Glicerio SÁNCHEZ RECIO y Julio TASCÓN FERNÁNDEZ, eds.
Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957
Barcelona, Crítica-Publicaciones de la Universidad de Alicante, 2003, 362 pp.

El libro editado por G. Sánchez Recio (Universidad de Alicante) y J. Tascón (Universidad de Oviedo) está basado en el seminario que, bajo el título "Política y empresa en España, 1936-1957", tuvo lugar en la Universidad de Alicante en noviembre de 2000. El principal objetivo de este encuentro fue abordar el análisis de la relación entre la política institucional y la empresa —entre los políticos y los empresarios— en las dos primeras décadas del régimen de Franco.

El tema de las relaciones entre el ámbito político y los empresarios en la historia contemporánea española no es nuevo. Ya en 1966, J. J. Linz y A. De Miguel lo abordaron desde el punto de vista sociológico —*Los empresarios ante el poder público*—y, más recientemente, ha dado importantes resultados en los trabajos individuales o conjuntos de autores como M. Cabrera y F. Del Rey —el último de ellos, *El poder de los empresarios. Política e intereses económicos en la España contemporánea (1875-2000)*—, por citar sólo algunos ejemplos. Si algo queda claro tras la lectura de estas obras es la dificultad de tratar sin apasionamiento y sin caer en simplificaciones y anacronismos este tema. La complejidad de las relaciones entre poder político y económico es evidente, y ello obliga, como afirman Cabrera y Del Rey, a ir más allá de la tradicional visión de "una oligarquía económica capaz de perpetuarse en sus posiciones de dominio de generación en generación, y en gran medida culpable de los sucesivos fracasos en el intento de modernizar y democratizar la sociedad española". Ni los empresarios ni los políticos son siempre iguales, ni sus intereses y relaciones pueden ajustarse a un patrón demasiado estricto.

En este sentido, el maridaje entre historiadores contemporaneístas e historiadores económicos puede resultar muy fructífero. Los métodos prosopográficos, comunes entre los primeros, y planteamientos teóricos como los de la Sociología Económica (véase, por ejemplo, el concepto de "red social" —*social network*—) o el Evolucionismo (por ejemplo, la presencia de trayectorias "camino-dependientes" —*path-dependent*—), con una importante aceptación entre los segundos, pueden ayudar a clarificar algunos derroteros por los que la investigación sobre el tema que aborda esta obra podría discurrir en los próximos años. El libro que aquí se presenta supone un primer paso en esta ruta que, sin duda, continuará dando importantes resultados en un futuro cercano.

Los empresarios de Franco se ha estructurado en catorce capítulos que, a su vez, pueden agruparse en tres bloques temáticos. Tras una breve presentación de los editores y un capítulo introductorio sobre el franquismo como red de intereses, firmado por G. Sánchez Recio, la obra dedica un primer conjunto de trabajos al estudio de las empresas en el ámbito político del primer franquismo. Este bloque comienza con dos colaboraciones —la de F. Comín y P. Martín Aceña, por una parte, y la de A. Carreras, por otra— centradas en el análisis de la empresa pública y de la gran empresa (muchas empresas públicas lo fueron)

en España. Los dos capítulos siguientes aluden al sector bancario durante el franquismo: el escrito por G. Tortella y J. L. García Ruiz aborda directamente la relación entre banca y política en esos años, mientras que el de R. Anes constituye un estudio de caso sobre el papel representado por el Banco Herrero en el desarrollo económico de Asturias en la posguerra. La siguiente contribución, de C. Barciela, es la única que alude al sector primario, concretamente a la actuación del *lobby* agrario en la España franquista. Por último, este primer grupo de capítulos termina con tres colaboraciones que abordan sendos estudios sectoriales: las empresas eléctricas —analizadas por G. Núñez—; las de construcción de viviendas y promoción inmobiliaria, una actividad en auge en las primeras décadas del franquismo —por M. Llordén—; y las de transformación, especialmente las de fabricación de calzado —por R. Moreno—. Un segundo bloque de artículos está dedicado a los empresarios. En él se incluyen las aportaciones de E. Torres sobre los comportamientos empresariales en una economía intervenida, como la española de la posguerra; y la de P. Ysàs sobre los empresarios catalanes en el primer franquismo. Por último, un tercer grupo de colaboraciones aborda el estudio del mercado y sus reglas de juego desde diferentes puntos de vista. M. González Portilla y J. M. Garmendia analizan la corrupción y el funcionamiento del mercado negro en la economía española de posguerra; J. Carmona Badía, por su parte, trata sobre la minería del wolframio, uno de los pilares de las exportaciones españolas en los primeros años cuarenta; para terminar, J. Tascón escribe sobre la presencia de capital internacional en España entre 1936 y 1958, es decir, en los años anteriores a la apertura de fronteras y a una mayor participación de fondos procedentes del exterior.

La primera impresión que se trasluce de este esquema es que el tratamiento que se hace de la temática general de la obra es heterogéneo. De hecho, el grado con el que los distintos autores abordan la relación entre los ámbitos político y empresarial es bastante diverso, si bien es cierto que, de una forma u otra, todas las contribuciones encajan en ese contexto de base. En la presentación de la obra que hacen sus editores, se nos dice que las principales metas que se planteó el seminario, cuyas principales aportaciones se recogen en *Los empresarios de Franco*, eran: estudiar los apoyos económicos y sociales del régimen franquista entre 1936 y 1957, a través de algunas empresas importantes en sectores destacados de las finanzas y de la industria; identificar a los miembros de los consejos de administración y a los gestores de esas entidades, y determinar su grado de participación en las instituciones del régimen; analizar la formación de redes de interés, tanto entre distintas empresas, como en lo que afecta a la presencia de destacados políticos del régimen en determinadas iniciativas empresariales; y, por último, evaluar el apoyo económico internacional al franquismo, a pesar de que el país no formaba parte del grupo de los aliados.

Sin duda, los objetivos marcados exceden el tratamiento que de ellos se pueda hacer en una sola obra, algo de lo que sus editores son plenamente conscientes. En este sentido, el presente libro constituye un meritorio avance de una investigación presente y futura que, sin duda, ayudará a perfilar mejor algunos de los aspectos que han quedado menos nítidos en él. Concretamente, creo que en el futuro deberían hacerse más estudios prosopográficos, contrastados con actuaciones determinadas y con el estudio de procesos de

toma de decisiones —tanto empresariales como políticas—, que permitan dibujar mejor la naturaleza de las interrelaciones entre ambos ámbitos. Es decir, pienso que la primera y la cuarta de las metas citadas líneas arriba quedan bien trazadas en el libro, mientras que la segunda y la tercera necesitarían una mayor elaboración.

De las distintas contribuciones que componen esta obra pueden extraerse varias ideas comunes, que están en estrecha relación con el objetivo vertebrador señalado por sus editores. En primer lugar, es posible afirmar que los empresarios españoles mantuvieron, en las dos primeras décadas del franquismo, una postura adaptativa a las nuevas condiciones sociales, políticas y económicas impuestas tras la Guerra Civil. Aunque no puede hablarse estrictamente de consenso entre la clase empresarial a la hora de manifestar su adhesión al régimen —de hecho se dieron casos de oposición o de indiferencia—, sí es posible sostener que la mayor parte de los empresarios acató las nuevas reglas del juego e intentó conseguir ventajas particulares, fomentando las relaciones personales con autoridades políticas u operando en el mercado negro al que el propio sistema dio lugar. En este sentido, las actuaciones individuales predominaron sobre las colectivas, aunque estas últimas no desaparecieron del todo. Tal y como se demuestra en el caso catalán, la variedad de los intereses en juego y las distintas posturas a la hora de enfrentarse a una misma realidad, dieron lugar a algunas contradicciones en las peticiones que los empresarios hacían a las instancias políticas. Desde principios de los años cuarenta, muchos industriales catalanes manifestaron —eso sí, de forma discreta— ciertas discrepancias con el elevado grado de intervencionismo estatal existente, e hicieron evidentes sus simpatías hacia el modelo económico liberal. Sin embargo, tampoco fueron infrecuentes las peticiones de protección o de intervención a favor de unos determinados intereses.

En cualquier caso, se ha tendido a magnificar, en ocasiones, la connivencia de los empresarios con el franquismo, tal y como evidencia el análisis del sector financiero. Aunque resurgió con fuerza ya desde los primeros años de la posguerra y Franco nunca se enfrentó directamente a ella, la banca permaneció bastante al margen de las organizaciones políticas del régimen. Sólo a partir de finales de los años cincuenta alcanzó un grado de poder lo suficientemente grande como para influir en la política y conseguir que se le permitiera actuar en un marco más flexible.

Los empresarios utilizaron los propios resortes del régimen para conseguir algunos de sus propósitos. De hecho, muchos de ellos hicieron uso de la estructura sindical vigente para influir, por poco que fuera, en la política económica y social franquista. Además, los empresarios podían acceder a entidades económicas gubernamentales a través de los organismos sindicales y, más adelante, una vez impuesta la "democracia orgánica", el sindicato vertical se les planteó como una vía para tomar parte en la vida política. Sin embargo, en este sentido convendría distinguir, como ya hicieron Linz y De Miguel a mediados de los años sesenta, entre poder potencial y poder real. Sería necesario analizar más profundamente, con estudios de caso, cuál fue el poder real que los empresarios pudieron ejercer a través de los organismos sindicales y en qué medida sus decisiones y sus puntos de vista influyeron en la evolución del marco económico.

Las entidades locales fueron los canales más apropiados para sellar alianzas entre empresarios y políticos. De este nivel surgieron, por ejemplo, varias empresas de suministro de servicios básicos, de electricidad, de agua, de limpieza, de construcción, etc., que contribuyeron a perpetuar una red de relaciones personales, de beneficios, de favores y de apoyos, que tan vital resultaba para salir adelante en un contexto económico sumamente intervenido, asimétrico en el reparto de cupos de materias primas o en la concesión de ayudas y subvenciones y, no lo olvidemos, aislado del exterior.

En este último aspecto, sin embargo, convendría hacer algunas matizaciones. Aunque el desarrollo autárquico y el nacionalismo constituían dos de los pilares ideológicos del nuevo régimen, sólo cuando la tensión con los aliados alcanzó un nivel elevado, a comienzos de los años cuarenta, se pusieron en práctica medidas claramente antiextranjeras. De hecho, las inversiones directas de Estados Unidos en España no dejaron de crecer hasta 1943. A partir de entonces, se produjo el hundimiento de las grandes empresas privadas de capital extranjero: unas fueron nacionalizadas (paso de propiedad extranjera a propiedad pública nacional), otras naturalizadas (paso de propiedad privada extranjera a propiedad privada nacional), y a otras se les complicó tanto la existencia que poco a poco fueron perdiendo interés por operar en el país. La política autárquica que se practicó en la España de la posguerra se inspiró en el ejemplo de las dictaduras europeas de los años treinta en muchos aspectos, incluido el empresarial.

En resumen, puede decirse que la pertinencia de la obra que se presenta resulta probada por tres razones diferentes: en primer lugar —sin que ello signifique que sea la más importante—, porque constituye una aportación reciente al conocimiento de los años iniciales del franquismo, una etapa que en la actualidad está dando importantes frutos a la historiografía, y porque además lo hace desde el punto de vista empresarial, sobre todo de la industria y las iniciativas financieras, dos ámbitos bastante menos conocidos que las actividades encuadradas en el sector primario. En segundo lugar, porque aborda un tema complicado, tanto en su tratamiento metodológico como en su planteamiento teórico: las relaciones entre los empresarios y los políticos; es decir, entre el poder político y el económico en las dos primeras décadas del franquismo, cuando la autarquía y el intervencionismo del Estado alcanzaron mayores cotas de desarrollo. Y, por último, porque pretende llevar a cabo este análisis desde un punto de vista interdisciplinar, que aúne las investigaciones de especialistas procedentes del ámbito de la Historia Contemporánea y de la Historia Económica. Esta última es, a mi modo de ver, la principal aportación de la obra. La confrontación de puntos de vista diferentes, más allá de los compartimentos estancos que impone la distribución académica de las disciplinas, resulta siempre sugerente. Desde el punto de vista de la edición del texto, quizás se echa en falta un índice alfabético de nombres propios de personas y empresas que, en una obra que trata de algo tan humano como las conexiones entre individuos de distintas procedencias, habría sido especialmente útil y enriquecedor.

Carmen Erro Gasca
Universidad de Navarra