

ESPAÑA COMO MERCADO: OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, DESARROLLO ECONÓMICO Y FRANQUISMO

JOSEBA DE LA TORRE

Universidad Pública de Navarra

RESUMEN: *Este artículo ofrece una aproximación a las estrategias de penetración en el mercado español desempeñadas por las principales potencias industriales durante las décadas de 1950 y 1960. Bajo el impacto de la Guerra Fría, la cooperación internacional entre Estados Unidos y Europa Occidental y la emergencia de un país en vías de desarrollo, grupos empresariales extranjeros buscaron el apoyo de sus gobiernos para conquistar oportunidades de negocio en España. A pesar de las barreras de entrada, en los años cincuenta tomaron posiciones, convencidos de que el Franquismo acabaría cediendo hacia un liberalismo económico que permitiese el retorno de España a la economía internacional, multiplicando las expectativas de inversión y beneficio. La mirada exterior ayuda a comprender la complejidad de una economía intervenida por un Estado autoritario en una fase de acelerado crecimiento. Las relaciones exteriores estuvieron marcadas por las estrategias de mercado.*

PALABRAS CLAVE: España. Economía internacional. Grupos empresariales. Dictadura.

SPAIN AS A MARKET: OPPORTUNITIES FOR BUSINESS, ECONOMIC DEVELOPMENT AND FRANCOISM

ABSTRACT: *This article offers a perspective of the strategies adopted by the main industrial powers during the 1950s and 1960s to penetrate the Spanish market. Under the influence of the Cold War, international cooperation between the United States of America and Western Europe and the emergence of a developing country, foreign corporate groups sought support from their governments to conquer new business opportunities in Spain. Despite the entrance barriers, the 50s bore witness to how these groups adopted positions based on the conviction that Franco's regime would*

Joseba de la Torre es catedrático de Universidad en el Departamento de Economía de la Universidad Pública de Navarra. Dirección para correspondencia: Campus de Arrosadía s/n, 31006 Pamplona (España). Correo electrónico: jdelatorre@unavarra.es.

eventually end up giving way to economic liberalism, thus returning Spain to the international economy, hence multiplying expectations on investments and profit. An outward-looking vantage point helps to understand the complexity of an economy that was subject to the intervention of an authoritarian state while in a stage of accelerated growth. External relationships were forged based on market strategies.

KEY WORDS: Spain. International economy. Business groups. Dictatorship.

INTRODUCCIÓN*

Existe un acuerdo historiográfico que señala que los cambios en la política internacional posteriores a 1945 acabaron por favorecer el lento pero inexorable giro del franquismo desde el aislamiento hacia el retorno al mundo occidental. La Guerra Fría, primero, y la integración europea, después, influyeron decisivamente para que la política económica del régimen, a lo largo de los años cincuenta, fuese soltando el lastre de la quimera autárquica y adoptando un clima de mercado¹. Se ha insistido también en el valor estratégico de España en la hipótesis de un conflicto entre los dos bloques antagónicos y cómo acabó culminando en los acuerdos de Madrid en 1953, por los que la dictadura fue reconocida en el exterior y recibió ayuda económica a cambio de la implantación de bases militares americanas². No obstante, se ha reparado menos que

* Archivos consultados: AMAE [Archives du Ministère des Affaires Etrangères]; AEF [Archives Économiques et Financières. Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie]; MAE [Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores]; SSAD [Servizio Storico Archivi e Documentazione. Ministero degli Affari Esteri. Archivio Storico Diplomatico]; HAEU [Historical Archives of the European Union]; y AGA [Archivo General de la Administración].

¹ La expresión es de GONZÁLEZ, Manuel Jesús, *La economía política del franquismo (1940-1970)*. *Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos, 1979, pág. 130. Las investigaciones sobre historia política e historia de las relaciones internacionales ya incluían esta perspectiva. Entre otros, MORENO JUSTE, Antonio, *España y el proceso de construcción europea*, Barcelona, Ariel, 1998. MARTÍNEZ LILLO, Pedro A., «La política exterior de España en el marco de la guerra fría: del aislamiento limitado a la integración parcial en la sociedad internacional, 1945-1953», en: TUSELL, Javier *et alii*, *La política exterior de España en el siglo XX*, Madrid, UNED-Biblioteca Nueva, 2000, págs. 323-340. Cf. CRESPO MACLENNAN, Julio, *España en Europa, 1945-2000. Del ostracismo a la modernidad*, Madrid, Marcial Pons, 2004. Con nueva documentación, SARTORIUS, Nicolás y SABIO, Alberto, *El final de la dictadura. La conquista de la democracia en España. Noviembre de 1975-Junio de 1977*, Madrid, Temas de Hoy, 2007, págs. 554-557. Esta visión prevalece en los manuales más recientes, como los de TUSELL, Javier, *La dictadura de Franco*, Madrid, Alianza, 1988; RÍQUER, Borja de, *La dictadura de Franco. Vol. 9 Historia de España*, Barcelona, Crítica, 2010, págs. 358 y ss.; y CASANOVA, Julián y GIL, Andrés, *Historia de España en el siglo XX*, Barcelona, Ariel, 2009.

² VIÑAS, Angel, *En las garras del águila. Los pactos con Estados Unidos de Francisco Franco a Felipe González (1945-1995)*, Barcelona, Crítica, 2003. Al fin y al cabo, la visita de Eisenhower a Madrid, en diciembre de 1959, fue la última etapa de un viaje que le había llevado a Italia, Turquía,

España, al mismo tiempo, fue observada como un mercado en potencia. Y es que ese reparto global de fuerzas y zonas de influencia entre los Estados Unidos de América y la Unión Soviética había significado, además, la desaparición de importantes zonas de mercado dentro y fuera del continente europeo. Para las economías industriales la Guerra Fría provocó que súbitamente se esfumasen esas áreas en las que históricamente se habían abastecido de alimentos y materias primas y en las que vendían sus manufacturas y bienes de equipo, el capital financiero y el tecnológico³. La población de los países de Europa del Este bajo la órbita soviética reunía en 1950 nada menos que a 106 millones de personas, una cifra expresiva de la complejidad europea de posguerra y del tamaño del mercado perdido por el capitalismo industrial para hacer negocios⁴.

En suma, en paralelo a la dimensión geoestratégica de ese mundo bipolar, uno de los retos para las economías industrializadas de Norteamérica y del Viejo Continente pasó por reforzar y ocupar nuevos y antiguos mercados, entre otros, el espacio ibérico. España había vuelto a ser contemplada como una oportunidad al sur de los Pirineos poco después de finalizar la Segunda Guerra Mundial. En lo fundamental, se trataba de la disputa entre competidores experimentados —Francia, Alemania e Inglaterra, del lado europeo, y los Estados Unidos de América—, que ya antes de 1936 se repartían algo más de la mitad de las importaciones y dos tercios de las exportaciones españolas⁵. La estrategia de entrada se volvía más compleja puesto que tras 1945 España estaba cerrada políticamente a la influencia exterior, mientras los niveles de vida languidecían como consecuencia de la autarquía. Ese retorno implicaba oportunidades de negocio no sólo para los empresarios españoles —que actuaban en un espacio muy protegido—, sino para el capitalismo occidental que no iba a esperar al Plan de Estabilización para lanzarse a ganar posiciones mercantiles en ese territorio. En palabras del embajador galo, a finales de 1949 y con el tratado comercial hispano-francés recién firmado, «en la conquista del mercado español Francia no debe dejarse desplazar por otros países». La paradoja consistía en

Pakistán, Afganistán, India, Irán y Grecia, dentro del plan de «Ayuda a países subdesarrollados para la defensa de Occidente». AMAE, *Europe: Espagne*, 237. Informe secreto (23-12-1959); y <http://www.presidency.ucsb.edu> (consultado en marzo de 2011) [1959]. Sobre sus efectos en la política económica del régimen, véase CALVO, Óscar, «Neither a Carrot Nor a Stick: American Foreign Aid and Economic Policymaking in Spain during the 1950's», *Diplomatic History*, 30 (2006), págs. 409-438. Una perspectiva global sobre la Guerra Fría en JUDT, Tony, *Postguerra. Una historia de Europa desde 1945*, Madrid, Taurus, 2006.

³ ALDCROFT, Derek H. y MOREWOOD, Steven, *Economic Change in Eastern Europe since 1918*, Vermont, Edward Elgar, 1994, págs. 52-55, 66-67 y 94-96.

⁴ Cálculo a partir de MADDISON, Angus, *La economía mundial: una perspectiva milenaria*, Madrid, Mundi Prensa, 2002.

⁵ GUIRAO, Fernando, *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-57. Challenge and Response*, London, Macmillan, 1998; y AMAE, *Europe, Espagne*, Cj. 201. Una visión de largo plazo, centrada en los casos de Francia y Alemania, en PUIG, Núria y CASTRO, Rafael, «Patterns of International Investment in Spain, 1850-2009», *Business History Review*, 83 (2009), págs. 505-537.

que mientras los proyectos de nuevo equipamiento industrial chocaban contra la reglamentación autárquica, los intereses geopolíticos y comerciales europeos revalidaban el mercado hispano como «idóneo para las necesidades alimenticias y de materias primas de países muy industrializados». La economía española debía recuperar el nivel de desarrollo previo a la Guerra Civil. El diagnóstico era compartido: «las necesidades del mercado ibérico» resultaban «momentáneamente ilimitadas»⁶. Para las economías interesadas en recuperar posiciones en España el reto era doble: ser mejor que sus competidores y adaptarse a un entramado institucional tan restrictivo.

Y esa competencia no haría sino intensificarse conforme la reconstrucción y el crecimiento de posguerra alumbraron una larga etapa de prosperidad, industrialización y expansión del comercio intraeuropeo⁷. En plena eclosión de la sociedad de consumo de masas, las previsiones de las agencias y empresas no eran otras que su extensión imparable hacia países con menor nivel de renta, pero con expectativas fundadas de recuperación y acceso al consumo de nuevos bienes manufacturados. A la altura de 1955, Italia, España, Grecia y Portugal reunían a un tercio de la población de Europa Occidental, pero sólo sumaban un 18 por 100 del gasto total en consumo privado. Cualquier mejora en la capacidad de compra despegaría las oportunidades para aquellas empresas que se hiciesen, por ejemplo, con el mercado de automóviles y electrodomésticos en esos países. Así, los estudios de campo de algunas firmas extranjeras auguraban un despertar de la demanda masiva de bienes duraderos en España⁸. En suma,

⁶ AMAE, 202: Informe del embajador Hardion (22-11-1949); 198, 201 y 202: Notas sobre perspectivas económicas en España entre 1949 y 1952. Cf. GUIRAO, F., *Spain and the Reconstruction*, págs. 61 y ss. y n. 15. En 1950 el Banco Urquijo y la administración norteamericana estimaron que serían necesarias importaciones por valor de entre 500 y 800 millones de dólares: el equivalente a entre cuatro y seis años de la ayuda estadounidense efectiva desde 1953. Cf. CALVO, Óscar, «Bienvenido Mister Marshall! La Ayuda Económica americana y la economía española en la década de 1950», *Revista de Historia Económica*, XIX, número extraordinario (2001), págs. 257-259. Vid. HARRISON, J. «Towards the liberalisation of the Spanish economy, 1951-59», en: HOLMES, Colin y BOOTH, Alan (eds.), *Economy and Society: European Industrialisation and its Social Consequences. Essays Presented to Sydney Pollard*, Leicester, Leicester University Press, 1991, págs. 102-115.

⁷ Entre otros, véase WEE, Herman van der, *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio. 1945-1980*, Barcelona, Crítica, 1986; FULBROOK, Mary (ed.), *Europa desde 1945*, Barcelona, Crítica, 2002 y BEREND, Ivan T., *An Economic History of Twentieth-Century Europe. Economic regimes from Laissez-faire to Globalisation*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.

⁸ En 1955, mientras en la Europa desarrollada se contabilizaban 68 automóviles, 126 teléfonos y 254 radios por cada 1.000 habitantes, en la Europa mediterránea eran 12, 38 y 93, respectivamente. TWENTIEH-CENTURY FOUND, *Europe's Needs and Resources. Trends and Prospects in Eighteen countries*, Londres, McMillan, 1961. Todavía en 1960 no más del 2-3% de los hogares españoles tenía televisión, lavadora, frigorífico o aspiradora. SPANISH REPORT, *Business Conditions and Prospects for the International Company*, Ginebra, 1962, pág. 42. Diez años después, el panorama del consumo había modificado esas cifras: un 24% de los hogares poseía simultáneamente esos electrodomésticos. *Rapport sur le II Plan espagnol de Développement économique et social* (INSEE, 3). Sobre la eclosión del consumo de masas, JUDT, T., *Postguerra. Una historia de Europa*, págs. 351 y ss.

se intuía un potencial muy interesante en un país que había retomado con fuerza en los años cincuenta el éxodo rural y el incremento de los empleos industriales y de servicios mejor retribuidos en las ciudades.

En ese proceso, el peso atribuible a la ideología acabó siendo de menor calado. Frente a un régimen de orígenes tan repulsivos, las dudas de posguerra respecto a la estrategia económica más conveniente acabaron esfumándose muy rápido al dictado de la Guerra Fría y, también, de las oportunidades de negocio que vislumbraban las grandes potencias en plena expansión. Y es que una cosa era el repudio a uno de los últimos reductos del fascismo de entreguerras y otra bien distinta tener que renunciar a un espacio comercial en el que abastecerse de materias primas y de alimentos, y demográficamente no despreciable (de 27,8 millones de habitantes en 1950 a 30,3 millones de 1960 y 33,6 de 1970, con una renta por habitante que casi se triplicó en esos veinte años), además de tácticamente útil en el despliegue Atlántico frente al Este. En este artículo se indaga en las estrategias de instalación de empresas y empresarios extranjeros en una economía sometida, primero, a las restricciones de la autarquía y, después, a las del signo de la apertura al exterior. Hasta muy recientemente la historiografía económica apenas había indagado sobre las vías de penetración de los países industrializados en los mercados potenciales⁹. Para abordar estas cuestiones nos parece fundamental recurrir a fuentes de archivos extranjeros, puesto que las informaciones de lo que se ha venido en llamar la «diplomacia económica»¹⁰ tienen la virtud de hacer concurrir en un mismo terreno a gobiernos y a agentes sociales, en particular inversores y empresarios. Y en pleno auge de la economía mixta, el papel de los gobiernos occidentales regulando mercados y factores, o planificando el futuro, resultó esencial al indicar posibilidades para los negocios privados. Los servicios exteriores de los Estados canalizaban y facilitaban informaciones básicas para interpretar la coyuntura económica interior, el funcionamiento de las políticas económicas o las relaciones comerciales y administrativas. Para las empresas extranjeras, dispuestas a tomar posiciones en economías de baja renta relativa, este conocimiento podía llegar a ser fundamental a la hora de arriesgarse e invertir. Instituciones públicas y privadas elaboraban informaciones ilustrativas de las oportunidades emergentes en países cuyos niveles de vida mejorarían a nada que entrasen en la dinámica expansiva general.

⁹ PUIG, Núria y ÁLVARO, Adoración, «International Aid and National Entrepreneurship: A comparative Analysis of Pro-American Business Networks in Southern Europe, 1950-1975», *Business and Economic History On-Line*, 1 (2003); y «La Guerra Fría y los empresarios españoles: la articulación de los intereses económicos de Estados Unidos en España, 1950-1975», *Revista de Historia Económica*, 1 (2004), págs. 387-424; TASCÓN, Julio (dir.), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, Oviedo, LID Empresarial-Caja Astur, 2005; SÁNCHEZ, Esther, *Rumbo al Sur. Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*, Madrid, CSIC, 2006; y TASCÓN, Julio (ed.), *La inversión extranjera en España*, Madrid, Minerva Ediciones, 2008.

¹⁰ BADEL, Laurence, «Pour une histoire de la diplomatie économique de la France», *Vingtième Siècle. Revue d'Histoire*, 90 (2006), págs. 169-185.

CAPITAL EXTRANJERO Y AUTARQUÍA: ALGUNAS ESTRATEGIAS DE ENTRADA, 1945-1959

En la realidad española de finales de los años cuarenta, «la escasez de divisas» y «el empobrecimiento de su equipamiento industrial» se identificaban como dos de sus principales problemas económicos. Sin resolverlos las expectativas de crecimiento apenas existían, dado el marco institucional fijado por la autarquía. Desde el exterior se fue pronto consciente de que «las necesidades inmediatas» de España «sólo pueden ser satisfechas recurriendo a la importación» de bienes y capitales, es decir, regresando al mercado internacional. Un grupo de senadores estadounidenses, en el otoño de 1949, dejó claro a las autoridades españolas que sólo habría apoyo a los créditos comerciales en dólares si se facilitaba la entrada de capital privado extranjero y se reducía el tipo de cambio. Cuatro años más tarde lo reiteraba el Departamento de Estado: la adaptación de España «al mundo moderno» requerirá instrumentos de financiación que sólo se lograrán con «inversiones extranjeras masivas». Estados Unidos había dejado claro que buscaba «desarrollar su red estratégica sobre la Península» y «ayudarla a acrecentar su potencial económico»¹¹. Sin embargo, las barreras de entrada seguían siendo elevadas.

La estrategia de los banqueros: créditos y bienes de equipo

Una de las vías iniciales que se contempló para acceder a ese mercado fue la de proporcionar ayuda financiera para la compra de bienes de equipo en el exterior. A lo largo de 1948 y 1949, norteamericanos, belgas, ingleses y franceses apostaron por ese mecanismo del que estaba tan necesitada la industria española¹². Hasta tal punto que, por ejemplo, los franceses consideraron que:

«nuestro sistema de lucha más eficaz contra la empresa económica alemana será poner [...] a la disposición de los españoles los medios de pago adecuados para incitarles a aprovisionarse en nuestra industria»¹³.

¹¹ AMAE, 200 y 201: Informe sobre la modernización de la agricultura española (03-05-1950) e Informe (22-11-1949). La creación de un mercado libre de divisas en Madrid, en julio de 1950, fue interpretada como una respuesta a la «*desiderata* numerosas veces manifestada por el gobierno de Estados Unidos» y para «conciliar los buenos favores del Departamento de Estado de cara a la concesión eventual de un crédito en dólares». *Ibidem*, 200 y 201: Informe (02-08-1950); y 199: Informe (22-12-1953). Reunión del embajador francés en Washington con funcionarios americanos. VIÑAS, Ángel et alii, *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Madrid, Banco Exterior de España, 1979, y GUIRAO, F., *Spain and the Reconstruction*.

¹² AMAE. 201 (22-11-1949). BALLESTERO, Ángel, *Juan Antonio Suanzes, 1891-1977. La política industrial de la posguerra*, León, Lid Editorial Empresarial, 1993, págs. 218 y ss. y PUIG, N. y ÁLVARO, A., «International Aid and National Entrepreneurship».

¹³ AMAE. 201: Informe de las relaciones hispano-alemanas (06-12-1949). BARCIELA, Carlos (ed.), *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del Primer Franquismo, 1939-1959*, Barcelona, Crítica, 2003.

Es decir, conceder facilidades crediticias para asegurarse las compras de bienes de equipo en el extranjero por parte de las empresas españolas, fuesen públicas o privadas. Tales operaciones entrañaban cierta complejidad y algunos riesgos. La red de contactos a establecer para acceder a ese mercado se hizo muy tupida e iba de los organismos y cargos políticos y gubernamentales a las empresas (organizadas a través de las Cámaras de Comercio e Industria y de los Sindicatos Verticales) y los bancos. Había que buscar un socio local que canalizase el crédito y las compras y, sobre todo, había que contar con el beneplácito de las autoridades que controlaban las divisas y las licencias de importación.

Sydney Sufrin, uno de los expertos en finanzas que visitó España en 1951 en la misión preparatoria de los préstamos del Export-Import Bank, lo explicó con claridad: se trataba de facilitar crédito «prudentemente» para recuperar equilibrio y orientar a esa economía hacia la zona dólar. Y además lograr «un rendimiento óptimo del sistema de producción actual y una mejora de la cualificación de la mano de obra antes de lanzarse a la entrega de nuevos créditos en dólares». En consecuencia, advertía que nadie imaginase «un crecimiento brutal y exagerado de las inversiones de capitales americanos»¹⁴. Convenía observar cómo evolucionaba la coyuntura interna, por más que hubiese algún grupo empresarial dispuesto a «recoger todo lo que pueda del maná de dólares que España espera»¹⁵. La banca privada española iba a apostar por ese negocio que significaba el retorno de España al mercado internacional.

Los primeros en intentarlo fueron el Banco Urquijo y el Banco Hispano-Americano¹⁶. Ya durante 1949 sus directivos se reunieron en Madrid y París con representantes del Banque National de Paris et des Pays-Bas. Los del Urquijo estaban decididos a canalizar préstamos a sociedades privadas, excluyendo a organismos oficiales como el INI. Los financieros franceses deseaban cerrar el trato cuanto antes porque pensaban en el terreno perdido frente a Estados Unidos y Gran Bretaña. Y más aún porque facilitar créditos para la compra de materias primas y bienes de equipo proporcionaba a «nuestra industria exportadora» la ocasión de realizar «una prospección útil del mercado español». En los medios estadounidenses, tal acuerdo se relacionó con «algunos hombres de

¹⁴ AMAE, 198: Informe (11-12-1951). Cf. GONZÁLEZ, M.J., *La economía política del franquismo (1940-1970)*, pág. 190 y CALVO, O., «Bienvenido Mister Marshall! La Ayuda Económica americana».

¹⁵ Se refería a Juan March, del que se apuntaba el contacto con una firma de capital americano, suizo y alemán para invertir en las necesidades inherentes al Acuerdo con USA, y que «el nuevo ministro de Comercio [...] es su amigo desde los tiempos en que dirigía el Banco Exterior». AMAE, 198: Informe confidencial sobre utilización del crédito americano e informe del cónsul de Barcelona (28-08-1951 y 01-12-1951). Vid. PUIG, Núria, «La ayuda económica norteamericana y los empresarios españoles», *Cuadernos de Historia Contemporánea*, 25 (2003), págs. 109-129.

¹⁶ Sobre ambos bancos, véase PUIG, Núria y TORRES, Eugenio, *Banco Urquijo, un banco con historia*, Madrid, Turner, 2008; y TORTELLA, Gabriel y GARCÍA RUIZ, José Luis, «Banca y política durante el primer franquismo», en: SÁNCHEZ RECIO, Glicerio y TASCÓN, Julio (eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España*, Barcelona, Crítica, 2002, págs. 67-100.

negocios americanos [que] estaban ansiosos por comerciar fuera de los circuitos gubernamentales». En consecuencia, la estrategia se concretaba en «conquistar el mercado español consintiendo créditos»¹⁷. Sin embargo, el principal obstáculo lo plantearon los responsables del ministerio de Industria y Comercio.

Según los directivos del Urquijo, se tropezaba con «la oposición formulada por Juan Antonio Suanzes a todo crédito francés reembolsable en divisas»¹⁸. A la inversa, el ministerio de Economía y Finanzas galó apoyó la propuesta de alianza bancaria hispano-francesa. El acuerdo se firmó en junio de 1949. La banca francesa ya había mantenido conversaciones con industriales de su entorno. El grupo financiero español se comprometía a devolver el préstamo «en francos franceses sobre París» y a realizar con industriales locales los estudios necesarios para determinar el programa de compra de bienes de equipo en Francia e intentar incrementar las ventas españolas hacia ese país a fin de mejorar el *clearing* entre ambos países¹⁹.

El segundo gran préstamo lo protagonizó, ya en el otoño de 1952, la patronal francesa y un grupo español más heterogéneo, en el que sobresalían los bancos Central, Exterior de Crédito, Español de Crédito, Urquijo, Bilbao y Vizcaya y los intereses empresariales organizados a través de las Cámaras de Comercio. Tras reunirse en Biarritz y Madrid, crearon un comité para favorecer las relaciones económicas a ambos lados de los Pirineos, lo que significaba, en palabras de uno de los financieros españoles, impulsar operaciones comerciales «por medio de un *extra-clearing*» que «permitirían un volumen considerable de importaciones» para «nuestra industria y nuestra agricultura» y «cuyos créditos se podrían ir cancelando en unos plazos relativamente breves». Los banqueros

¹⁷ AMAE, 200: Telegrama de 13-07-1949. Informe embajador de Francia en Estados Unidos (30-08-1949). Informe sobre balanza comercial de 1948 (31-10-1949); y 201: Informe comercial (30-11-1949) y Notas al acuerdo comercial hispano-suízo (02-05-1953). Cf. GÓMEZ MENDOZA, Antonio y SAN ROMÁN, Elena, «Competition between Private and Public Enterprise in Spain, 1939-1959: Alternative view», *Business and Economic History*, 26 (1997), págs. 696-708; MARTÍN ACEÑA, Pablo y COMÍN, Francisco, *INI, 50 años de industrialización en España*, Madrid, Espasa-Calpe, 1991; y GÓMEZ MENDOZA, Antonio (ed.), *De mitos y milagros: el Instituto Nacional de autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Eds. Universidad de Barcelona, 2000.

¹⁸ AMAE, 201: Informe de la embajada (22-11-1949). No obstante, directivos de los bancos Urquijo, Bilbao e Hispano habían negociado directamente con Suanzes la gestión de los créditos británicos (20 millones de libras) y norteamericanos (60 millones de dólares) para la adquisición de bienes de inversión. *Ibidem*, 202 (21-11-1949). Cf. DULPHY, Anne, *La politique de la France à l'égard de l'Espagne de 1945 à 1955. Entre idéologie et réalisme*, Paris, Direction des Archives Ministère des Affaires Étrangères, 2002, págs. 297 y ss.

¹⁹ AEF, *Trésor*, B. 43848: Informe del director del Banco de París al director de Fianzas Exteriores del ministerio (08-06-1949). Los tratados comerciales firmados con Francia y Alemania (a finales de 1951) fijaban con claridad las necesidades de bienes de capital para España: un dominio abrumador en ambos casos de maquinaria, automóviles y electrónica. Vid. SÁNCHEZ, Esther, «Redes empresariales francesas en la España franquista: el Conseil National du Patronat Français, 1946-1966», *Revista de Historia Industrial*, 36 (2008), págs. 109-132.

franceses, además de dar salida a su industria mecánica, confiaban que el acuerdo les facilitase el acceso al mineral de hierro del Rif, más que a unos productos agrícolas con los que competían²⁰.

En suma, esa debilidad financiera extrema iba a ser convenientemente esgrimida para reconquistar ese mercado. El viaje a España, inmediatamente después de la cita en Biarritz, del Director del Banque National de Paris, René Martin, lo demuestra. Su agenda de trabajo incluía el contacto con los medios industriales y bancarios y el encuentro personal con el mismo ministro de Comercio —Manuel Arburúa— y el subsecretario de Economía Exterior —Jaime Argüelles—. El objeto de su misión era facilitar a los bancos españoles el acceso al crédito francés para financiar la compra de material de equipo y contribuir «al desarrollo económico de España en todos los dominios». El éxito, no obstante, dependía de la autorización gubernamental, pues se trataba de encajar la operación en el marco de los acuerdos comerciales y en conseguir un trato preferente en la concesión de licencias de importación para las empresas galas frente a las competidoras de otros países. Además, había que acordar con las mismas autoridades los bienes de equipo objeto de la operación²¹. Y estos tres aspectos sólo se negociaban entre gobiernos. Si atendemos a los acuerdos de garantía para financiar las importaciones de bienes de equipo concertadas con el gobierno francés en 1951, todo indica que la iniciativa privada tenía un serio competidor en el Estado: sólo un cinco por ciento de las compras eran de empresas privadas, el resto lo absorbía el sector público²².

En definitiva, para banqueros y empresarios lo realmente atractivo no radicaba en los beneficios a corto plazo, sino en las perspectivas que atribuían a «ciertas posiciones importantes que podrían ser así conquistadas para el futuro». En los medios económicos extranjeros existía la convicción de unos benefi-

²⁰ La firma del acuerdo culminó con una fiesta campera en el castillo de Higuera, propiedad de los Gandarías, y con una recepción oficial con el ministro de Comercio. MAE, R.6616-7. Nota de prensa (22-12-1952) e Informe (10-03-1953). Una nota confidencial apuntaba a un contacto «con los medios españoles del Opus Dei» y en particular con Villalonga para abrir un banco franco-español en Andorra. AMAE, *Nota* (29-19-1952).

²¹ AMAE, 200: Informe del agregado comercial (26-11-1952). El embajador español en París insistía en que la industria francesa «no estuviese ausente de nuestro mercado en el momento en que pensamos en la reconstrucción y dotación de nuestras empresas». MAE, R.6616-7. Informe de la entrevista de banqueros españoles con el primer ministro Pinay (22-12-1952).

²² AEF, *Trésor*, B. 43847 y 43848 (1951-52). Los bienes de equipo para Ensidesa (41,8 por 100 del total) y de material móvil para Renfe (44,3 por 100) monopolizaban la acción de compras en Francia. Al final de la década esa imagen se había modificado dando entrada a los competidores privados, por más que las cinco empresas del Estado se hiciesen con casi el 40 por 100 de la operación. Destacaban Citroën, Hidroeléctrica Española, Unión Española de Explosivos, Altos Horno de Vizcaya, Altos Hornos de Sagunto y un grupo de medianas y pequeñas firmas vascas del sector metal-mecánico. Cf. COMÍN, Francisco y GÁLVEZ, Lina, «Reglas de juego, redes de oportunidad y nacionalizaciones de empresas extranjeras durante el franquismo», en: TASCÓN, Julio (ed.), *Redes de empresas en España*, págs. 115-136.

cios mayores a medio y largo plazo, puesto que «España saldrá próximamente [...] por la fuerza de las cosas del cuadro estrecho de los acuerdos bilaterales para entrar en un circuito europeo o mundial». La misma idea barajaban los empresarios alemanes: España no tardaría en dar «el gran paso» hacia «la libertad de comercio exterior»²³. Y el pronóstico no pudo ser más certero por más que esa acción gubernamental no llegó hasta siete años después.

Mientras, ese recurso al crédito extranjero se convirtió, a lo largo de la década de los cincuenta, en mecanismo esencial para las dos partes implicadas: la economía española captaba liquidez con la que financiar las compras de bienes de equipo en el exterior; y las economías europeas y norteamericana tomaban posiciones en ese mercado emergente. «Los españoles se acostumbraron a explotar los créditos al máximo» —a decir de la banca suiza²⁴— y a especular con el reparto de las licencias de importación. Mientras España no entrase en el sistema multilateral de pagos, empresas públicas —Ensidesa, Calvo Sotelo, Campsa o Renfe— y grandes firmas privadas nacionales —Altos Hornos de Vizcaya, Cepsa, Barreiros-Diesel, Maquinista Terrestre y Marítima— y extranjeras —las ensambladoras de coches Renault y Citroën— debieron recurrir a tal sistema para acceder a la tecnología foránea que innovase los procesos productivos.

Al fin y al cabo, los empresarios del exterior aceptaron esas reglas para consolidar posiciones en un país en el que escaseaban los capitales e imperaba un sistema de cambios y pagos que restringía sus expectativas. De aquí que las negociaciones para la entrada de España en la OECE, desde 1955, incluyesen la cuestión de los créditos bilaterales. Mientras Gran Bretaña y Alemania apostaron de inmediato por la supresión rápida del bilateralismo con España —al igual que Bélgica, Suecia y Suiza—, Francia planteó algunos inconvenientes. Junto a algunas debilidades en su balanza de pagos con España y unos créditos pendientes de agotar, las autoridades francesas temían sobre todo que una apertura de contingentes globales de importación significase que «el mercado español no será ya un mercado tan fácil para los exportadores franceses», poniendo en peligro «las posiciones conquistadas en estos últimos años»²⁵. Por eso, desde el gobierno de París se insistía —en 1957— en que para conseguir nuevos contratos de suministro de bienes de equipo había que facilitar a Espa-

²³ AMAE, 200: Informe del agregado comercial (26-11-1952); y 174: Informe del embajador francés en Alemania (15-10-1952).

²⁴ *Ibidem*, 201 (02-05-1953).

²⁵ El temor francés era al multilateralismo —los españoles comprarían en otros países de la OECE que, «como es probable, les ofrezcan condiciones (de precio o créditos) más favorables»—, y a la liberalización de productos de exportación —«problemas delicados para nuestro país, notablemente en el sector agrícola»—. AEF, *Trésor*. B. 43487. Nota para el Presidente desde la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores (23-05-1957). Sobre el proceso de acercamiento a ese organismo, véase GUIRAO, F., *Spain and the Reconstruction*, cap. 8; y VIÑAS *et alii*, *Política comercial exterior en España*, págs. 888 y ss.

ña los sistemas de pago, reforzar las exportaciones de equipamiento industrial antes del incremento de la competencia resultante de la admisión de España en el espacio OECE. En suma, instaban a facilitar crédito en forma de compras de tecnología, una expectativa en la que Italia aspiraba a participar con su industria mecánica²⁶.

Y el gobierno español explotó al máximo sus posibilidades, tal y como demuestra la actividad diplomática de los titulares de Comercio y Asuntos Exteriores —Ullastres y Castiella— a lo largo del bienio pre-estabilizador. Junto a la búsqueda de alianzas para entrar en los organismos multilaterales, los contactos con banqueros y empresarios antecedían a los encuentros institucionales en los que se seguían acordando medios de pago para los importadores hispanos y comprometiendo las correspondientes licencias de importación. Así se hizo en 1959, por ejemplo, durante la estancia en Londres de Ullastres, con el fin de «conseguir créditos limitados y específicos para la importación de productos industriales y en particular máquina-herramienta», esforzándose «por obtener aplazamientos para los pagos». En Bonn el ministro de Comercio —además de explicar la nueva política económica, comercial y de pagos—, negoció un crédito por valor de 152 millones de DM para financiar la compra de bienes de equipo para un grupo «preferente» de empresas²⁷. El conjunto de firmas que accedieron a esta fórmula sintetiza razonablemente bien las necesidades del modelo industrial español de los años cincuenta y la capacidad de respuesta de la economía alemana²⁸: un predominio abrumador de las firmas del metal, seguidas de las ligadas al textil y las químicas, con serias debilidades financieras.

²⁶ AEF, *Trésor*, B 43847 y 43848. Informes y correspondencia entre los ministerios de Asuntos Exteriores, Economía y Finanzas, Industria y el Banco de Francia (julio-octubre de 1957). Parecidas operaciones se estaban negociando con Holanda, Alemania, Suiza y Estados Unidos. *Ibidem*, B 43848. Dossier operaciones triangulares (1957-59). El delegado italiano en la OECE confiaba en una liberalización del comercio español superior al 50 por ciento para que «nuestra producción industrial y en particular la mecánica pueda entrar en concurrencia con las producciones análogas de Alemania, Gran Bretaña, Francia y otros países, con buenas posibilidades para nuestros productos sobre este mercado en muy superior medida que hasta ahora a causa del notable cuello de botella del *clearing*». SSAD, *Affari Politici*, Cj. 395. Informe (22-12-1955). Sobre el caso inglés, véase LABARTA, Carolina, «La política británica de venta de armas a España durante el franquismo, 1953-1973», *Historia Contemporánea*, 30 (2005), págs. 205-216.

²⁷ Gran Bretaña necesitaba nuevas ventas exteriores en plena incertidumbre por la creación del Mercado Común y España podía ser un buen cliente. AMAE, 238: Relaciones con Gran Bretaña, informe de 28-04-1959. En Alemania establecieron contactos con «más de un centenar» de industriales locales y de las grandes empresas. Ullastres utilizó el avión privado de los Krupp. MAE, 5.285, exp. 21. Informe sobre la visita (16 y 21-06-1958) y Nota para el consejo de ministros (19-02-1959).

²⁸ LINDLAR, Ludger y HOLTFRERICH, Carl-Ludwig, «Geography, Exchange rates and trade structures: Germany's export performance since the 1950s», *European Review of Economic History*, 1 (1997), págs. 217-246; y EICHENGREEN, Barry y RITSCHL, Albrecht, «Understanding West German economic growth in the 1950s», *Cliometrica*, 3 (2009), págs. 191-210. Para el *National Zeitung*, de Berna (24-08-1952), «Alemania ha llegado a ser en el mercado español una potencia con la que deberán contar todos los estados interesados en el comercio con España, Suiza incluida».

La penetración comercial e industrial

En paralelo se fue desarrollando una estrategia de penetración comercial e industrial con el objeto de rehacer e impulsar las redes de contactos en el mercado español, animada permanentemente por el personal diplomático que iba conociendo de primera mano los planes de industrialización del Franquismo y los difundía entre los hombres de negocios. Se trataba de conseguir cuota de mercado —adaptándose a las condiciones del país y preparándose para la competencia con otras potencias industriales— y de fortalecer a través de las exportaciones el desarrollo industrial de la posguerra europea. Así, la recuperación de la presencia alemana en España se atribuyó muy pronto por sus rivales a «la competencia y actividad de sus técnicos y especialistas en cuestiones comerciales»²⁹.

Es decir, tan fundamental como ofrecer un buen producto era la red de distribución. De hecho, que el franquismo se hubiese apresurado a confiscar los bienes y empresas ligados al III Reich después de 1945, a la vez que ofrecía refugio a los nazis en la derrota, no debilitó el interés germano por los negocios peninsulares³⁰. Ambas economías se necesitaban. En ese sentido, resultaba clave volver a abrir la embajada en Madrid, para restaurar el nivel de relaciones económicas con los medios oficiales, pues «si no Alemania será suplantada en el mercado español por Inglaterra y Francia». Esa preocupación institucional abundaba asimismo entre los empresarios franceses. En marzo de 1950, uno de ellos reclamaba apoyo de su gobierno para exportar motores diesel a España, lo que revelaba la competencia de una industria alemana que renacía y que «busca eliminarnos de los mercados extranjeros y particularmente del mercado español», practicando una política de bajos precios y condiciones de crédito muy ventajosas. La respuesta ministerial al fabricante no deja lugar a la duda: «... es de un gran interés que Francia ponga un pie en España [...] antes que Alemania esté con capacidad de abastecer[la]». A medio plazo, además, se era consciente de que «la venta de un motor francés puede preparar la venta ulterior de piezas de recambio»³¹.

Buscando ese mismo objetivo, la estrategia alemana incluyó el pago de los viajes y estancias de empresarios españoles a la República Federal para visitar

²⁹ AMAE, 201: Informe relaciones hispano-alemanas (06-12-1949 y 16-03-1950). Se llegaba a afirmar que «Alemania constituye para España el suministrador soñado [de productos industriales]» si se atendía a su pasado comercial y a la amplitud de sus inversiones, «momentáneamente camufladas, pero no desaparecidas».

³⁰ Según nota confidencial, en 1951, unos 6.000 antiguos nazis trabajaban como técnicos e instructores militares por cuenta del gobierno español. *Ibidem*, 173 (12-12-1951). Cf. PUIG, Núria, «La conexión alemana: redes empresariales hispano-alemanas en la España del siglo XX», *VIII Congreso de Historia Económica: Sesión B12*, Santiago de Compostela, 2005; y PUIG, Núria y ÁLVARO, Adoración, «¿Misión imposible? La expropiación de las empresas alemanas en España (1945-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, 7 (2007), págs. 101-130.

³¹ AMAE, 174: Testimonio del diputado de la CDU Muckerman (07-06-1951). AEF, *Trésor*. B. 43848: Carta de Georges Irai (01-03-1950).

fábricas e instalaciones, y las facilidades para reclutar ingenieros que trabajasen en España. De manera simultánea, una red de «propagandistas» (sic) de sus manufacturas cubría toda la península «trabajando a cuenta de la industria alemana». La eficacia de tales sistemas invitaba, en 1951, al consejero comercial de Francia en Madrid a recomendar a los inversores franceses que imitasen esos «métodos particularmente eficaces en un país pobre»³². Había que mostrarse muy activo en el ámbito de la comercialización. En un contexto de incremento de la presencia extranjera, los expositores alemanes ocupaban ya en 1952 la primera posición entre los comerciales foráneos que acudían cada año a la Feria Internacional de la siderometalúrgica española que se celebraba en Barcelona, claramente por delante de sus competidores europeos y americanos³³.

Para que esa vía tuviese éxito resultaba preciso contar con el apoyo de los hombres de negocio locales y de las autoridades y servicios económicos oficiales. Estados Unidos y Alemania ocuparon un lugar preferente en ese proceso que afectaba al modo de hacer negocios y atraer inversores. La misma delegación española que estaba negociando el acuerdo comercial con la RFA había admitido, en privado, que los Estados Unidos «han sabido aprovechar su poderío económico» y «serán, pues, forzosamente, los principales suministradores» de la economía española, si bien y dadas sus necesidades cabría espacio mercantil para otros y, en particular, para Alemania. Poco después de firmado el Convenio de 1953, una misión estadounidense visitaba Barcelona y se reunía con una nutrida representación de industriales, banqueros, importadores y exportadores catalanes³⁴. El objeto no era otro que facilitar contactos con firmas de ese país para utilizar parte de los créditos norteamericanos en las compras de bienes de equipo.

En el acercamiento a Alemania es conocida la preferencia del franquismo por ese país y la búsqueda de contactos en el ámbito de las empresas públicas y privadas. Por ejemplo, el INI y el CSIC contaron en sus plantillas con asesores técnicos alemanes —en Encaso, Enóptica, Ensidesa y CASA—, a través de los cuales mantenían estrechos contactos con firmas de ese país. Asimismo, los equipos directivos de las empresas germanas expropiadas tras 1945 —sobre todo en los sectores químico y eléctrico— fueron mantenidos en sus cargos con el visto bueno gubernamental, a la vez que se apoyaba la firma de acuerdos de asistencia técnica con la industria privada —C.^a Auxiliar de la Industria Pesada, Altos Hornos de Vizcaya, Unquinesa, entre las pesadas, y en fábricas de automóviles y motocicletas, con licencias de Lube-NSU y DKW, entre las de

³² AMAE, 173: Informes (01-05-1951 y 22-05-1952).

³³ La presencia extranjera se aupó hasta representar un 43% del total, de la que alemanes (29%), ingleses (17%) y franceses (16%) copaban las primeras posiciones. Feria Internacional de Muestras en Barcelona, *Potencialidad de la industria siderometalúrgica española. Catálogo de Expansión Comercial*, Barcelona, Oromí, 1950-1957.

³⁴ AMAE, 173: Informe sobre las relaciones entre España, EE.UU. y la RFA (08-10-1951); y 199: Informe (22-12-1953).

transporte—. Asimismo, el gobierno auspició el impulso de algunos negocios. A lo largo de 1951 y 1952 se celebraron reuniones en Francfort y Colonia entre expertos, economistas y banqueros de ambos países —Banco Exterior de España, Banco de Bilbao, Banco de Vizcaya y la Banca de los Lander— a fin de articular diversas operaciones comerciales e industriales ligadas a la construcción de centrales térmicas, fábricas de gas y equipamiento portuario en «España y sus colonias»³⁵.

Alemania, en definitiva, estaba acentuando su esfuerzo comercial en la península para crear «un clima de confianza y de amistad a fin de abrir entre los dos países un mercado duradero». Y con respuestas rápidas ante los movimientos de sus rivales. Así, por ejemplo, ante la concurrencia de capitales y exportadores de Bélgica y Francia, la réplica fue ofrecer sistemas de pago más rápidos e intereses más bajos. O, cuando industriales franceses y españoles crearon un grupo de trabajo, el Banco Eiden-Schink de Munich, dio instrucciones a su representante en España para recabar informaciones precisas sobre él mismo³⁶. Los contactos se intensificarían en los años siguientes.

Autoridades económicas y sindicales españolas viajaron a Francia, Alemania, Inglaterra y Bélgica. Mientras Renault iniciaba su instalación en Valladolid, el mismo Nicolás Franco encabezaba la delegación comercial que recorrió empresas del puerto de Hamburgo, Kiel, Wolsfsburg y Salzgitter a fin de «estudiar las condiciones de una participación alemana en la explotación económica e industrial de España»; y, más en concreto, para darles entrada en el programa gubernamental de centrales eléctricas, regadío y vías de comunicación. No obstante, las oportunidades de negocio se ampliaban ante la posibilidad de comercializar patentes alemanas para la industria textil, acerías, materiales plásticos, además de sistemas eléctricos y de energía térmica³⁷. Había que facilitar el desembarco de un socio tecnológico tan poderoso. Y si las restricciones a la entrada de capital persistían, la vía de acceso se lograba comprando patentes y licencias. Iniciativa pública y privada apostaban por una industrialización rápida.

Así, el grupo de industriales que viajó a Francfort, en noviembre de 1955, con el apoyo del Banco Urquijo y del Sindicato del Metal, reunía sectores muy necesitados de la transferencia tecnológica germana: Altos Hornos de Vizcaya,

³⁵ *Ibidem*, 173: Informes y hojas sueltas sobre relaciones hispano-alemanas (01-11-1951, 26-04-1952, 22-05-1952 y 14-06-1952). Vid. PUIG, N. y ÁLVARO, A. «¿Misión imposible? La expropiación». Cf. PUIG, N. y CASTRO, R., "Patterns of International Investment", pág. 523.

³⁶ AMAE, 174: Informes del embajador francés en Alemania (15-09-1953 y 17-05-1954).

³⁷ *Ibidem*, 175: Informe consulado de Hamburgo (14-12-1954). Los ministros de Agricultura y de Trabajo también viajaron a la RFA. *Ibidem*, 174 (10-04-1954) y 175 (30-03 y 17-06-1955). Nicolás Franco ya había actuado de mediador de empresarios alemanes para el plan de Obras Públicas en 1952. *Ibidem*, 201: Nota s.f. Del lado español, MAE, R 5285, exp. 26: Informe de la Dirección de Política Económica (8-11-1955). Cf. ASCHMANN, Birgit, "The Reliable Ally: Germany Supports Spain's European Integration Efforts, 1957-67", *Journal of European Integration History*, 7 (1) (2001), págs. 37-51.

Ibérica del Nitrógeno S.A., Auxiliar de Ferrocarriles, Unión Española de Explosivos, Energía e Industrias Aragonesas, Saltos del Sil, Abelló S.A., Cross S.A., Productos Químicos Schering. En suma, sidero-metalúrgicas, química y electricidad recuperaban contactos previos a la Segunda Guerra Mundial y en las ramas que estaban protagonizando el esfuerzo industrial de los cincuenta. Al año siguiente, se creó la Comisión Permanente Industrial Hispano-germana en la visita de la Federación de Industrias Alemanas a Madrid y Barcelona, con la interlocución de los principales sindicatos y de los bancos privados de ese país y recibida por Solís, Suanzes, Arburúa, Planell y el general Franco. A la firma de contratos de compra de maquinaria se añadía ahora la oferta de formación en las fábricas alemanas para técnicos y obreros especialistas³⁸, un mecanismo más en la captura de un trato preferente ante los competidores de otros países.

En realidad, la precaria situación de esa economía continuaba explicando una parte del potencial de estas expectativas de mercado. Las empresas extranjeras intentaban implantarse en la península por más que la escasez de energía, acero, hierro y carbón frenase una expansión mayor de la industria de inversión y de bienes de consumo. Confiaban en que una vez superados tales obstáculos, su posición se reforzaría. Del lado español, las opciones de búsqueda de socios industriales y financieros se habían ampliado a raíz de los acuerdos suscritos con Estados Unidos y con la intensidad de las relaciones comerciales con los grandes países europeos. Pero el principal impedimento seguía siendo las restricciones impuestas por el entorno institucional de la autarquía. Visto desde Washington, todo ello significaba que para «fortalecer a la empresa privada» había que arrancar del gobierno un viraje liberal de la política económica, en general, y de la legislación sobre el capital extranjero, en particular. Esa seguía siendo la clave. El presidente de la Federación Industrial de Alemania Federal lo había resumido en 1956: un porcentaje a la participación extranjera que no alcance el 50% del activo de las empresas hace que la colaboración extranjera en materia industrial «no resulte interesante ni rentable»³⁹.

Mientras tanto, las iniciativas empresariales hicieron lo que pudieron. Quien contó con contactos y acceso al capital y a las licencias de importación pudo entrar en las adquisiciones de bienes de equipo vía *clearing*. Algunas grandes firmas extranjeras consiguieron autorizaciones del consejo de ministros para el control mayoritario del capital, la repatriación de dividendos o las compras masivas de maquinaria en el mercado internacional —caso de Citroën, Renault o Michelin⁴⁰—. Quien quedaba fuera de ese entramado arbitrario po-

³⁸ AMAE, 174: Informe reservado (21-06-1955); y 235: Informe (03-11-1956).

³⁹ *Ibidem*, 237: Informes de 04, 17, 18 y 25-04-1956 y 04-09-1956. MAE, 5285, año 1956. Como es sabido, el límite legal del capital de una empresa en manos foráneas permanecía fijado en el 25 por ciento, si bien con excepciones. Cf. CALVO, Óscar, «La liberalización de las inversiones extranjeras durante el franquismo», en: TASCÓN, J., *La inversión extranjera en España*, págs. 117-140.

⁴⁰ Esta última consiguió que el gobierno autorizase, en junio de 1958, pasar del 25 al 72,5% bajo control francés. AEF, *Trésor*, Inversiones. B. 43.848. (04-07-1958). Sobre el acceso al capital

día acudir al tráfico de contrabando para adquirir la tecnología y sus complementos⁴¹. O utilizar cada una de estas opciones según sus capacidades y lo que dictase la coyuntura. Entre otras salidas, esa carencia de capital extranjero se subsanó parcialmente adquiriendo patentes, licencias y asesoría técnica de firmas extranjeras. El presidente del Banco Español de Crédito consideraba que lo que «tiene mayor valor» que el capital es asegurarse «la ayuda técnica, los *royalties* de procedimientos de fabricación, las licencias, todo ello unido a la conveniente colaboración con las grandes firmas industriales» que «conocen los mercados». En palabras de un alto funcionario del Sindicato Vertical, «España no puede esperar indefinidamente a que las fábricas Pegaso construyan 350 vehículos diarios y no al año, como hoy»⁴². En definitiva, el modelo sustitutivo de importaciones estaba agotado. La economía española necesitaba medidas más liberales. No obstante, la trayectoria de los años cincuenta proyectaba ya algunas de las claves explicativas del crecimiento acelerado del siguiente decenio.

NUEVOS NEGOCIOS Y PROBLEMAS FINANCIEROS: LOS LÍMITES DEL DESARROLLO, 1960-75

La eclosión de las oportunidades

La Banca y las multinacionales del exterior —en su documentación interna y a través de la prensa— diagnosticaron unas perspectivas de negocio muy favorables en el mercado español en el arranque de los años sesenta. Las razones del nuevo ciclo expansivo se articulaban alrededor de la eliminación de las restricciones al capital extranjero, siendo «el último país de Europa occidental que no había sido tocado por el *boom* de los años 1950». Además, se confiaba en una mejora de la demanda, puesto que los españoles disponían ya de una renta por habitante superior a la de la mayor parte de los países mediterráneos (aunque inferior a la media del Mercado Común), mientras que se había debilitado el interés por invertir en otras zonas del viejo continente. De manera más precisa, se apuntaba al plan de Estabilización y a las exigencias de la OECE como los motores que impulsaban a corto y medio plazo la concurrencia hispana en los mercados internacionales, al facilitar la afluencia de capitales privados

vía contactos, véase VALDALISO, Jesús M.^a, «Grupos empresariales y desarrollo económico en España en el siglo XX: los negocios de la familia Aznar (c. 1937-c. 1983)», *Revista de Historia Económica*, XX (3) (2002), págs. 577-624.

⁴¹ ROJO, Luis Ángel, «Le commerce extérieur de l'Espagne», *Tiers Monde*, 32 (1966), págs. 946-48.

⁴² «Resulta más eficaz y más barato pagar una licencia que montar los centros de investigación». MUÑOZ, Juan, ROLDÁN, Santiago y SERRANO, Ángel, *La internacionalización del capital en España 1959-1977*, Madrid, Edicusa, 1978, págs. 22-25. AMAE, 174: Informe reservado (21-06-1955).

foráneos, el acceso al *know-how* y a los métodos modernos de negocio para las medianas y pequeñas empresas y el saneamiento de la balanza de pagos⁴³. La opinión era unánime: «la nueva política liberal de España se halla confirmada». Y aunque los economistas de la embajada francesa detectasen una «ausencia de flexibilidad de los mercados», el dinamismo de los jefes de empresa y de la administración junto a las reservas de mano de obra barata ofrecían expectativas verosímiles de alta rentabilidad⁴⁴. De ahí que el Banco Mundial lanzase un mensaje cargado de incentivos para los inversionistas extranjeros⁴⁵. El desarrollo de esa economía requeriría importar grandes cantidades de materias primas y de bienes de equipo para elevar la productividad agrícola e industrial y mejorar las exportaciones. Y sólo podría lograrse recurriendo a la ayuda exterior⁴⁶.

Las grandes corporaciones extranjeras tenían un buen conocimiento de las expectativas de negocio y su estrategia buscaba aprovechar el sistema de incentivos gubernamental para capturar capitales alrededor del desarrollo planificado. Las multinacionales, no obstante, sopesaron algunos inconvenientes del mercado español. Frente al mensaje optimista de que «muchas de las dificultades que hasta ahora habían espantado a las firmas extranjeras» estaban «desapareciendo», se advertía la persistencia de «toda la parafernalia de permisos, licencias, instancias oficiales por cuadruplicado, retrasos, paradojas y demoras». Perduraban sectores que reclamaban una fuerte protección arancelaria frente a la industria internacional. No por menos obvio hay que subrayar que la inversión se iba a colocar preferentemente en un listado de sectores estratégicos y que requería de grandes cantidades de capital tecnológico y financiero: hidroelectricidad, petroquímica, siderurgia del hierro, acero y aluminio, máquina-herramienta, cemento, automóviles, caucho, fertilizantes, tractores y cultivos

⁴³ AEF, *Trésor*, B 43848. Correspondencia del agregado comercial (30-07-1962 y 18-09-1962). Sobre el control del cumplimiento de los acuerdos de liberalización de capitales, HAEU, OEEC, 1132. UNION DE BANQUES SUISSES, *Le Développement de l'Espagne*, Ginebra, Mimeo, 1961. Bajo el título de *Spain on the Move*, la Business International S.A., también helvética, indicaba que entre 1959 y 1962 un 92 por ciento de las inversiones extranjeras habían recibido trato preferente por parte del gobierno, superando el tope máximo que marcaba la ley. SPANISH REPORT, *Business Conditions and Prospects*.

⁴⁴ Sin ocultar los inconvenientes del bajo nivel de ocupación, el vetusto equipamiento industrial, la debilidad del sector terciario, la desigualdad distributiva, el minifundismo empresarial y las dificultades de comercialización. AEF, *Trésor*, B 43846. Informe de Cavignac (23-10-1963). La convicción del triunfo de una política más liberal fue expresada por la cámara de comercio franco-española y el Bank of London & South America Ltd. *Ibidem*, B 43487. Circular de 19-04-1960.

⁴⁵ BANCO MUNDIAL, *El desarrollo económico de España*, Madrid, Oficina de Coordinación y Programación Económica de Presidencia del Gobierno, 1962. Las críticas al Informe en SUREDA, José Luis, «Role de l'État dans le développement économique de l'Espagne», en: CUISINIER, Jean (ed.), *Problemes du développement économique dans les pays méditerranéens. Actes du Colloque International de Nápoles*, Paris, Mouton, 1963; y FUENTES QUINTANA, Enrique (dir.), *El desarrollo económico de España. Juicio crítico del Informe del Banco Mundial*, Madrid, Revista de Occidente, 1963.

⁴⁶ AEF, *Trésor*, B 433847. Asuntos Económicos y Financieros. Circular 23-62.

de exportación, además de las infraestructuras viarias —trenes, puertos y aeropuertos—, con la novedad de la energía nuclear y del gas. Es decir, un abigarrado conjunto de oportunidades en el que inversores privados, gobiernos y grandes instituciones internacionales actuaron de común acuerdo⁴⁷.

Los ministros de la liberalización económica y el desarrollismo continuaron la línea trazada con anterioridad para buscar contactos con los gobiernos y los grupos empresariales y bancarios extranjeros. A la par que las delegaciones comerciales intensificaron sus acuerdos con Alemania, Francia e Inglaterra, el ministerio de Comercio negociaba acuerdos de pagos sobre las compras y ventas españolas en el exterior. En la primavera de 1962, desde Berlín, París, Londres y Berna, este recurso a la diplomacia económica se interpretaba como la búsqueda de ayuda financiera externa para acelerar el ritmo de crecimiento —ligándola a proyectos concretos de mejora de la productividad— y así reforzar «la confianza de los inversores extranjeros en la estabilidad de la economía española». El apoyo de los organismos internacionales resultaba básico. Así, el Banco Mundial ejerció su influencia entre los países asociados para que invirtiesen en España, apuntando a lo saneado de sus finanzas y a las expectativas de reforma de sus estructuras⁴⁸. De hecho, el programa de actuaciones del Primer Plan de Desarrollo persiguió formalizar las oportunidades de negocio que la oleada de crecimiento impulsaba⁴⁹, mientras las negociaciones con el Mercado Común se convertían en un argumento más alrededor del potencial de crecimiento español.

El triunfo del «amigo americano»

Ante estas expectativas, los hombres de negocios de las potencias industriales de Occidente aceleraron su estrategia de establecimiento en la Península

⁴⁷ SPANISH REPORT, *Business Conditions and Prospects*. «If they want to get in the Common Market they'll have to combat their *mañana* philosophy first», AEF, *Trèsor*, B 43846. Informe de sobre el I Plan de Desarrollo (23-10-1963). Así, International Finance Corporation, institución ligada a Banco Mundial para el apoyo a las inversiones privadas en países en vías de desarrollo, inició su participación en empresas precisamente en España. En 1962, adquirió el 13 por 100 del capital de FEMSA, una firma de material eléctrico para turismos, camiones, tractores y motocicletas, creada en 1940 y con plantas en Madrid y Cantabria. Inyectó medio millón de dólares y prestó otros 2,5 millones. AEF, *Trèsor*, B 43848.

⁴⁸ AMAE, 318 y 342: Informes varios (marzo y mayo de 1961); y AEF, *Trèsor*, B 43851: Relaciones de España con otros países y con el Banco Mundial (10-09-1962). Ya en 1958 promovió la modernización de Renfe por un total de 11,5 millones de dólares, movilizando ofertas de empresas de Alemania, Suiza, Inglaterra, Holanda y Estados Unidos. *Ibidem*, B 43848, Informe (05-12-1959).

⁴⁹ TORRE, Joseba de la, «¿Planificando a la francesa? El impacto exterior del desarrollismo», en: TORRE, Joseba de la y GARCÍA-ZÚÑIGA, Mario (eds.), *Entre el Mercado y el estado. Los planes de desarrollo durante el franquismo*, Pamplona, Universidad Pública de Navarra, 2009, págs. 61-88.

Ibérica, pero la década del desarrollismo consagró el dominio norteamericano. Y es que, en realidad, las posibilidades de competir con el capitalismo estadounidense resultaron muy reducidas incluso para las grandes economías europeas. Las reflexiones francesas, a mediados de 1965, en torno al desarrollo de la influencia de EE. UU. en España trataban de explicar la clave de ese éxito y, por contraste, la pérdida de posiciones de sus rivales en el mercado peninsular. Ni alemanes ni ingleses, el mayor competidor de Francia era la industria americana. Y por una elemental razón: «el desarrollo de las inversiones y de las participaciones americanas [...] va más deprisa que el nuestro». Más allá de las razones de orden político, la estrategia de los Estados Unidos se explicaba en términos económicos. Los norteamericanos eran ya «los máximos acreedores, los máximos vendedores y los máximos inversores en España». Se insistía en la habilidad americana para penetrar en la gestión directa de los negocios de una empresa: primero, comprando una fracción del capital de la firma y, después, garantizando el suministro de patentes y licencias. «Esto les capacita para orientar en una cierta medida el desarrollo económico y ejercer una influencia no despreciable sobre los medios económicos y financieros y sobre los mismos poderes públicos». Ese era el modelo a imitar, ya que en esa competencia concurrían otros contendientes —alemanes británicos, italianos y belgas, junto a la emergencia japonesa—. Más aún, el capitalismo francés estaba perdiendo peso en una coyuntura excepcional, en la que España era lugar privilegiado para la entrada de capital extranjero y para lo que no servían las prácticas habituales de los empresarios galos, demasiado «acostumbrados a trabajar para el mercado interior o para el mercado protegido de las colonias y protectorados»⁵⁰.

Así, una acción más competitiva y agresiva de otros países y las debilidades propias desplazaban a Francia de viejas posiciones, por más que las conservase en ramas estratégicas —Saint-Gobain en vidrio, Michelin en neumáticos, Pechiney en metalurgia y aluminio, Renault y Citroën en turismos, Mazda en alumbrado eléctrico—. Tras Estados Unidos, Alemania actuaba con rotundidad como segundo abastecedor de la economía española y Gran Bretaña disputaba el tercer puesto a Francia. Inclusive, en los sectores en los que la banca gala había facilitado y comprometido créditos para la inversión en centrales térmicas, hidráulicas y nucleares, siderurgia, ferrocarril y petróleo chocó con los empresarios americanos. Westinghouse había construido ya el primer reactor nuclear; United Steel Co. había conseguido el contrato con Altos Hornos de Vizcaya; material americano equipaba Ensidesa y Sagunto; Renfe había firmado un contrato de 17 millones de dólares (aunque Alsthom también) y el préstamo del BIRD de 1965 era para comprar locomotoras de EE. UU.. Las com-

⁵⁰ Se citaba que López Bravo, ministro de Industria, les había confiado que los americanos darían apoyo técnico y financiero al plan de modernización ferroviaria si se rebajaba la presencia francesa. AMAE, 333: Informe confidencial (4-6-1965). Cf. PUIG, N. y CASTRO, R., «Patterns of International Investment», págs.525-528.

pañías de refino de petróleo habían sido adjudicadas a empresas norteamericanas (Caltx en Cartagena y Marathon en A Coruña), mientras Standard Oil of New Jersey se instalaba en Castellón y Gulf en Huelva. Y junto a estas industrias estratégicas, que tanto interesaban a los franceses, las participaciones de EE. UU. se habían multiplicado en química, abonos, plásticos, metales ligeros, automóviles y prospecciones petrolíferas. Además, los americanos disponían prácticamente del monopolio de fabricación en España de aparatos telefónicos y de provisión de helicópteros, aviones militares, navíos de superficie de la Marina Nacional.

Por lo tanto, los industriales franceses —recomendaba su embajador en 1967— deberían decidirse a «fabriquer sur place» para aprovechar un mercado en expansión y para contrarrestar el gran dinamismo de sus competidores. De cuarto inversor entre 1956 y 1966, detrás de países con mayores posibilidades financieras —Estados Unidos, Alemania y Suiza—, Francia se vio adelantada desde 1965 por Suecia y Holanda y por Italia en 1969. Frente al gastado argumento de la desconfianza ideológica que provocaba el franquismo, se estaba empezando a admitir que el capitalismo industrial galo competía poco y debía aprovechar mejor las oportunidades que brindaban los planes de desarrollo⁵¹, en otras palabras, aumentar la eficacia de sus inversiones en la España industrial. Desde 1959 a mediados de los sesenta, la presencia de capital francés se había triplicado, 450 empresas actuaban en España y un 28 por ciento de los contratos de asistencia técnica aprobados en 1966 se hicieron con empresas del otro lado de los Pirineos⁵². La realidad se había vuelto mucho más competitiva y, al menos, todos los esfuerzos permitieron conservar las distancias.

De nuevo la precariedad financiera

El éxito del modelo de hacer negocios a la norteamericana no puede desligarse de los factores políticos y de las relaciones entre las dos administraciones. Así, entre 1961 y 1963 se abordó renovar los Acuerdos sobre las bases milita-

⁵¹ Existía «una cierta repugnancia de algunos de nuestros compatriotas y de nuestros industriales y un cierto desdén por el desarrollo español y un desconocimiento de sus realizaciones y posibilidades». AMAE, 314 (16-3-1966) y 362 (28-10-1966). Entre 1967 y 1970 se intensificaron las visitas de los ministros franceses para tratar de contrarrestar esa pérdida de negocio en España. El argumento ideológico estaba ya agotado. En pleno estado de excepción de 1969 los responsables de Exteriores e Industria decidieron no suspender la estancia prevista porque sería «contrario a nuestros intereses de toda naturaleza en España» *Ibidem*, 318 (6-1-1967) y (1-4-1969), 353 y 363.

⁵² GUERCA, Julio, «La coopération industrielle Hispano-Française», *Tiers Monde*, 32 (1967), págs.1135-1146. Cf. SÁNCHEZ, Esther, «French Industry and Spanish Economic Development in the Sixties», en: PERRON, Regine (ed.): *The Stability of Europe. The Common Market: Towards European Integration of Industrial and Financial Markets (1958-1968)*, Paris, Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 2004, págs.121-137.

res en suelo español, vinculándolos a cuestiones financieras y comerciales. Cuando, en ese contexto, el Secretario de Comercio americano reclamaba que España aumentase sus compras en EE. UU., su homólogo español exigía a cambio una participación estadounidense creciente en los proyectos del Primer Plan de Desarrollo y así «facilitar la financiación de las inversiones españolas». Según el embajador de Washington en Madrid, a la altura de 1966, la ayuda americana —donativos, préstamos y adelantos— a lo largo de quince años ascendía a mil millones de dólares, y las inversiones directas americanas en conjunto no sobrepasaban los 350 millones de esa divisa. Y opinaba que esa cifra resultaba muy endeble dadas las necesidades de equipamiento y «las posibilidades todavía reducidas de autofinanciación» de la economía española⁵³. Así, por ejemplo, el crédito francés de 150 millones, negociado en 1963, fue esgrimido por los servicios exteriores del gobierno español como de gran valor internacional, dada «la amplia publicidad conseguida», «cauce de financiación discrecional» a los proyectos del Plan de Desarrollo e instrumento que «será imitado por muchos otros países industrializados a fin de conservar o reforzar su posición en nuestro mercado». El primer programa desarrollista había calculado en alrededor de 400 millones de dólares anuales de capital extranjero para hacer viables las inversiones y confiaba atraerlo del Mercado Común Europeo y de Norteamérica⁵⁴.

Es decir, la dimensión financiera seguía siendo clave para penetrar en ese espacio de oportunidades multiplicadas por los tres planes de desarrollo que jalonaron la etapa final del franquismo. Personalidades del mundo de los negocios, ministros y altos funcionarios de diversos países activaron una estrategia de captura de los contratos ligado a la planificación indicativa que no hacía sino revelar la precariedad de recursos internos ante la «inmensidad del programa a realizar»⁵⁵. Así, el plan de 1967-71 ofertaba el canal y las centrales del trasvase Tajo-Segura (con créditos del Banco Mundial y entrada de la banca alemana); la incipiente red de autopistas del Mediterráneo y del valle del Ebro hasta Bilbao; la acción concertada para las siderurgias de Vizcaya y Asturias;

⁵³ AMAE, 332: Relaciones con Estados Unidos, Informe confidencial (23-10-1961) e informaciones de 1963; y 334 (20-5-1966) y 384 (31-1-1969). Cf. CALVO, Óscar, «American Military Interest and Economic Confidence in Spain under the Franco Dictatorship», *The Journal of Economic History*, 67 (2007), págs. 740-767. Las inversiones directas francesas entre 1959 y 1966 sumaban casi 32 millones de dólares. GUERECÁ, J. (1967), «La coopération industrielle», pág. 1137.

⁵⁴ El objetivo era «obtener cada vez un crédito más selectivo y en mejores condiciones para nuestra economía». AGA, *Exteriores*, Cj. 54-11485: Carta del consejero comercial de la embajada en París. Ese crédito, finalmente, quedó sin ejecutar. Las previsiones del Plan en AMAE, *Coopération Économique*, doc. 1395. España y el Mercado Común (10-11-1964). Vid. SÁNCHEZ, Esther, «L'industrie française à l'heure de la modernisation économique espagnole dans les années 1960», *Relations Internationales*, 114 (2003), págs. 231-248.

⁵⁵ Las visitas consistían en un programa de reuniones con los ministerios económicos, las cámaras de comercio, el INI y sus empresas emblemáticas y, finalmente, un despacho con el jefe del Estado. AMAE, 362 (enero 1967).

las plantas petroquímicas de Huelva, Puertollano, Tarragona y Algeciras; y, finalmente, las centrales térmicas y las nucleares (Vandellós, adjudicada a capital francés y Garoña, al estadounidense). La gestión de los tecnócratas procuró hacer de la necesidad virtud.

Siendo ya ministro de los planes, López Rodó dedicó su empeño ante la OCDE para que España siguiese siendo tratada como un país en vías de desarrollo y, por tanto, se beneficiase del sistema de preferencias comerciales y financieras de este organismo. Y más aún cuando a mitad de la década de los sesenta se estaba ralentizando la velocidad del crecimiento español y la economía internacional arrojaba algunas incertidumbres. Por esta razón, en la asamblea general de la OCDE en 1966, López Rodó manifestó su rechazo a «toda medida tendente a restringir las salidas de capital de los grandes países». El esquema del desarrollismo aplicaba el principio de que «una economía como la española no puede progresar sin una amplia participación del ahorro exterior» para sostener la balanza de pagos, importar bienes de equipo e intensificar las exportaciones. Al mismo tiempo, reclamaba el acceso a mercados más amplios y, en particular, al europeo. En el fondo, los desarrollistas jugaban varias bazas: en primer lugar, la de recibir el trato de país recién llegado al desarrollo, pero sin renunciar al apoyo financiero de los organismos internacionales a las economías atrasadas, puesto que ser calificado de economía subdesarrollada ofrecía la ventaja de unos tipos de interés por debajo del precio de mercado. En segundo lugar, la de intensificar los contactos a fin de lograr el apoyo político para ser admitida en el Mercado Común⁵⁶.

En ese proceso, cada uno de los competidores ya había fijado su posición a principios de 1970. El estudio sobre las corporaciones mundiales con participaciones en España de la United Europe Management Consultants —una consultora con sede en Ginebra y delegación en Madrid— confirmaba el poderío norteamericano, el fortalecimiento alemán y la debilidad relativa de franceses y británicos, además de la irrupción de empresas italianas y japonesas. El capital foráneo seguiría siendo necesario para el desarrollo económico, la mejora del nivel técnico y la participación local en investigación, la creación de empleo y el incremento de las exportaciones. Más aun cuando las inversiones financiadas con recursos internos habían resultado inferiores a las previsiones del Primer Plan de Desarrollo, y que, desde el exterior, se atribuía al menor «dinamismo y audacia» de los capitalistas locales⁵⁷.

⁵⁶ *Ibidem*, 384, *La Documentation française*, 12-66; 383. Información (31-1-1969); y 342. Informe viaje López Rodó a Alemania (18-11-1969). Un 75% de los préstamos recibía un interés inferior al de mercado.

⁵⁷ *Ibidem*, 318 (13-5-1969).

ALGUNAS CONCLUSIONES: MERCADO Y DICTADURA

Desde la autarquía al desarrollismo, el capitalismo español estuvo sometido con distinta intensidad a las restricciones de acceso a los medios internacionales de pago que ayudasen a financiar el desarrollo. Fue la propia naturaleza del régimen la que explica su rigor a lo largo de la década de los cincuenta. Sin embargo, la entrada en los organismos multilaterales y la nueva política económica las corrigió y alivió, pero no por mucho tiempo. La envergadura de los proyectos emprendidos durante el desarrollismo y la persistencia de una economía que continuaba exportando relativamente poco reveló de nuevo, a mediados de los años sesenta, la debilidad financiera, por más que las entradas por turismo, remesas de emigrantes, inversión directa extranjera y créditos comerciales contribuyesen a sostener tasas de crecimiento tan altas. Nada extraño para las características estructurales de una economía que se aupó al desarrollo durante los años de la dictadura.

La paradoja de cómo las fuerzas del mercado fueron recuperando posiciones e impulsaron el dinamismo económico en el contexto de un sistema autoritario se ha explicado en términos políticos como la respuesta del régimen para su misma supervivencia⁵⁸. Lo cual, en perspectiva económica, significó el abandono de la autarquía y su reemplazo por un esquema liberalizador que encajaba parcial y tardíamente con las respuestas que había dado el mundo occidental para recuperar el crecimiento tras el largo período de entreguerras. Se suele insistir más en los factores ligados a los aires de liberalización económica y al efecto sobre Europa del modelo norteamericano de gestionar el capitalismo y los negocios que en las consecuencias inducidas por la Guerra Fría. Entre otras, el mundo bipolar provocó la desaparición de amplios espacios comerciales para las economías industrializadas y, en consecuencia, un mayor grado de competencia internacional en el ámbito capitalista. Conquistar mercados exteriores se convirtió en una necesidad vital para los estados y los empresarios.

España volvió a ser considerado un mercado emergente, lo que fue fundamental para que las potencias occidentales lo observasen como algo más interesante que un país atrasado, con un extravagante modo de gobierno y estratégicamente emplazado en el tablero internacional. La lógica del mercado podía no coincidir con la historia de las relaciones exteriores entre los gobiernos democráticos y el gobierno franquista. En otras palabras, el tiempo de la diplomacia avanzaba más despacio que el de las oportunidades de negocio. Los grupos empresariales estaban decididos a tomar posiciones en la Península Ibérica por más que el marco institucional fuese adverso. A ello dedicaron sus esfuerzos, convencidos de que antes o después el proteccionismo a ultranza cedería posiciones.

⁵⁸ GONZÁLEZ, Manuel Jesús, «La economía española desde el Plan de estabilización de 1959 hasta la transición política», en: ANES, Gonzalo (ed.), *Historia Económica de España, siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg, 1999, págs. 665-716.

En esa carrera por la competencia, Estados Unidos y la República Federal de Alemania acabaron situándose por delante de Francia, Inglaterra e Italia. La superioridad tecnológica, financiera y comercial de esos dos países salió reforzada por factores políticos. La desconfianza del franquismo respecto los gobiernos británico y francés —históricamente sus principales socios comerciales— inclinó la alianza diplomática hacia Norteamérica y la Alemania del Oeste y resultaría clave en la captura de ambos aliados tecnológicos. En otras palabras, las modalidades de *lobbying* ejercido por los gobiernos y las empresas de esas dos economías fueron más eficaces en el acceso a los nuevos mercados y, además, fueron preferentes para El Pardo. Los acuerdos de Madrid con Washington discurrieron en paralelo a la intensificación del contacto con Bonn⁵⁹. Para el gobierno de Francia no cabía dudas ya en 1951: del lado español, «parece que el general Franco consciente de los imperativos que representan el aislamiento político y el debilitamiento económico de su país» apostaba por «obtener una mejora rápida de la situación material de España a cambio de las bases militares». Del otro lado,

«los americanos han permitido respirar al gobierno de Franco, pero no han olvidado dictar el curso de su política futura. Desean que España contribuya a consolidar la posición de Europa en el plano económico y militar y que se esfuerce en mejorar sus relaciones con los países europeos».

Además, la administración estadounidense autorizaba que una parte de los créditos en dólares con destino España se pudiese utilizar en algunos mercados europeos —y en particular, en el alemán— para adquirir suministros y bienes de equipo. El Foreign Office confirmaba a Quai d'Orsay que el Departamento de Estado seguía de cerca los proyectos de colaboración hispano-alemanes⁶⁰. Así los franceses consideraron peligroso para sus intereses «dejar que Alemania se asegurase un lugar privilegiado en el mercado español» e instaron a sus empresarios a competir en ese espacio, dejando de lado los escrúpulos políticos⁶¹.

Durante la década de 1950, las consideraciones ideológicas de las grandes potencias sobre la naturaleza del franquismo pasaban así a un plano muy secundario, excepto para recordar su acendrado anticomunismo. La evolución

⁵⁹ AMAE, 174: Confidencial sobre la entrevista entre Franco y el embajador de Alemania (Noviembre de 1951); y 173: Informe sobre relaciones España, Estados Unidos y Alemania (08-10-1951)

⁶⁰ Se indicaba «la influencia que ejercen todavía sobre las relaciones económicas germano-españolas los supervivientes del régimen nazi». *Ibidem*, 173: Informe sobre relaciones España, Estados Unidos y Alemania (08-10-1951), Nota (31-10-1951); 174, Informaciones del Alto Comisariado de Francia en la RFA (06-11-1952) y 04-12-1952); y 201 (03-05-1950). «Las incertidumbres de la política europea de Francia favorecen la constitución de una entente Washington-Madrid-Bonn». MAE, R 6616-7. Informes del ministro Pinay filtrados a la embajada española en París (marzo de 1953). Cf. DULPHY, Anne, «Antoine Pinay et l'Espagne franquiste», *Relations Internationales*, 101 (2000), págs. 73-88.

⁶¹ AMAE, 202: Notas sobre perspectivas económicas en España (02-01-1952).

política de la dictadura se consideraba una cuestión interna. Algunas cancillerías hicieron compatible la asociación con un régimen «deliberadamente reaccionario» e inspirado en sus orígenes en los principios del fascismo, arguyendo fines estratégicos que tenían que ver con la defensa occidental y asimismo con un difuso concepto del desarrollo económico en el que las relaciones económicas entre las grandes potencias y España era lo sustantivo⁶². Escrito en 1955, el análisis del embajador galo se revela premonitorio. Había que actuar «por motivos de eficacia económica» y considerar que sólo un tratamiento de «reeducación lenta y controlada» encauzaría a España hacia «soluciones de liberalismo». Cuatro años más tarde, al concluir su misión en Madrid, De la Tournelle podía afirmar que el régimen franquista «hoy es esencialmente pragmático y no deja de evolucionar», a veces «con el rechazo de su jefe», pero «con hombres resueltos a la cabeza de los negocios [...] hacia el liberalismo». Parece claro que, a mediados de los años sesenta, en los gobiernos conservadores de Washington, París y Bonn ese lenguaje significaba favorecer el desarrollo de una España económica más fuerte, mejor equilibrada y, en consecuencia, «menos tentada de aventuras» en lo político⁶³. Pero, los franquistas ¿querían decir lo mismo cuando hablaban de desarrollo, mercado y sistema político?

Alguien tan bregado en la acción política como José María de Areilza expresaba con rotundidad a la prensa norteamericana, en 1957, su idea de desarrollo: «llegar a ser un país con una amplia clase media y un proletariado reducido», y así entendía el interés de los Estados Unidos para que, en el orden económico, «nuestro sistema se oriente hacia la iniciativa privada y la economía libre»⁶⁴. En su labor de gran propagandista de los planes indicativos, López Rodó los justificó, en 1964, como la «gran tarea de elevar aceleradamente el bienestar colectivo de los españoles». La traducción política de tal aserto quedó

⁶² *Ibidem*, 174: Informe del Alto Comisario Francés en Alemania (15-09-1953). Cf. PRESTON, Paul, *Franco, «Caudillo de España»*, Barcelona, Grijalbo Mondadori, 1994, págs. 923-928; SANZ CAMPOS, Ismael «Fascism, fascistization and developmentalism in Franco's dictatorship», *Social History*, 29, (3) (2004), págs. 342-357; y BALFOUR, Sebastian, «The *desarrollo* years, 1955-1975», en: ÁLVAREZ JUNCO, José y SHUBERT, Adrian (eds.), *Spanish History since 1808*, London, Edward Arnold, 2000, págs. 275-288.

⁶³ AMAE, 148, 199 y 246: Informes del embajador; y 333 y 334. Conversaciones entre los representantes de EE. UU. y Francia (04-06-1955 y 20-05-1966). Los embajadores estaban de acuerdo en que, tras haber favorecido la asociación española con las organizaciones multilaterales, había que hacerlo de nuevo con el Mercado Común y la OTAN. Más crudamente dicho, se trataba de ayudar a «salir de la miseria y el subdesarrollo». Con igual rotundidad se había manifestado el embajador alemán, en marzo de 1961: «Para asegurar la estabilidad alcanzada en lo político y desde hace apenas dos años también en lo económico en España y para prevenir una deriva hacia la izquierda radical es urgentemente necesario que los países industrializados occidentales apoyen más de lo que han hecho hasta ahora los planes de reconstrucción del gobierno español». Citado en SANZ, Carlos, «La ayuda al desarrollo de la República Federal de Alemania a España (1956-1970)», *Historia Contemporánea*, 30 (2005), pág. 185.

⁶⁴ AMAE, 237: Informe (03-10-1957).

explícita en la respuesta de Carrero Blanco, López Bravo y el mismo ministro de la planificación cuando el gobierno francés les transmitió, en 1970, la conveniencia de vincular la integración en el Mercado Común con la adopción de instituciones representativas típicas de las democracias: «Este es un lujo que la Península Ibérica no puede pagarse todavía»⁶⁵. Mientras tanto, entre el amigo americano y las aspiraciones europeas, la economía española se había comportado como un mercado muy atractivo y las oportunidades de negocio habían sido aprovechadas por los grupos empresariales autóctonos y foráneos.

Recibido: 22-06-2010

Aceptado: 29-11-2010

⁶⁵ *Ibidem*, 352. LÓPEZ RODÓ, Laureano, «Prólogo: España 1964, Realidades y perspectivas del Desarrollo Económico», *Arbor*, LVII, 219 (1964), págs. 7-11. En 1962 y ante las objeciones de los partidos socialistas de Holanda y Bélgica a la solicitud de entrada de España en el Mercado Común, el ministro de Exteriores afirmó: «... estos prejuicios no me inquietan. Por muy serias razones técnicas, nuestra asociación con el Mercado Común no podrá hacerse antes de diez o quince años. Y quién puede saber donde estaremos entonces en ese plano político que preocupa tanto a esos señores». AMAE, 381. Extracto de conversación entre Castiella y el embajador francés Roland de Margerie (29-05-1962). Cf. SARTORIUS, N. y SABIO, A, *El final de la dictadura. La conquista de la democracia*. La misma Comisión Europea del Carbón y del Acero subrayaba, en 1960, la necesidad de prudencia en cualquiera de las vías de incorporación de España al mundo occidental ante «las objeciones políticas» de los gobiernos socialistas nórdicos y de aliados de izquierdas de los partidos que gobernaban en Italia, Alemania y Benelux, además de las de los conservadores británicos. HAEU, CEAB 1415-1 (3-6-1960).