

SÁNCHEZ RECIO, Glicerio y TASCÓN FERNÁNDEZ, Julio (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Barcelona - Alicante, Crítica – Universidad de Alicante, 362 pp.

En noviembre de 2000 se celebró en la Universidad de Alicante el seminario *Política y empresa en España, 1936-1957*. Respondía este encuentro a la voluntad de sus organizadores –editores del libro que reseñamos- de reconciliar en torno a este tema dos disciplinas que en el último cuarto de siglo han seguido a su juicio trayectorias divergentes: la Historia Contemporánea y la Historia Económica. Una realidad explicada, entre otras cosas, por el tránsito efectuado en este tiempo desde el marco interpretativo, más o menos marxista, que era común a ambas áreas hacia las nuevas propuestas conceptuales y metodológicas en las que se debaten hoy ambas comunidades académicas, y que van desde el neonarrativismo posmoderno hasta la cliometría. Hay en esta propuesta, ciertamente, algo de nostalgia de las contribuciones seminales que algunos economistas aplicados y sociólogos hicieron en los años setenta (cuando las ciencias sociales todavía no se habían especializado tanto como para ignorarse o no comprenderse) al estudio del capitalismo español y de las relaciones entre poder económico y poder político. Pero no hay que pasar por alto los esfuerzos interdisciplinarios, más recientes, de Juan Pablo Fusi y Jordi Palafox o de Santos Juliá, Mercedes Cabrera, Pablo Martín Aceña y Francisco Comín, por citar sólo algunos ejemplos. Dominada en número y en espíritu por los historiadores económicos y por el enfoque sectorial, la convocatoria reunió un total de catorce ponencias -los catorce capítulos que componen el libro- en las que, con ambición y estilo muy diversos, se analiza la relación entre empresarios y políticos durante la primera etapa del franquismo. Un tema del máximo interés y necesitado sin duda de nuevos análisis empíricos y conceptuales.

Los lectores habituales de libros colectivos saben muy bien cuáles son las

fortalezas y (sobre todo) las debilidades de este tipo de producto intelectual. Un producto que las editoriales comerciales se resisten cada vez más a apoyar y del que es sumamente representativo el libro de Sánchez y Tascón. Esto es así, en primer lugar, por la ausencia de un horizonte común a todos sus capítulos. Y eso a pesar de que la obra se abre con una muy sugerente propuesta de Glicerio Sánchez de examinar y explicar el comportamiento empresarial en clave de redes de interés y de abordar la investigación de forma sistemática, siguiendo la pista en cada sector o región a los tres hilos maestros de esas redes: la política autárquica, el intervencionismo del Estado en la economía y la ausencia de competencia. El concepto de red de interés presenta la ventaja –frente al más convencional de red de clase- de reflejar la naturaleza circunstancial de muchas de las alianzas forjadas entre empresarios, políticos y burócratas durante la dictadura, contribuyendo así a comprender mejor el proceso de adaptación que se dio entre estos colectivos, y, en definitiva, la complejidad de la realidad social. Pero como prácticamente ninguno de los autores sigue a Sánchez, el libro se convierte en una yuxtaposición de trabajos especializados de calidad pero de muy distinta factura. La segunda debilidad de la obra radica en otra ausencia, la de un capítulo de conclusiones, tanto más necesario en un libro tan heterogéneo, que aclare el significado de las contribuciones individuales, identifique controversias y plantee retos. Queda para el lector, pues, decidir si esta época oscura de la historia de España estuvo marcada por el primado de la política (como se afirma en muchos de los capítulos) o por el de la economía (defendido por Tortella y García Ruiz), una cuestión esencial para indagar en el comportamiento empresarial en las dictaduras. Causa sorpresa, finalmente, comprobar que, mientras la mayoría de las

contribuciones son textos cuidados, con aparato de notas y bibliografía, otras, sin soporte documental o bibliográfico alguno, se limitan a plantear estados de la cuestión. Sea por falta de tiempo de los editores o de disciplina de los autores, el caso es que este hecho rebaja considerablemente la calidad de esta empresa colectiva.

Su fortaleza reside en cambio en lo atractivo del tema y en la calidad de los autores convocados. Al breve capítulo de Glicerio Sánchez sobre el franquismo como red de intereses le sigue uno de Francisco Comín y Pablo Martín Aceña sobre la política autárquica y el INI. Los autores sitúan la historia de esta institución en el marco del debate historiográfico desarrollado durante los últimos diez años en torno a la subsidiariedad de la empresa pública; señalan la subordinación, típica de los administradores del Instituto durante el Primer Franquismo, de los criterios económicos y empresariales a los políticos y técnicos; recuerdan que el recurso a la nacionalización de empresas y sectores fue en España menos intensa que en la mayor parte de Europa occidental, y que la empresa privada hispana afectada por la intervención del Estado recibió casi siempre compensaciones; y arremeten (con particular virulencia, en las notas al final del capítulo) contra el último libro de Antonio Gómez Mendoza sobre el INI. Albert Carreras se dedica a revisar sus trabajos, ya conocidos, sobre la gran empresa española y la ruptura franquista. En un esfuerzo de conceptualización muy de agradecer, explica las estrategias más importantes de formación de la gran empresa: la creación de empresas públicas y la nacionalización, estatalización y naturalización de algunas privadas, españolas o extranjeras. El poder (político y económico) de la banca, tema predilecto de las ciencias sociales en los años setenta y ochenta, es examinado por Gabriel Tortella y José Luis García Ruiz. Respaldados por una investigación de archivo sobre los bancos Hispano-Americano y Central, estos autores defienden a la banca de su propia leyenda negra, rebajando el grado de influencia de

este sector en la política española, recordando la relativa debilidad de la banca mixta en España, e interpretando el éxito empresarial de estos dos bancos en clave de adaptación al entorno inflacionista de la dictadura. De otro banco, el Herrero, se ocupa Rafael Anes en un breve texto donde se analiza la relación entre esta institución y la reconstrucción económica de Asturias tras la guerra. Más ajustada a la propuesta de Sánchez Recio resulta la reflexión conceptual de Carlos Barciela sobre los grupos de presión en la España de Franco. Barciela se apoya en su propia investigación sobre el Servicio Nacional del Trigo para afirmar que la Administración franquista fue, además de la cocina de la política económica, la sede de una nutrida representación de intereses económicos privados. El *lobby* eléctrico, uno de los más emblemáticos en la segunda mitad del siglo XX, es examinado por Gregorio Núñez en un capítulo sobre este sector. Núñez explica cómo funcionaba el negocio eléctrico, un negocio donde el control de las tarifas y la financiación funcionó como alternativa al mercado negro, imposible por razones obvias en esta industria.

Pocas actividades económicas evocan con tanta fuerza los favores, irregularidades y corruptelas del franquismo (a la vez que explican muchas cosas del comportamiento económico y social de los españoles) como la construcción. La analiza Moisés Llordén en un trabajo que describe la transformación sufrida por el mercado inmobiliario español durante el primer franquismo. Fue entonces, efectivamente, cuando el predominio del alquiler dio paso al de la propiedad, y cuando se profesionalizó la figura del promotor inmobiliario. El autor se apoya en dos casos, Madrid y Gijón, y se ocupa brevemente de la política de la vivienda y de la peculiar oligarquía forjada en este gremio. Otro sector estratégico en la dictadura para examinar de forma conjunta política y economía es el calzado. Se ocupa de ello Roque Moreno en un trabajo que sí que indaga en el concepto de redes de interés. La política

económica fue para Moreno el punto de encuentro entre el Estado, la economía y los grupos de presión (definidos como grupos de individuos que controlan el Estado). Su análisis sistemático de la formación de redes de interés le lleva a concluir que éstos confluyeron, en el caso del calzado, en el Sindicato de la Piel (algo que ciertamente no ocurrió en otras industrias, donde la realidad transcurrió al margen de esta particular institución). Con la revista sindical *Piel* como base documental, el autor hace una reconstrucción sumamente interesante de este sector y analiza las razones de la hegemonía de un fabricante, Segarra, identificado como pocos con el régimen. En el siguiente capítulo, Eugenio Torres realiza un espléndido estudio del comportamiento individual y colectivo de los empresarios durante la autarquía. Interpretando investigaciones recientes sobre seis industrias distintas (transporte y construcción naval, material ferroviario, química y farmacia, textil y bebidas alcohólicas), Torres identifica las principales ventajas e inconvenientes de la intervención, arbitraria y sofocante, del Primer Franquismo, para concluir que el comportamiento del empresariado hispano fue esencialmente adaptativo. La búsqueda de relaciones privilegiadas con la Administración, la defensa del *statu quo* y el pragmatismo serían los rasgos comunes y más visibles del comportamiento de los emprendedores hispanos.

A la defensa de los intereses de los industriales catalanes dedica Pere Ysàs un breve capítulo, donde reconstruye sus principales redes asociativas (el Foment del Treball Nacional, los gremios tradicionales, diversas entidades sectoriales, las cámaras de comercio y los nuevos servicios sindicales). Se centra el análisis de Ysàs, sin embargo, en la lucha de los industriales por el control efectivo de la estructura sindical (supuestamente fagocitadora del legado asociativo catalán), en la adaptación de los principios liberal-capitalistas (supuestamente inherentes al empresariado catalán) a la estructura franquista, y en el advenimiento de una nueva era de entendimiento e

influencia a partir de 1957. El otro corazón industrial de España, el País Vasco, constituye el escenario de un excelente ejercicio de investigación a cargo de Manuel González Portilla y José María Garmendia. La reconstrucción que estos autores -utilizando una fuente nueva- hacen de los mercados (negro y oficial) de Bilbao entre 1936 y 1951, resulta sumamente eficaz para que el lector imagine la realidad económica española de esos tres lustros. Una realidad severamente distorsionada (González Portilla y Garmendia atribuyen a los dos mercados una actividad similar hasta principios de los cincuenta) que afectó tanto a bienes como a factores, propició la formación de una nueva burguesía (agraria, industrial y comercial) naturalmente afecta al régimen, y redujo aún más la competitividad internacional de la economía vasca. Este mercado negro extenso y persistente es interpretado por los autores como un poderoso triunfo social de los nacionales sobre los republicanos. Otro tema que hunde sus raíces en la guerra española (y en la neutralidad pronazi del franquismo) es el negocio del wolframio. Sobre él ha realizado Xan Carmona una investigación sugerente, que se expone en el penúltimo capítulo de este libro. Además de identificar a los principales beneficiarios gallegos de la coyuntura extraordinaria creada por este negocio durante la Segunda Guerra Mundial y la de Corea, Carmona ofrece un interesante análisis del mercado español y mundial del wolframio. Para acabar, el otro editor del volumen, Julio Tascón, reconstruye sobre una gran cantidad de fuentes (extranjeras casi todas) los flujos de la inversión directa extranjera en la España de la autarquía. Se trata de un estudio de indudable importancia, pero todavía preliminar y necesitado -como el propio autor reconoce- de más investigación, contraste y depuración. La relación forjada entre el capital extranjero, la burocracia franquista y el empresariado indígena, se plantea como otra tarea pendiente.

Identificar y entender a los "amigos económicos" del franquismo

autárquico constituye hoy, indudablemente, un tema de investigación apasionante, con toda clase de fuentes inexploradas a disposición de los historiadores. El libro de Sánchez Recio y Tascón supone un meritorio esfuerzo por animar a los especialistas en nuestro pasado político y económico a hacerlo. Además de emplear conceptos como el de red de interés –propuesto pero apenas

aplicado en este volumen-, esos futuros investigadores harán bien en dotarse de un marco teórico sólido; en adoptar una perspectiva comparada; en buscar y examinar nuevas fuentes; y en preguntarse por la continuidad a lo largo del pasado siglo de las amistades económicas de la dictadura.

Núria Puig