma en que todavía proporcionaba situaciones de privilegio a sus defensores¹⁸.

Asimismo, se le da una gran importancia a la creación de la Comisión delegada de Asuntos Económicos como «el mecanismo unificador y resolutorio que nos garantizará la identificación de los movimientos económicos con el triunfo de la unidad orientadora y prácticamente resolutoria»¹⁹. A este organismo se le atribuye también la función de ser «instrumento económico coordinador»²⁰ y la de efectuar «la reducción de incertidumbres en el campo económico»²¹, confiando, quizá de forma crédula, en las repercusio-

¹⁷ *Informaciones*, durante noviembre y diciembre de 1962, dedica reiteradamente sus artículos editoriales a estas cuestiones, llegando, incluso, para dejar clara su posición, a mostrarse favorable al mantenimiento de las empresas estatales, siempre que «las empresas del Estado o paraestatales se constituyan en régimen de iniciativa privada, en igualdad de condiciones competitivas con las demás, con un capital perfectamente desembolsado y responsable de sus actos... » (21 de noviembre, pág. 12), y dejando aparte «las actividades industriales del Estado que tengan un directo interés nacional o aquellas otras que se justifiquen por la creación de economías externas o promuevan el desarrollo de la infraestructura económica del país» (19 de noviembre, pág. 16). A pesar de ello, el diario publicó un artículo editorial titulado «elogio del INI», al que se le reconoce la importante función ejercida en la economía española en las dos décadas anteriores (16 de diciembre, pág. 16), y un segundo (8 de diciembre, pág. 12), en el que se define la función que le ha reservado la nueva política económica como «iniciativa complementaria», expresión con la que se titula el artículo, resaltando aún más el principio fundamental de la *iniciativa privada*. El INI en los años 60 amplió su intervención en la economía, sobre todo mediante la acción supletoria en empresas privadas con dificultades (Pablo Martín Aceña y Francisco Comín, 1991, 140-143 y 318-452; y Mercedes Cabrera y Fernando del Rey, 2002, 295-296).

¹⁸ «Iniciativa privada», *Ibidem*, 26 de noviembre de 1962, 14.

¹⁹ «La unidad directiva de nuestra economía», en *Ibidem*, 24 de noviembre de 1962, pág. 14.

²⁰ Este es el título del artículo editorial del día 13 de diciembre.

²¹ Título del artículo editorial del día 29 de noviembre, pág. 14.

nes de «la delimitación de funciones de las empresas nacionales» en la que descansa, a juicio del editorialista, que parafraseaba unas palabras del ministro de Industria, Sr. López Bravo, *la posibilidad de realizar un auténtico ejercicio competitivo en nuestra economía nacional, base de la economía llamada de mercado.*

La aplicación de esta política económica no tenía sólo la finalidad de aproximar la economía española a la de los países europeos del entorno sino que ya se diseñaba homologándola con la europea. En el artículo editorial del 1 de diciembre, puede leerse textualmente:

... Las directrices aplicables y las medidas previas a nuestro plan de desarrollo, se originan en el deseo de adaptar nuestros movimientos particulares al mismo paso y a la misma ideación surgida del Tratado de Roma (...) Las disposiciones adoptadas en nuestro país se insertan derechamente en el cuerpo jurídico formulado en Roma. Pero también ... se asemeja e inserta en el orden jurídico del mundo libre, a través de las instrucciones y recomendaciones de la OECE...²².

Las ideas expuestas en la segunda fase de la campaña aparecen de nuevo en la tercera, a lo largo del mes de diciembre de 1963, con motivo del debate y aprobación del Primer Plan de Desarrollo, y que pueden resumirse en lo escrito en el artículo editorial, el 30 de diciembre de 1963, a propósito del discurso pronunciado en las Cortes por el Comisario del Plan de Desarrollo, López Rodó, en el que aludía a sus objetivos:

Uno de ellos se refiere a los niveles de vida de los españoles... , en el sentido de significar el aumento de renta de que van a disponer los distintos sectores de la población; otro hace referencia a la «flexibilidad de la economía», que permita la elección libre de los consumidores al mismo tiempo que les proporcione una real posibilidad de libre acceso a los puestos de trabajo y una libre decisión de los empresarios en sus actividades propias; finalmente, ... figura la integración de nuestra economía en la economía mundial²³.

²² Estas afirmaciones tan contundentes confirman que, a juicio del grupo de *Informaciones*, el cambio de política económica debería traer consigo una liberalización política, a pesar de los esfuerzos de los que se han calificado «guardianes de la ortodoxia franquista». En otro artículo editorial del 27 de noviembre (página 12) titulado «nuestra incorporación a Europa» se refería el autor a la ya *incorporación activa*, que se justificaba con la presencia simultánea de cuatro ministros en París, tres, para asistir al Consejo de la OCDE, y otro, a una conferencia de ministros de transportes de los países del Mercado Común.

²³ *Informaciones*, 30 de diciembre de 1963, pág. 16.

La primacía que el grupo de *Informaciones* otorgó al principio de la libertad como fundamento de la iniciativa privada, de la libre competencia, de la movilidad social y de la integración en Europa, le condujo a situar en segundo nivel la función de las Cortes en el proceso de aprobación de la Ley del Primer Plan de Desarrollo, lo que molestó al grupo de *Pueblo*, que lo denunció en el artículo editorial titulado «Ocurrencias», obligando de esta forma a aquél a puntualizar algunas cuestiones²⁴. La difusión del principio de la libertad fue considerado por los más próximos al régimen como un incentivo permanente, si no como factor del cambio político. Esto ayuda a entender sus reticencias respecto a la puesta en marcha de la nueva política económica y las críticas que dirigieron contra el sector más liberal, de los que el diario *Informaciones* era el portavoz más representativo. La necesidad de la modernización económica, por un lado, y el anquilosamiento político, por otro, produjeron en la sociedad española de los 60 un estado de desequilibrio que resultó difícil de sobrellevar por los empresarios, los periodistas, los políticos y, en general, por todos los sectores sociales, condicionando de distintas formas sus comportamientos²⁵.

LA ACTITUD DE LOS EMPRESARIOS

La actitud de los empresarios ante la política del régimen franquista, en los años 60, varió de forma notable respecto a la mantenida en las décadas anteriores. El régimen estaba consolidado suficientemente y reconocido en los ámbitos políticos y económicos internacionales. La propaganda, la educación y las medidas de política represiva que aplicaba el gobierno fueron razones suficientes para alejar del ánimo de los distintos grupos sociales el convencimiento de un próximo cambio político. Mientras las instituciones estuvieran controladas por los partidarios del General Franco y las fuerzas del orden y el ejército mantuvieran su *lealtad* al *Caudillo*, el cambio político no aparecería de otro modo que como un lejano objetivo de futuro. El régimen franquista, consciente de esa situación, fue adoptando una serie de medidas a lo

²⁴ Véase *Pueblo*, 18 y 24 de diciembre de 1963, pág. 3; e *Informaciones*, 16 de diciembre («Intención e interpretaciones»), pág. 20, y 19 de diciembre («Con-testación a unas ocurrencias»), pág. 16.

²⁵ Un ejemplo de esa situación compleja se manifiesta en el artículo editorial de *Informaciones*, del 31 de diciembre de 1963 (pág. 20), a propósito del mensaje de fin de año del General Franco, en el que se hace una mixtificación de la política más vieja con las propuestas económicas del Plan de Desarrollo.

largo de la década con la clara intención de sucederse a sí mismo²⁶. Los cambios de política económica configuraban un capítulo importante de ese proyecto, a pesar de que la libertad económica pudiera convertirse en la antesala de la libertad política; por lo que los hermeneutas del franquismo trataron de deslindar ambas libertades y defender que la primera no conducía necesariamente a la segunda.

En el contexto de la apertura económica de los años 60, cuando ejercen una función fundamental la iniciativa privada y la competitividad de las empresas, la actitud de los empresarios no puede estar sólo condicionada por el diseño de la política económica sino que ha de influir también la cuenta de resultados, aunque el beneficio no venga determinado sólo por la diferencia entre los costes de la producción y el precio de la venta sino que intervengan al mismo tiempo otras medidas del gobierno como las referentes a la política fiscal, la crediticia y la sociolaboral. Este conjunto de elementos hará mucho más compleja y matizada la actitud de los empresarios ante el régimen franquista. A éstos no se les exigirá la adhesión inquebrantable al régimen para la obtención de notorios beneficios económicos, pero en un país en proceso de modernización económica el Estado ejerce funciones protectoras, sobre todo en las áreas económicas afectadas por el Plan de Desarrollo, que recaerán prioritariamente sobre las empresas y empresarios afines al régimen²⁷. Así pues, el régimen franquista, ya consolidado, define las reglas de la actividad económica, a las que han de sujetarse las empresas, manteniendo una fuerte capacidad intervencionista, al menos en todas aquellas áreas y sectores afectados por el Plan de Desarrollo, lo que condicionará asimismo la actitud de los empresarios.

Con la puesta en práctica de la nueva política económica coincidió un fenómeno sociológico que tuvo repercusiones importantes en la actividad de las empresas y en la organización económica del país. Se trata de la incorporación a la vida activa de quienes pueden calificarse como segunda generación del franquismo. Jóvenes que en 1960 rondaban los treinta años, que no habían conocido directamente la guerra civil pero se habían educado bajo el franquismo y que, conscientes de la necesidad de una

²⁶ De ahí que el diario *Pueblo*, de manera falaz, definiera las Cortes como «el superior organismo legislativo de nuestro ordenamiento constituyente» Ver: «Ocurriencias», *art. cit.*, 18 de diciembre de 1963, pág. 3.

²⁷ El profesor Mariano Baena del Alcázar (1999, 629 y 654) estudia las asociaciones de empresas públicas y privadas, en las que intervienen destacados protagonistas de la política y de la administración pública entre 1939 y 1992, utilizando como procedimiento el decreto-ley.

cierta apertura, accedían a los cargos públicos en ayuntamientos, secciones sindicales, delegaciones ministeriales, etc., y a la dirección de las empresas, con ideas y proyectos reformistas que, en algunos casos, alimentaron actitudes críticas respecto a la política del gobierno²⁸.

Así pues, la política económica del gobierno provocó, primero, deserciones entre los empresarios que, protegidos anteriormente por la política autárquica del gobierno, se sintieron incapaces de enfrentarse a los retos de la economía de libre empresa, y suscitó desconfianza en otros, a quienes, como se vio más arriba, los propios ministros del gobierno intentaron atraer de nuevo, explicándoles el auténtico sentido de las reformas. Pero por otro lado, esta política reformista, asumida y sobrevalorada por el sector más liberal de la economía española, produjo asimismo decepciones, que se expresaron de manera crítica contra el gobierno porque consideraban excesivo el intervencionismo económico y social del Estado²⁹.

Entre los condicionantes de la actitud de los empresarios han de destacarse también la política sociolaboral y la relativa a los movimientos de capital y a la inversión extranjera. Respecto a la primera, las medidas del Plan de Estabilización estuvieron acompañadas por un cambio importante de la política sociolaboral, que consistió en la publicación de la ley de convenios colectivos, con la que se intentaba implicar a los obreros en la modernización y el aumento de la productividad de las empresas, y se aumentaba ligeramente la representación de aquellos, mediante la elección de los jurados de empresa, a pesar de que no tuvieran un amplio margen de libertad e inmunidad para actuar. Sin embargo, estas ligeras medidas de apertura convivieron con un importante intervencionismo del Estado en este campo, que mantuvo la prohibición de la huelga y acudió reiteradamente a las normas de obligado cumplimiento para superar los desacuerdos entre las partes en la aprobación de los convenios colectivos³⁰. El mantenimiento de esta política sociolaboral fue un elemento tenido en cuenta por los empresarios a la hora de calcular la seguridad de sus inversiones.

Pero el cambio de la política económica exigía asimismo conferir mayor interés a las inversiones extranjeras. Cabe afirmar además que para el desarrollo económico resultaba muy recomenda-

²⁸ Véase al respecto: Ángeles González Fernández (2002), en donde se analiza la función renovadora que ejerció este grupo dentro de la OSE (pág. 23).

²⁹ *Ibíd.*, págs. 89-90, donde se analiza el doble efecto de esta política económica.

³⁰ Rosario Sánchez y M.^a Encarna Nicolás (1993, 41); Carme Molinero y Pere Ysàs (1998, 62-70); y José Antonio Pérez (2001, 245-252).

ble dar facilidades al capital extranjero puesto que así se permitiría mejorar la balanza de pagos, incrementar la formación de capital y aumentar la eficiencia de las empresas españolas con la llegada de las técnicas extranjeras, los procesos de producción, el personal técnico y todo el *know-how* preciso.³¹ Pero lo anterior constituye la teoría por decirlo de algún modo, porque frente a las multinacionales cabe preguntarse, como lo hacía Gallego Málaga (1975; 42), si España había definido una política nacional respecto a la inversión exterior. A pesar de las atractivas condiciones reales ofrecidas desde España a los capitalistas extranjeros, Varela Parache (1973) afirma que se echaba en falta una política precisa en cuanto atracción de capitales. De hecho, insiste Varela en que se daba un sistema permisivo con ciertas restricciones pero no una auténtica política de atracción. Además las empresas extranjeras conseguían un control de mercado y una legislación favorable que resultaba un imposible para las pequeñas compañías españolas (Comín/Aceña, 1996; 98). Posiblemente, entre otras causas el «*yanquis go home*» hunde sus raíces en un recelo nacional respecto a las prebendas obtenidas por el capital extranjero, del que sólo se beneficiaban los más próximos a la red de intereses franquista. Los empresarios de los 60, al igual que otras generaciones que les precedieron, al percibir la dificultad de obtener beneficios a través de la eficiencia económica decidieron mayoritariamente dedicar sus energías a la búsqueda de rentas políticas. La estrategia obtuvo bastantes éxitos debido a la aquiescencia del gobierno, pero buscar licencias, permisos y subvenciones nunca fue sólo tarea de los empresarios españoles, las empresas extranjeras tuvieron que aplicarse del mismo modo³².

El análisis preciso de la actitud de los empresarios respecto al régimen franquista contaría con mayor garantía si se realiza teniendo en cuenta la experiencia previa de los resultados, al menos, del Primer Plan de Desarrollo. No son estos la ocasión ni el lugar idóneos para valorar aquellos resultados, pero puede venir bien la cita de un texto de Ramón Tamames, efectuada a pié de obra en aquellos años:

El empresario, desaparecido el primer efecto de mitificación del Plan —cuando todo el mundo hablaba de él sin saber cuales eran su contenido y el grado de su coherencia interna—, vuelve

³¹ El marco legislativo para la inversión extranjera durante los 60 estuvo delimitado por los Decretos de 1959 y de 1963 a 1974. Véase Mar Cebrián (2002). Cebrián cita, como es bastante lógico, a Garrigues Walker (1963) y a De la Dehesa (1985). Este tipo de argumentación es común a un buen número de autores.

³² El destacado papel de las empresas extranjeras, en Comín/Aceña (1996).

a guiarse simplemente por sus intuiciones o tomando como base su conocimiento directo del mercado y los rumores y acontecimientos económicos cotidianos. De este modo, tras la fase inicial de aparente euforia por la planificación indicativa, se ha ido extendiendo gradualmente un cierto escepticismo, más o menos acusado según las regiones y los sectores industriales (...) La mayoría de las decisiones de los empresarios, e incluso gran parte de las decisiones de las autoridades económicas, se adoptan al margen de lo que podría llamarse el cuadro general del Plan...³³.

En definitiva, puede afirmarse que la nueva política económica estableció el cuadro de operaciones en el que los empresarios deberían actuar y donde primarían las condiciones económicas sobre las políticas e ideológicas. Este planteamiento retrajo a muchos empresarios que, por razones económicas y también políticas, se consideraron incapacitados para convertir a sus empresas en competitivas sin contar con el paraguas protector del Estado; pero animó a otros, que confiaron en la iniciativa privada y la economía de mercado, tutelados por la planificación indicativa para el sector privado. Sin embargo, los resultados no fueron los deseados porque, a pesar de que todo se cifraba prioritariamente en el crecimiento económico, no se gestionaron de forma efectiva los instrumentos con los que debería alcanzarse; se mantuvo además el estrecho marco de actuación social y las reducidas posibilidades de intervención política. Todo ello condujo a los empresarios al estado de *escepticismo* del que hablaba Ramón Tamames³⁴. Como consecuencia de todo ello, los empresarios adquirieron cierta autonomía, en términos generales. El Estado no

³³ Ramón Tamames (1968b, 175) Otros analistas independientes, Salustiano del Campo y Manuel Navarro (1976, 109) valorando los resultados de los planes de desarrollo, escribían: «... Los Planes de Desarrollo Económico y Social españoles pueden ser valorados globalmente afirmando que han reforzado el crecimiento económico, han ignorado el cambio social y han frenado el cambio político del país». La prensa sindical incidía también en las mismas fechas sobre la existencia de «una cierta desorientación» entre los empresarios acerca de los «imperativos del momento económico actual» (Declaraciones del Presidente del Consejo Provincial de Empresarios en *Cádiz Sindical*, núm. 27, marzo de 1967. Información de D.^a Ángeles González).

³⁴ *Informaciones*, al anunciar el debate del Segundo Plan de Desarrollo en el pleno de las Cortes, enumeraba las deficiencias en la aplicación del Primero (5 de febrero de 1969, pág. 2), comunicaba la aprobación sin ningún entusiasmo (8 de febrero, pág. 2), y constataba la difícil conjunción entre el Segundo Plan de Desarrollo —político, económico y social—, tal como lo calificaba la ley, con «el estado de excepción», dictado por el gobierno a finales de enero («La verdadera normalidad» (artículo editorial), 4 de febrero, pág. 2).

los necesitaba ya para su consolidación, pero ellos tenían que contar con el Estado por su todavía alto intervencionismo económico y sociolaboral. Al mismo tiempo, los empresarios, aunque a menor nivel que los obreros, descubrieron los obstáculos que suponía el anquilosamiento del régimen franquista para el desarrollo de sus empresas. Es decir, que aquellas tupidas redes de intereses que se habían formado durante la época de la política autárquica, se estaban relajando. Esta experiencia condicionaría, unos años más tarde, la actitud de los empresarios durante la transición democrática.

EL MODELO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA NORTEAMERICANA

La portada de *Información Comercial Española*, de mayo de 1963, rezaba: «¿Es España un país interesante para la inversión internacional?» A continuación se puede leer en mayúsculas y negrita: «*la estabilidad política y económica base de la inversión de capital extranjero*». Después se establece la relación entre la inversión extranjera y el desarrollo económico con estas palabras: «Cabe poca duda sobre la importancia que ha de darse a las inversiones extranjeras en la programación económica» (*ICE*, 1963)³⁵. Pero habrá que esperar todavía a 1972 para que el *Stanford Research Institute* publicara los resultados de su investigación sobre las inversiones norteamericanas en España. Sin embargo, a pesar del favorable balance final, existen dudas respecto al papel que desempeñan las inversiones extranjeras, que Cuadrado Roura sistematiza aludiendo a las indudables connotaciones políticas de la cuestión, al centrarse en el caso de un país concreto³⁶.

Compartimos las palabras de Garrigues Walker, entonces Embajador de España en Washington, cuando se refiere a la capacidad para atraer capital extranjero a España, aludiendo a la estabilidad política del país y a que «el inversor extranjero espera obtener un rendimiento a su capital, lo cual es tanto como decir

³⁵ A renglón seguido se dice: «Este número de la Revista intenta una primera aproximación al tema, desde el lado de los hechos y de su regulación jurídica».

³⁶ Afirma Cuadrado Roura (1976, 8) con relación a los casos de países subdesarrollados que es muy frecuente que «los juicios de valor del propio autor, la toma previa de posiciones, y/o la utilización de términos tan conocidos y cargados de elementos emotivos como «colonización económica», «explotación», «dependencia político-económica», et., coloreen de tal modo la propia discusión que los planteamientos empíricos y analíticos que todo científico debe defender quedan ampliamente oscurecidos».

que tiene fe en el desarrollo económico español». Ciertamente se puede estar de acuerdo si se tiene en cuenta que son palabras de un diplomático convencido de *la innegable importancia* de las inversiones extranjeras³⁷. A posteriori, el crecimiento económico español acontecido durante los años 60 y formulado como: *el motor del crecimiento de los años 60 y 70 es, indiscutiblemente, la inversión extranjera*, ha suscitado opiniones diversas³⁸.

El peso específico de las inversiones norteamericanas durante la década desarrollista fue el mayor sobre el total acumulado de las inversiones extranjeras. De ahí que su importancia y potencial capacidad explicativa, para entender mejor este período, nos parezca fundamental, y esto a pesar de que sólo se haya tenido en cuenta la información sobre las inversiones directas autorizadas³⁹. Las inversiones directas norteamericanas fueron también la aportación más cuantiosa de ahorro exterior entre los flujos de capital extranjero que persiguieron el control de empresas radicadas en España.

El segundo puesto en los años 60 estaba ocupado por los suizos y, al menos hasta el segundo brote de la crisis del petróleo, Suiza se mantuvo en el *ranking* seguida por países de la CEE. La network empresarial suiza, igual que la norteamericana, empezó a instalarse en España durante el último tercio del siglo XIX y cuando llegó la Guerra Civil se hallaba entre los inversores del pelotón de cabeza, aunque en un segundo plano⁴⁰. En la década de

³⁷ Tan innegable como el ejemplo de países como Corea del Sur, uno de los dragones orientales, que apoya todo el crecimiento económico desde 1953 hasta el año final de la Dictadura, en 1993, en una financiación basada en las emisiones de Deuda Exterior. Véase tesis doctoral de Francisco García-Blanch Menárguez, *Crecimiento económico en Corea del Sur, 1961-2000: Aspectos internos y factores internacionales*, tesis doctoral leída en la Universidad Complutense de Madrid (en prensa, Editorial Pirámide), 2002.

³⁸ Entre otros autores Broder (1982, 328) así lo cree, mientras que Cubel y Palafox (1997) sostienen algunas diferencias importantes al respecto, basándose en las series del stock de capital nacional estimadas por ellos. Véase también Cubel y Palafox (2002).

³⁹ Se trata del requisito de la autorización del Consejo de Ministros para aquellas inversiones que alcancen una participación mayor del 50 por 100 en sectores no liberalizados. Entre 1961 y 1975 las inversiones acumuladas estadounidenses supusieron el 40,61 por 100 del total de las extranjeras en España. Si consideramos el período 1961-1972 el porcentaje es algo menor, el 31,70 por 100 del total, pero su inmediato seguidor, Suiza, sólo detenta el 23,84 por 100. La diferencia para 1975 se agranda pues Suiza en ese año sólo ostenta el 16,65 por 100 de las inversiones extranjeras acumuladas en España. Véase Tamames (1982, 1109) que elabora este cuadro con datos de la Dirección General de Transacciones Exteriores.

⁴⁰ Alemania, considerando las inversiones acumuladas directas autorizadas por el Consejo de Ministros (> 50 por 100 en sectores no liberalizados)] se situaba en porcentajes entre el 10,54 y el 12,05 durante el período 1961 a 1978. El tema de las inversiones y los intereses económicos suizos lo hemos tratado más ampliamente en Tascón/ Carreras (2001).

los 60 ocupaba con los Estados Unidos la cabecera de los inversores extranjeros.

Lo que se pretende en este trabajo es identificar los intereses empresariales norteamericanos dentro de la red de intereses tejida por el franquismo. Pero esa labor de sociología histórica necesita, primero, especificar esos intereses y para describirlos se debe conocer el nombre de las empresas *yankees* que operaban en España. La cuantificación de las empresas cuya razón social conocemos, incluida la ubicación de su sede en el país, muestra que el cénit de las que estuvieron operativas se alcanza al final de la década de los 60 (véase el siguiente cuadro).

EMPRESAS NORTEAMERICANAS ACTIVAS EN ESPAÑA, 1878-1969

1878-1914	1914-45	1955-56	1957-58	1959-60	1961-62	1963-64	1965-66	1968-69
7	14	19	83	110	106	100	189	240

Fuentes: María Teresa Tortella (2000; vii y xi), Ruiz Morales (1945), Campillo (1967). Angel, comp. (1955-1969). Este cuadro muestra las empresas de las cuales tenemos constancia de su razón social.

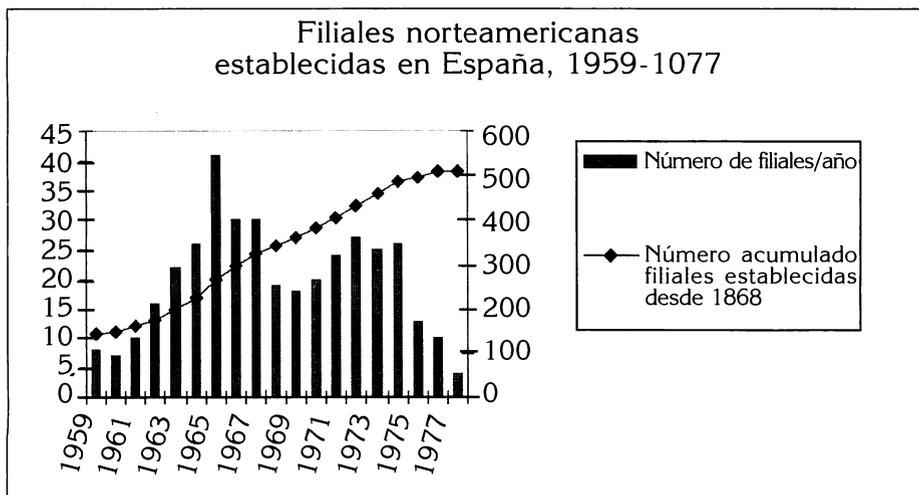
Algunas columnas pueden verse desagregadas por ramas de actividad en Tascón (2002a).

El que esta relación comience a finales del siglo XIX se debe a que conviene recalcar que la red personal de intereses empresariales norteamericanos en España hunde sus raíces bastante más allá de los años del desarrollismo. Es decir, desde que hombres como Robert D. Armstrong, el fundador de la Armstrong Cordk Co., toman la decisión en 1878 de adquirir corcho directamente de España y Portugal y la compañía funda en Sevilla su primera sucursal, pasando por la fusión de esta compañía, en 1928, con uno de sus competidores españoles «Manufacturas de Corcho», con planta en Palamós y Palafrugell, en Gerona; los avatares de la vida empresarial van condicionando desde entonces la instalación de una network de norteamericanos en España. Por mencionar otro ejemplo, entre los más antiguos, cabe hablar de una de las grandes multinacionales del siglo XIX, la Singer, cuyos orígenes en España comienzan en 1894 cuando un socio suyo, bajo la denominación de Adcock y Cía., se instaló en Madrid, para constituir una sucursal de la North American Sewing Machines Company y con el objetivo de fabricar y vender máquinas de coser en España⁴¹.

⁴¹ La Armstrong Cork Co. había cambiado de nombre en 1891, Armstrong Brothers & Co, pero volvió al primero en 1895. Para más detalles sobre esta y

Tres generaciones entre padres, hijos y nietos, pueden tejer esas redes y cuidarlas, pueden soportar la guerra civil y la durísima postguerra, para finalmente congeniar con las redes de intereses del franquismo en los años 60. Llegada la década de los tecnócratas instalados en las elites del poder político español, la llamada por Alfred D. Chandler Jr. «managerial revolution» ya se había producido y, por consiguiente, las filiales de casas matrices norteamericanas tenían al frente a un presidente y a un jefe de operaciones exteriores como principales gestores de sus intereses y no ya al sobrino, al nieto o a un pariente del dueño. En los años 60, la fuente principal que nos suministra la identificación de las empresas son los directorios, cuyo compilador es Juvenal L. Angel. En dichos directorios se facilitan los nombres de las firmas que a través de sucursales, empresas subsidiarias o inversiones realizan operaciones en nuestro país, pero no aportan otros datos más precisos como los elaborados por el Office of Business Economics del Department of Commerce de los Estados Unidos. Es decir, que a pesar de suministrar una excelente información, esos datos se encuentran sujetos a inexactitudes.

Para despejar algo más la incertidumbre, acudimos a otra documentación que aporta sólo las filiales con casa matriz norteamericana y que desarrollan actividad en España, pero el inconveniente radica en que esta información sólo puede ser cuantitativa pues los funcionarios norteamericanos que trataron esos datos lo



Fuente: Datos suministrados por el Dr. Fritz Foley, 2001.

otras cinco empresas más, aparte la Singer, véase María Teresa Tortella (2000; págs. 9, 29, 48, 60, 75, 78, 79 y 157). Entre ellas destaca la de los banqueros Morgan (Morgan Grenfell & Co Ltd).

hicieron bajo la promesa de no revelar la identidad de las empresas y empresarios que los proporcionaban⁴².

El *flujo de inversión directa anual estadounidense* que durante los 60 se dirige a nuestro país resulta sin duda de una gran trascendencia que se puede deducir al echar una ojeada al siguiente cuadro, donde se observa el peso específico que tuvo sobre el total de la inversión directa extranjera de la década⁴³. Sin embargo no debemos obviar que en los años 70 el alcance de la participación extranjera en las corporaciones españolas estaba supeditado a grandes discusiones y conjeturas⁴⁴, a pesar de lo cual la supremacía norteamericana parece indiscutible a la vista de las cifras del *ratio* calculado en el cuadro:

RATIO DEL FLUJO DE INVERSIÓN DIRECTA NORTEAMERICANA SOBRE EL TOTAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA, 1959-1969

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Inversión directa USA	1	2	8	9	28	35	54	109	70	106	-10
Inversión directa extranjera (total)	16	36	37	24	47	84	125	137	189	158	219
Ratio en por 100	6.25	5.56	21.62	37.50	59.57	41.67	43.20	79.56	37.04	67.09	-2.28

Fuentes: Stanford Research Institute (1972, 95) y Cuadrado Roura (1976, 26-27).

⁴² Patricia Walker, funcionaria encargada dentro de la sección de International Economics de los Benchmark and Annual Surveys del Bureau of Economic Analysis del Department of Commerce de los Estados Unidos, suscribió este argumento para negarse a suministrar ese tipo de información. Lo hizo así tanto verbalmente como por escrito.

⁴³ Hay que precisar que los datos provenientes de Cuadrado Roura (1976, 26-27) reflejan el saldo, por la diferencia entre ingresos y pagos, de las inversiones de capital privado extranjero correspondientes a las inversiones directas, elaboradas con datos del Banco de España.

⁴⁴ Entre los factores aducidos sobre la falta de claridad en la información disponible se encontraban algunos tales como las diferencias idiomáticas, la nacionalidad de los 'managers', control gerencial por otros distintos de las oficinas matrices, identidades de inversores disfrazadas, así como la extendida utilización y licencia de nombres extranjeros (Tascón (2002a, 25-26)).

Si tenemos en cuenta ese *ratio* y puesto que el número de filiales norteamericanas siguió creciendo durante los años 70 (véase gráfico Filiales)⁴⁵, se podría pensar que aquella imagen de España publicada en *El País*, en 1979, que la presentaba cubierta de nombres de empresas extranjeras y tenía por leyenda «La décima potencia del mundo», refleja muy correctamente que el motor del crecimiento de la época había sido la inversión extranjera⁴⁶. Pero demostrarlo queda lejos de una visualización basada en una caricatura. Muñoz, Serrano y Roldán (1978) ya habían puesto de relieve que la inversión extranjera había alcanzado hasta un 10 por ciento de la formación bruta de capital en los años 60 e, incluso, hasta un 20 por ciento de la inversión industrial bruta. Aunque si tenemos en cuenta la importancia de la inversión directa norteamericana sobre la extranjera en la década de los 60, puede convenirse que el significado de la americanización se intuye suficientemente en el siguiente cuadro:

INVERSIONES DIRECTAS USA / FBCF EN ESPAÑA*
EN POR 100

1959	0,80
1960	1,58
1961	4,73
1962	5,32
1963	12,07
1964	11,74
1965	15,59
1966	22,37
1967	14,94
1968	26,51
1969	-2,24

Fuentes: US Department of Commerce. American Invest., 1972. Comín, 1989.

* FBCF: Formación Bruta de Capital Fijo

⁴⁵ Los datos que el Dr. Fritz Foley con despacho en el Office of Business Economics, nos suministró desde Washington, así lo atestiguan.

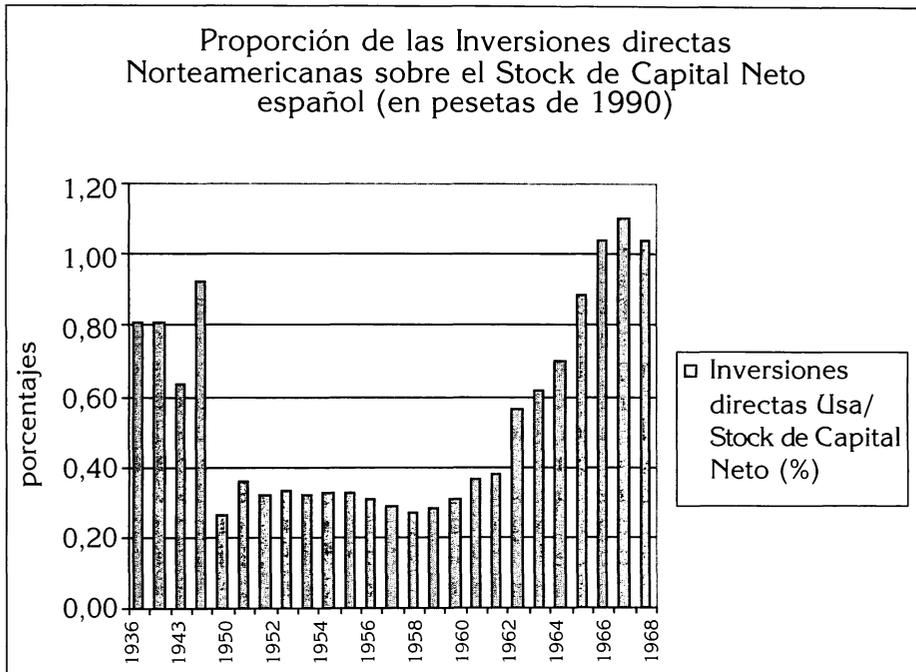
⁴⁶ De Ford a Zanussi, pasando por Rhone-Poulenc y Siemens. Véase Broder (1982, 328).

Contribuir de ese modo a la formación bruta de capital fijo del país constituye algo relevante⁴⁷. Sobre todo, porque se trata de la inversión directa y este capital extranjero lo define el Banco Mundial como «el influjo neto de capital para adquirir un interés de gestión duradero (10 por 100 o más de las acciones con derecho a voto) en una empresa que opera en una economía diferente a la del inversor». La definición que de inversión directa da la OCDE (1996), y que es básicamente la del Banco Mundial, asevera que «*interés duradero*» implica la *existencia de una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa y en un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa*⁴⁸. Por este motivo, el siguiente gráfico nos acercará con variables *stock*, no como hasta ahora con flujos de capital, a la realidad de una network norteamericana que superaba el trance de la guerra civil y la post-guerra acomodándose a la situación autárquica, incluso burlando eventualmente los límites oficiales como lo hicieron otras inversiones extranjeras. Más tarde, cuando empieza la liberalización económica, la inversión directa norteamericana se hace más fuerte, pero sólo a partir de 1965 su contribución al *stock* de capital neto de la economía española supera algo la que tuvo en 1940. Es decir desde que entra en funcionamiento el primer plan de desarrollo se alcanzan *ratios* por encima de los de preguerra pero sólo de 1967 en adelante⁴⁹.

⁴⁷ Afirma Ramón Tamames (1968; 418): debemos referirnos la formación bruta de capital en su conjunto, esto es al volumen y al origen del capital invertido en el país. La inversión es la magnitud básica del desarrollo económico; cuanto más rápidamente crece en relación con el PNB y cuanto más racionalmente y con mayor eficiencia se distribuye entre los distintos sectores de la economía nacional, más rápido será el desarrollo.

⁴⁸ A direct investment in a foreign company, as defined by the US Department of Commerce prior to 1957, was a holding of 25 percent or more of the voting securities or other ownership interests by one or more US residents, either directly or through domestic affiliated companies; since 1957 the definition is a holding of 10 percent or more of the voting stock. Fuente: Survey of current business, US Department of Commerce, 1961-1970.

⁴⁹ Más matices pueden verse en Tascón (2002a). En este estudio, por ejemplo, se han calculado ratios como el del flujo neto anual de la inversión directa de capital norteamericano sobre el Producto Interior Bruto en España, 1929-1969, con resultados ciertamente significativos.



Fuentes: American Investment in Spain, 1972. US Department of Commerce. Cabello Palafox, 2002, 43-44. BBVA, 2002

LA INFLUENCIA NORTEAMERICANA: UNA NECESIDAD POLÍTICA PARA EL DESARROLLO

Si existe algún tipo de capital extranjero que necesite establecer o valerse de una *network* ese es el caso de la inversión directa que habitualmente —el argumento es de Kindleberger (1973)— fluctúa entre empresas de la misma rama de actividad industrial. Por lo cual, para España, la red de intereses del franquismo se realizó en connivencia con la *network* que los empresarios y *managers* norteamericanos —dejando aparte a la diplomacia y a los militares estadounidenses— habían logrado formar hasta esa década de los años 60⁵⁰. Los lazos personales de esa *network* —*made in USA*— se tejieron anudados en la cercanía personal y vivencias conjuntas a la red de intereses establecida por el aparato político franquista. El sector industrial era la meta preferente de aquellas inversiones directas *yankees*, cuya fluctuación entre países debe

⁵⁰ Véase el argumento central de desafío a lo establecido en la literatura convencional respecto a la existencia de inversiones extranjeras durante el primer franquismo, en Tascón (2002b).

observarse bajo la visión de movimientos entre ramas industriales para las que existe información fiable —es decir allí donde los inversores han conseguido minimizar los costes de transacción— sobre todo respecto al tipo de beneficios que cabía esperar. La inversión directa extranjera no atiende demasiado a cuestiones políticas o diplomáticas, y si busca el control de la firma es para extraer las máximas rentas posibles, dentro de la dedicación productiva correspondiente. De lo que se infiere que, según la información disponible, esa inversión directa extranjera norteamericana se estuvo moviendo hacia donde le resultaba más rentable obtener el referido control. No se extraña, por lo tanto, el lector de vaivenes tan paradójicos como el experimentado por esa inversión directa norteamericana durante los años 50 en España. Luego de reducir en los 50 su escala de operaciones a la mitad respecto a los años 40, empezaría con nuevos bríos el incremento del flujo de ahorro estadounidense dirigido a nuestro país (Tascón, 2002b).

Transcurren diez años entre la concepción del primer plan de desarrollo y el estallido de la crisis del petróleo. Diez años durante los cuales consta formalmente el marchamo de «liberalización» económica que se atribuye al Plan de Estabilización de 1959, pero durante los cuales el intervencionismo del Estado siguió al ritmo que le marcaron las estrategias empresariales oriundas, ancladas en la vieja tradición proteccionista, y sobre todo en el *sector industrial* resulta extremadamente significativo y relevante (Buesa & Pires, 2001). Tan relevante como la convención existente acerca del período de consolidación de la industrialización de España, que considera superado el *catching-up* del modelo británico después de los años 60, aunque el análisis regional del proceso descubra los fuertes sesgos que contienen las cifras macroeconómicas que avalan ese crecimiento de la economía española —léase PIB o renta nacional— al ritmo del 7,5 por ciento anual para la década del desarrollismo, entre 1963 y 1969.

El cambio en la política económica desde 1959 había suscitado que la mayor preocupación se centrara en obtener un volumen de recursos suficiente para impulsar el modelo de crecimiento elegido. Por eso afirma Cuadrado Roura (1976; 57) que se concedió atención prioritaria a las necesidades financieras y quedaron preteridos los criterios de selectividad sectorial⁵¹. Sobre la

⁵¹ Cuadrado Roura hace explícitas esas críticas dirigidas a la política de inversión extranjera desde un ángulo sectorial en una página anterior. Entre ellas está la que ataca la fortísima penetración del capital extranjero en subsectores como el de las industrias químicas y el de alimentación. Pero también alude a operaciones de explotación de mercados de consumidores amplios y relativamente vírgenes y operaciones comerciales y de inversión especulativas. Los efec-

influencia de los norteamericanos en las decisiones de la política económica española, Oscar Calvo ha sostenido hasta ahora que ha sido muy limitada y, en consecuencia, muy escasa. Afirma Calvo (2002) que las autoridades norteamericanas llegan a la conclusión de que lo mejor es desembolsar incondicionalmente la «american aid» —en los 50— para que la inestabilidad política del país no ponga en peligro el uso de sus bases militares y, paradójicamente, para maximizar la probabilidad de una reforma política. Pero parece claro ya en esa década de los 50 que el apoyo norteamericano pudo contribuir a mejorar el clima empresarial⁵². Pero eso no quiere decir que en algunos casos, incluso muy significados, ya en los 60, se dieran problemas relativos al papel de alguna multinacional —se trata finalmente de inversión directa USA— que no aportaría ventajas para todos los socios, como sucedió entre la Barreiros y la Chrysler Corporation. La familia Barreiros tendría que ceder el control a la Chrysler en 1967, y este caso fue tratado por *Time* como un «conflicto de culturas» en el que Eduardo Barreiros concretaría su crítica a los *managers* de la Chrysler, diciendo que no habían intentado comprender la «mentalidad española». Lo que parece bastante probado es que vehículos como el Dodge y el Simca tenían un mercado bastante reducido en España y la Chrysler, como concluye José Luis García Ruiz, se mostró incapaz de adaptar sus productos a las necesidades locales⁵³.

En 1959, el legislador tenía *in mente* los objetivos que se pretendía alcanzar con el Plan de Estabilización. La trascendencia de los cambios parecía clara para inspirar la política económica del futuro: apertura al exterior; flexibilización interna y aceptación de los esquemas neoliberales vigentes en la mayoría de los países oc-

tos multiplicador y de arrastre de muchas inversiones recibidas quedaba muy disminuido debido a la débil vinculación interindustrial. Véase Cuadrado Roura (1976; 50).

⁵² Para afirmar esto Oscar Calvo menciona un informe del banco Urquijo de 1954 en el que se habla de la tendencia, desde 1953, a construir nuevas e importantes centrales eléctricas. Véase Calvo (2002, 267). Por otra parte la tesis de Calvo (2002) con relación a la importancia de la «american aid» de los 50 indica que la mejora del clima de confianza estuvo afectando o despertó más el interés de los empresarios autóctonos que el de la inversión directa estadounidense. Véase Tascón (2002b).

⁵³ Al parecer las estrategias de la Chrysler seguidas con la Barreiros fueron muy similares a las implementadas con sus filiales en el resto del mundo. Ciertos factores socavaron su eficacia y por cierto las actuaciones del gobierno español no siempre fueron una ayuda, por ejemplo cuando no intervino en las crisis sufridas por Barreiros Diesel en 1967 y 1969, debido a la escasa fuerza laboral asociada al conflicto soportado por la empresa... Además Barreiros Diesel tuvo siempre que luchar contra los «national champions» del INI: ENASA y SEAT. Véase García Ruiz (2002).

cidentales⁵⁴. Esto último, como ya se ha dicho, alentaba la sospecha de que la liberalización política seguiría a la económica, aunque de cuyo alcance nadie quería erigirse en profeta⁵⁵. Sin embargo, equilibrar la Balanza de Pagos, completar el ahorro interno del país y recibir el impulso de la tecnología y la asistencia técnica eran objetivos «deseables», a pesar de algunos costes financieros a veces olvidados. Porque parece cierto que el ahorro interno obtuvo un complemento importante en la financiación exterior y, como afirman algunos autores —Varela Parache entre ellos—, si se hubiera prescindido de esta última no se habría podido conseguir la pretendida tasa de desarrollo. Debe recordarse que los Planes de Desarrollo (1964-1975) reservaron al capital extranjero un papel de necesario complemento a la formación bruta interna de capital⁵⁶.

Ya se ha mostrado la importancia del peso que la inversión directa norteamericana tuvo en la formación bruta de capital. Ahora hay que advertir que aquella estrategia exitosa sobre la inversión extranjera tuvo el grave defecto de la falta de un control adecuado y conveniente para el país. La contribución del capital extranjero no consiguió modificar los hábitos seguidos por las empresas españolas, que incidieron en financiaciones con cargo a créditos bancarios, en lugar de decidirse cada vez más por utilizar fondos propios procedentes de ampliaciones de capital⁵⁷. La crítica califica aquella *política de desarrollo a toda costa* como una «venta de parcelas» de la geografía nacional, al amparo de una apremiante necesidad de divisas. Pero, como afirma Cuadrado Roura (1976; 53), la apertura de los 60 era técnicamente válida y políticamente convincente. Además, puede que el recurso al crédito bancario

⁵⁴ El texto del Decreto Ley así como el Memorando dirigido por el Gobierno a los Organismos Internacionales el 30 de junio de 1959 dejaban lugar a pocas dudas sobre esos principios básicos que debían inspirar la política económica. Véase Cuadrado Roura (1976; 17).

⁵⁵ Ciertamente, la coyuntura reinante al final de los 50 no era muy propicia al tiempo que el círculo vicioso tradicional de inflación, depreciación, protección, aislamiento más inflación ofrecía una fina resistencia a ser destruido. Resulta trivial que dentro de las elites del poder franquista y entre los responsables del 'establecimiento' nadie deseaba ese cambio político. Véase Varela Parache (1990; 44-45). Según este autor «no ha habido un acontecimiento en la evolución de la economía española para el siglo xx que haya dado lugar a una literatura más extensa que el Plan de Estabilización de 1959, sus antecedentes, su gestación, su puesta en práctica y sus consecuencias» (Varela, 1990; 41).

⁵⁶ La tasa media de crecimiento real era cercana al 7 por ciento para España entre 1961 y 1973. Véase Cuadrado Roura (1976; 30).

⁵⁷ Cuadrado Roura matizará otros aspectos negativos tales como las cargas financieras derivadas de las inversiones privadas extranjeras. Cuadrado Roura (1976; 29).

fuera un lastre no deseable pero tuvo otro tipo de ventajas al abrir a la inversión extranjera las fronteras; sobre todo respecto al modelo encarnado en la inversión directa norteamericana, aunque paradójicamente fuera el más imitado por los empresarios españoles. La influencia más profunda sobre la organización y estrategia empresarial de la industria española y también de algunos servicios fue ejercida por los *managers* de aquellas empresas. Poca duda cabe de que aquellos gestores fueron el ejemplo y ofrecieron pautas organizativas y estratégicas que el tiempo convirtió en regla para muchas empresas nacionales.

El mejor refuerzo que pudo tener este solapado proceso de americanización, comunicado a través del contacto diario que propiciaba la actividad profesional entre gestores y ejecutivos de empresas extranjeras y españolas, fue el que se había originado en las networks del sector educativo dedicado a la enseñanza de la moderna dirección y administración de empresas. Este sector tuvo sus orígenes en el apoyo institucional recibido desde el gobierno franquista y en la Iglesia católica para formar esas redes durante los años 50 y 60, sin olvidar la participación del capital americano para sustentar dicha red de relaciones personales. La «ayuda y asistencia técnica americana» que ya llegaba antes de los Tratados de Madrid, en 1953, contribuyó decisivamente a crear y apoyar ciertas instituciones entre las que se debe destacar la Comisión Nacional de Productividad Industrial (CNPI) y la primera *Business School* de estilo americano, fundada en 1955 bajo los auspicios estatales: la Escuela de Organización Industrial (EOI). Más tarde hubo también otras escuelas de negocios que se beneficiaron de la misma fuente financiera y que ejercieron un claro influjo en la formación de los nuevos gestores y administradores: las dos líneas más exitosas dentro de la Iglesia católica fueron la de los Jesuitas (ICADE) en Madrid y la del Opus Dei (IESE) en Barcelona. En Bilbao la Universidad Comercial de Deusto funcionaba desde 1916, patrocinada por los Jesuitas y algunas empresas, pero en 1956 aparece también la Escuela Superior de Técnica Empresarial que funda asimismo la Compañía de Jesús⁵⁸.

⁵⁸ Las dos únicas instituciones creadas antes de los 50 relacionadas con la administración científica de la empresa fueron el Instituto de Economía de la Empresa, en Barcelona, el año de 1945 y el Instituto Nacional de Racionalización del Trabajo, en Madrid, el año de 1948. El ICADE (Instituto Católico de Administración y Dirección de Empresas) y el IESE (Instituto de Estudios Superiores de la Empresa) fueron los principales seguidores y rivales, aunque financiados con capital privado, del EOI. Véase el extenso tratamiento que ofrece Nùria Puig (2002) dedicado a estas tres instituciones educativas.

El apoyo que brindaron los Estados Unidos a la difusión del Taylorismo —organización científica del trabajo— a través de sus multinacionales fue secundado por la aplicación práctica que del mismo hacía el INI, porque la cúpula del Instituto Nacional de Industria, como es bien sabido, estaba dominada por un grupo de ingenieros y militares cuya figura más destacada fue su presidente Juan Antonio Suances, amigo personal de Franco. Pero también Áureo Fernández Ávila, doctor ingeniero naval, que compartía sus cargos en el INI y en varias compañías estatales con la presidencia del Instituto Nacional para la Racionalización del Trabajo, creado en 1946, apoyaba también la aplicación práctica del taylorismo. Cuando los teólogos católicos españoles, en los años 40 y 50, conocieron la teoría de las relaciones humanas, ésta sufrió una reinterpretación de acuerdo con la doctrina social de la Iglesia que recomendaba su aplicación en las empresas⁵⁹.

A finales de los 50, se puede decir que las relaciones humanas como ideología triunfa ya plenamente de la mano de un grupo de directivos como Roberto Cuñat, Ramón de Lucas Ortueta y José Manuel González Páramo. A finales de los 60, destaca la figura de Eduardo Matute Butragueño que fue director de personal de CEPESA y director del ICADE y del ICAI, donde enseñaba relaciones humanas. Esta teoría, paradigma alternativo al Taylorismo, como doctrina orientadora de organización y administración de empresas, parece que solía aplicarse sólo en un limitado número de empresas de gran tamaño, en su mayoría del sector automovilístico y de la industria química y de carácter multinacional⁶⁰.

Lo paradójico de la inversión directa norteamericana y del influjo de las teorías importadas de Estados Unidos, fue la inexistencia del control político más conveniente a los intereses de los empresarios españoles. La inversión directa extranjera tuvo en las filiales o en las empresas controladas por el capital norteamericano, el modelo de organización y estrategia empresarial a imitar. De hecho se produjo la expansión del estilo USA de educación de negocios (Puig, 2002) y una americanización en los individuos y los expertos, así como la resultante de la influencia en el asesoramiento a la dirección de empresas.

⁵⁹ Sólo el Opus Dei dejaría de lado hacer campaña en pro de las relaciones humanas. Véase Mauro Guillén (1994; 172).

⁶⁰ El desarrollo histórico completo puede verse en Mauro Guillén (1994).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ÁLVAREZ RENDUELES, José Ramón, «La Planificación del desarrollo en España», *Información Comercial Española*, abril, núm. 500, 1975, 58-71.
- ÁNGEL, Juvenal L. (comp.), *1955-56 Directory of American Firms Operating in Foreign Countries*, Nueva York, World Trade Academy Press, 1956.
- *1961-62 Directory of American Firms Operating in Foreign Countries*, Nueva York, World Trade Academy Press, 1962.
- *Directory of american firms operating in foreign countries*, vol. 2, Nueva York, Simon & Schuster, 1969.
- BAENA DEL ALCÁZAR, Mariano, *Elites y conjuntos de poder en España (1939-1992). Un estudio cuantitativo sobre Parlamento, Gobierno y Administración y gran empresa*, Madrid, Tecnos, 1999.
- BUESA, Mikel y PÍRES, Luis E., «Intervencionismo estatal durante el franquismo tardío: un análisis del condicionamiento industrial», *VII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, Zaragoza, septiembre de 2001.
- CABRERA, Mercedes y DEL REY, Fernando, *El poder de los empresarios. Política y economía en la España Contemporánea (1875-2000)*, Madrid, Taurus, 2002.
- CALVO GONZÁLEZ, Óscar, «To what extent did the United States attempt to influence economic policy-making in Spain during the 1950s?», *La americanización en España. 50 años de influencia económica y social*, Universidad Complutense de Madrid, Seminario: 12-13 Septiembre de 2002, 29 págs.
- CAMPILLO, Manuel, *Las inversiones extranjeras en España (1850-1950)*, Madrid, Gráficas Manfer, 1963.
- DEL CAMPO, Salustiano y NAVARRO, Manuel, *Crítica de la planificación social española, 1964-1975*, Madrid, Castellote, 1976.
- CEBRIÁN, M. Mar, «La política de importación de tecnología extranjera y el crecimiento económico español», *La americanización en España. 50 años de influencia económica y social*, Universidad Complutense de Madrid, Seminario: 12-13 septiembre de 2002, 28 págs.
- COMÍN, Francisco y MARTÍN ACEÑA, Pablo, «Rasgos históricos de las empresas en España. Un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, núm. 12 (vol IV), 1996, 75-123.
- CÚBEL, Antonio y PALAFOX, Jordi, «El stock de capital de la economía española. 1900-1958», *Revista de Historia Industrial*, núm. 12, 1997, 113-145.
- «El stock de capital productivo de la economía española. 1900-1990», *WP-EC 2002-06*, Valencia, *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*, 2002.
- GARCÍA RUIZ, José Luis, «Barreiros Diesel and the Chrysler Corporation, 1963-1969: a troubled Americanisation», *La americanización en España. 50 años de influencia económica y social*, Universidad Complutense de Madrid, Seminario: 12-13 septiembre de 2002, 11 págs.
- GALLEGRO MÁLAGA, Martín, «Las inversiones de las multinacionales USA y el desarrollo industrial español», *Economía Industrial*, enero, núm. 133, 1975, 31-45.

- GARCÍA-BLANCH MENÁRGUEZ, Francisco, *Crecimiento económico en Corea del Sur, 1961-2000: Aspectos internos y factores internacionales*, tesis doctoral leída en la Universidad Complutense de Madrid (en prensa, Editorial Pirámide), 2002.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Angeles, «Empresarios y transición: la articulación de grupos de interés empresariales en Andalucía, 1975-1979», en *Spagna Contemporánea*, núm. 19 (2001), págs. 83-103, Turín, Istituto di studi storici Gaetano Salvemini.
- «La configuración del sistema asociativo empresarial en la transición a la democracia a través del caso sevillano», en *Historia Social*, núm. 44 (2002), págs. 21-36, Valencia, UNED.
- GUILLÉN, Mauro, «La organización de la empresa española bajo el franquismo», *Revista Asturiana de Economía*, 1, 1994, págs. 163-180.
- KINDLEBERGER, Charles P., *International capital movements. Based on the Marshall Lectures given at the University of Cambridge 1985*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- MARTÍN ACEÑA, Pablo y COMÍN, Francisco, *INI, cincuenta años de industrialización en España*, Madrid, Espasa Calpe, 1991.
- MINISTERIO DE COMERCIO. SERVICIO DE ESTUDIOS, «Los problemas de la Inversión extranjera en España», *Información Comercial Española*, mayo de 1963.
- MOLINERO, Carme y YSÁS, Pere, *Productores disciplinados y minorías subversivas. Clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista*, Madrid, Siglo XXI, 1998.
- MORENO FONSERET, Roque, *La autarquía en Alicante (1939-1952)* Instituto de Cultura Juan Gil-Albert, Alicante, 1994.
- MUÑOZ, Juan; ROLDÁN, Santiago y SERRANO, Ángel, *La internacionalización del capital en España, 1954-1977*, Madrid, EDICUSA, 1978.
- PÉREZ, José Antonio, *Los años del acero. La transformación del mundo laboral en el área industrial del Gran Bilbao (1958-1977)*. *Trabajadores, convenios y conflictos*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2001.
- PRESTON, Paul, *Franco, «Caudillo de España»*, Barcelona, Grijalbo, 1994.
- PUIG, Nùria, «Educating Spanish Managers: The United States, Modernizing Networks, and Business Schools in Spain, 1950-1975», *La americanización en España. 50 años de influencia económica y social*, Universidad Complutense de Madrid, Seminario: 12-13 Septiembre de 2002, 34 págs.
- RUÍZ MORALES, José Miguel, *Relaciones económicas entre España y los Estados Unidos*, Madrid, Ediciones Cultura Hispánica, 1945.
- SÁNCHEZ, Rosario y Nicolás, M.^a ENCARNA, «Sindicalismo vertical franquista: la institucionalización de una antinomia, 1939-1977», en David Ruiz (dir.), *Historia de Comisiones Obreras (1958-1988)*, Madrid, Siglo XXI, 1993, págs. 1-46.
- SÁNCHEZ RECIO, Glicerio y TASCÓN FERNÁNDEZ, Julio (coords.), *Política y empresa en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica (en prensa).
- SENANTE BERENDES, Heidi C., *España ante la integración europea (1962-1967)*. *El largo proceso para la apertura de negociaciones*, Tesis doctoral inédita, Universidad de Alicante, 2002.
- STANFORD RESEARCH INSTITUTE, *American Investments in Spain. Comprising a Report by Stanford Research Institute (International) on The Role of American Investments in Spain's Development and an opinion survey*

- by DATA, S. A. (Madrid), Barcelona, American Chamber of Commerce in Spain, 1972.
- TAMAMES, Ramón, *Introducción a la economía española*, Madrid, Alianza Editorial, 1968.
- *España ante un Segundo Plan de Desarrollo*, Barcelona, Nova Terra, 1968b.
- TASCÓN, Julio, «Inversiones y empresas norteamericanas en España, 1929-1964», ponencia presentada en el Seminario *La americanización en España: 50 años de influencia económica y social*, Universidad Complutense de Madrid, 2002a.
- «International capital before capital 'internationalization' in Spain, 1936-1959», *Minda de Günzburg Center for European Studies Working Paper Series*, núm.79, Cambridge, MA, Harvard University, 2002b.
- «Capital internacional antes de la 'internacionalización del capital' en España, 1936-1959», en *Política y empresa en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica, en prensa.
- TASCÓN, Julio y CARRERAS, Albert, «Investissements étrangers et intérêts suisses en Espagne (1936-1946)», en *La Suisse et l'Espagne. De la République à Franco. Relations officielles, solidarités de gauche, rapports économiques*, Lausanne, Editions Antipodes, 2001, 463-481.
- TÉMINE, Émile; BRODER, Albert; CHASTAGNARET, Gérard, *Historia de la España Contemporánea. De 1808 hasta nuestros días*, Barcelona, Ariel, 1982.
- TORTELLA, María Teresa, *A Guide to Sources of Information on Foreign Investment in Spain 1780-1914*, Amsterdam, Published for the Section of Business and Labour Archives of the International Council on Archives by the International Institute of Social History, 2000.
- VARELA, Manuel, «El Plan de estabilización como yo lo recuerdo», *Información Comercial Española*, Primer volumen (dic., 89-enero, 1990), núms. 676-677, 41-55.

RESUMEN

La red de intereses en la que se materializó la relación de los empresarios con los políticos franquistas durante las dos primeras décadas del régimen tendió a relajarse en los años sesenta como resultado del Plan de Estabilización, del proceso de liberalización de la política económica y de apertura a la economía internacional. Los empresarios, o al menos sus portavoces, quizá ingenuamente pensaron que la iniciativa privada y la libre competencia sería promocionada y respetada por el Estado, pero el favoritismo y el privilegio siguieron presentes, sobre todo a través de las empresas mixtas que se acogieron a los planes de desarrollo. Un buen ejemplo al respecto lo constituye la inversión de capital norteamericano que se integró en la red de intereses y buscó el favor económico.

ABSTRACT

The network of interests shaped between politicians and entrepreneurs during the first two decades of the Francoist regime became more relaxed in the Sixties. The Plan de Estabilización, Economic Policy liberalization and the opening to the international economy were the main reasons for this process. The business men or at least their own spokesmen believed ingenuously that private enterprise and free competition would come and would be respected by the State. Favouritism and privilege remained in the Spanish Economy, above all through the mixed firms taking refuge from the «planes de desarrollo». A good example of this was the US capital invested and became integrated in the network, in search of economic favours.

Julio Tascón trabaja actualmente como «Profesor Titular de Universidad» del Departamento de Economía de la Universidad de Oviedo. Las principales líneas de investigación desarrolladas en los últimos años están centradas en: Inversiones y empresas extranjeras en España y Europa, 1929-1975 y Organización de mercados de trabajo en España, 1890-2002. Con relación a esta última emerge otra aún en ciernes sobre el Turismo de masas en el mundo y el Turismo de salud (1945-2002). Entre sus últimas publicaciones están (con René Leboutte/1998) «L'industrie lourde en Espagne et en Italie durant l'Entre-Deux-Guerres», en *Impoverished European countries, 1918-1939: from the chronic disequilibrium to trusteeship*, Droz (con Albert Carreras/2001); «Investissements étrangers et intérêts suisses en Espagne, 1936-1946», en *La Suisse et l'Espagne. De la République à Franco (1936-1946)* (2001); «Recruiting labor for the Asturian Industry: 1828-1981», en *Espace, Populations, Sociétés* (2002); «Las inversiones extranjeras en España durante el franquismo: para un estado de la cuestión», en *Pasado y Memoria. Revista de Historia Contemporánea* (en prensa, 2003); «Capital internacional antes de la "internacionalización del capital" en España, 1936-1959», Editorial Crítica, es uno de los artículos del libro que coedita junto a Glicerio Sánchez Recio: *Política y Empresa en España, 1936-1957*.

Glicerio Sánchez Recio (1944) es Catedrático de Historia Contemporánea de la Universidad de Alicante. Ha dedicado su investigación preferentemente a la historia política y de las instituciones en la época de la guerra civil y del régimen franquista. Es autor de las obras: *Justicia y guerra en España. Los tribunales populares, 1936-1939* y *La República contra*

los rebeldes y los desafectos. La represión económica durante la guerra civil (1991), De las dos ciudades a la resurrección de España. Magisterio Pastoral y pensamiento político de E. Pla y Deniel (1995) y Los cuadros políticos intermedios del régimen franquista, 1936-1959. Diversidad de origen e identidad de intereses (1996); editor de El primer franquismo (1936-1959) (Ayer, núm. 33, 1999, revista de la Asociación de Historia Contemporánea), coeditor de Política y empresa en España, 1936-1957 (2003) y director de Pasado y Memoria. Revista de Historia Contemporánea, que publica el Área de Historia Contemporánea de la Universidad de Alicante.