

El régimen y la sociedad. Grupos de presión y concreción de intereses

Roque Moreno Fonseret

Universidad de Alicante

1. Estado de la cuestión

El estudio de las organizaciones empresariales y patronales y su papel en la modernización política y económica de España constituye una línea de investigación preferente en la historiografía española en la última década. La recuperación de la Historia Política, la búsqueda de nuevos objetos de estudio por parte de la Historia Social y la revisión de los presupuestos básicos de la Historia Económica han propiciado dicha inquietud. Hasta entonces, y en la mayor parte de las ocasiones, los patronos, la patronal, la burguesía, sólo eran objeto de menciones marginales¹, pero ello no era óbice para que, como ha señalado en un ensayo reciente Pérez Ledesma², fuesen calificados como responsables de muchas de las desgracias que habían aquejado a este país a lo largo del siglo XX.

En buena parte, dicha visión procedía de diferentes análisis de la estructura social española, y de la clase burguesa en concreto, realizados según el modelo marxista y, en general, siguiendo corrientes funcionalistas, de uno u otro signo, que sostienen una mecánica determinación socioeconómica de los acontecimientos políticos y que, en su más extremada concepción, defendía que la burguesía española, ate-

¹ M. CABRERA y F. DEL REY, «Entre la condena y el olvido. Los empresarios y sus organizaciones en la historiografía española», en *Sociología del Trabajo*, núm. 3, primavera 1988, pp. 141-164.

² M. PÉREZ LEDESMA, «Empresarios, políticos e historiadores», en *Papeles de Economía Española*, núm. 73, 1997, pp. 289-293.

morizada por el futuro de sus intereses, se alió con la nobleza y se convirtió en el último tercio del siglo XIX en bloque de poder dominante, impidiendo la transición gradual a la democracia, apoyando los dos golpes de estado de este siglo y colaborando con las dictaduras consiguientes. Una visión reduccionista de la sociedad y de lo político que, como señala Santos Juliá³, lleva a generalizaciones tan absurdas como que el desarrollo global del proceso político se atribuyese directamente a la burguesía, a la oligarquía o a la clase dominante que se convertiría en la única fuente de poder. El franquismo, en este caso, era visto bien como un régimen de dominación burguesa, de dominación militar en nombre de la burguesía o como régimen de excepción que había realizado la tarea burguesa de la industrialización de España⁴.

Las últimas aportaciones de diferentes historiadores económicos han servido para revisar dicho esquematismo. Los estudios económicos centrados en la época de la Restauración y, en concreto, los resultados del debate sobre las causas del atraso de la industrialización española han servido para resituar el papel de la burguesía en la historia española del siglo XX. Tortella, y luego Sánchez Albornoz o Prados de la Escosura⁵, replantearon el análisis del atraso de la industrialización española escapando al tradicional factor explicativo del atraso agrario y la insuficiente demanda para atribuir un papel limitativo esencial a la estructura de la oferta, obviamente muy relacionada con las actitudes empresariales. En general, consideran que las instituciones españolas se mostraron proclives a generar un sistema económico intervencionista, lo que hizo que se desviara la estrategia de la oferta hacia la consecución de rentas del sector público. Dicha argumentación fue explicitada por el profesor Pedro Fraile⁶ y, como él advierte, con ello no hace sino incorporar al análisis del fracaso de la industrialización el estudio de los procesos políticos que, como los aranceles, dan lugar a grandes redistribuciones de ingreso entre grupos de interés. En este sentido, la separación del

³ S. JULIÁ, «La Historia Social y la historiografía española», en A. MORALES y E. DE VEGA (eds.), *La Historia Contemporánea en España*, Salamanca, 1996.

⁴ M. VIÑAS «Franquismo y revolución burguesa», en *Horizonte español* 1972, III, París, 1972.

⁵ G. TORTELLA, «La economía española, 1830-1900», en M. TUJÓN DE LARA (ed.), *Historia de España*, vol. VIII, Barcelona, 1981; N. SÁNCHEZ ALBORNOZ, *España hace un siglo. Una economía dual*, Madrid, 1988; L. PRADOS DE LA ESCOSURA, *De Imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Madrid, 1988.

⁶ P. FRAILE BALBÍN, *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950*, Madrid, 1991.

mercado internacional obedeció a una estrategia racional de maximización basada en los mayores beneficios del mercado interno en condiciones de exclusividad. Ello se logró gracias a la existencia de *lobbies* y grupos de interés, que existían en otros lugares de Europa, pero que a diferencia de los españoles, no alcanzaron ni tan rápida ni tan intensamente una influencia plena sobre los mecanismos de eliminación de la competencia en manos de los individuos del estado. El éxito obtenido por los grupos de presión españoles en su búsqueda de protección culmina con la autarquía en los años cuarenta. El intervencionismo estatal y la concesión de privilegios inherentes a este sistema dejan de ser, por tanto, una variable exógena determinada exclusivamente por el sistema político para entrar a formar parte del análisis del propio proceso económico de la industrialización y con ello el grado de responsabilidad —o culpabilidad— de los empresarios en el atraso de España alcanza cotas importantísimas.

A lo largo del trabajo flota siempre la existencia de una estrecha relación entre una amplia variedad de grupos y el Estado, aunque sus afirmaciones acerca de la formación y desarrollo de los *lobbies*, la coalición de intereses patronales y el establecimiento de un liderazgo fuerte son cuestionables. Precisamente, aquellos que desde otros campos de la Historia se han ocupado del estudio de las organizaciones patronales, han llegado a resultados muy distintos. Habría que mencionar en primer lugar, por su carácter pionero, el trabajo de Mercedes Cabrera sobre las organizaciones patronales durante la II República⁷. A este libro le siguió el de su discípulo, Fernando del Rey, centrado en los años de crisis de la Restauración⁸. sus conclusiones fueron cuando menos provocadoras. La crisis española del siglo XX fue ante todo una crisis política en la que los empresarios fueron meros actores de reparto, sin fuerza para convertirse en determinante de la evolución política. Los gobiernos estuvieron sometidos a fuerzas dispares, además de las que partían de las organizaciones económicas, y el empresariado mismo no actuó como bloque uniforme, sino que escondía una pluralidad de intereses unidos bajo el apelativo de la patronal. La unión de los empresarios respondió a dos demandas básicas: estabilidad social frente al

⁷ M. CABRERA, *La patronal ante La II República. Organizaciones y estrategia*, (1931-1936), Madrid, 1983.

⁸ F. DEL REY REGULLO, *Proprietarios y patronos. La política de las organizaciones económicas en la España de la Restauración (1914-1923)*, Madrid, 1992.

auge del movimiento obrero ⁹ y proteccionismo arancelario ¹⁰. Éste, y en general la política económica, fue el resultado de la convergencia imprevista de toda una serie de intereses particulares canalizados de forma individualizada. Habría que hablar, por tanto, de una instrumentación recíproca en la que había una permanente tensión que podía desembocar en la ruptura entre ambos agentes. Se trata de una idea defendida hace ya tiempo por Varela Ortega ¹¹ para el último cuarto del siglo XIX y que I. I. Linz ¹² hace extensiva a la mayor parte del siglo XX; para ellos, la política ha tenido en la España del siglo XX precedencia sobre los intereses y conflictos de clase, y la clase política ha gozado de autonomía frente a la sociedad civil.

En cualquier caso, no es hasta la Primera Guerra Mundial cuando los grupos patronales y empresariales cobraron fuerza ante la inestabilidad económica, política y social. Entonces, el corporativismo, o en un sentido más estricto, diferentes fórmulas corporativistas fueron consideradas por estas organizaciones como la mejor alternativa para participar activamente en los canales de representación, ante la pérdida progresiva de legitimidad de la representación política inorgánica. El corporativismo, por otro lado, ha sido enjuiciado por muchos historiadores económicos como un paso más en el establecimiento del sistema económico nacionalista y es eje central en la caracterización de la dictadura de Primo de Rivera ¹³. La escuela corporativista que ha estudiado este proceso señala que es en esta etapa donde hay que situar el inicio del corporativismo español, que desemboca con Primo en lo que algunos han denominado corporativismo social, que contribuyó decisivamente a la articulación de una amplia gama de intereses ¹⁴. La regulación de las relaciones sociales y laborales durante la Dictadura seguía la tradición social católica, basándose en la sindicación libre

⁹ F. DEL REY REGULLO, «El empresario, el sindicalista y el miedo», en R. CRUZ y M. PÉREZ LEDESMA, *Cultura y movilización en la España contemporánea*, Madrid, 1997, pp. 235-272.

¹⁰ J. M. SERRANO SANZ, *El viraje proteccionista de la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Madrid, 1987.

¹¹ J. VARELA ORTEGA, *Los amigos políticos. Partidos, elecciones y caciquismo en la Restauración, 1875-1900*, Madrid, 1977.

¹² J. I. LINZ, «Política e intereses a lo largo de un siglo en España, 1880-1980», en M. PÉREZ YRUELA y S. GINER (eds.), *El corporativismo en España*, Barcelona, 1988.

¹³ I. L. GARCÍA DELGADO, «De la protección arancelaria al corporativismo», en I. L. GARCÍA DELGADO (ed.), *España, 1898-/936*, Madrid, 1984, pp. 117-136.

¹⁴ I. I. LINZ, *op. cit.*, p. 85.

y la corporación obligatoria¹⁵, y en este sentido, se diferenció bastante del corporativismo franquista, aunque parece exagerado, o cuanto menos prematuro, hablar por ello de ruptura de la tradición corporativa anterior¹⁶. Conviene realizar un estudio comparativo pormenorizado de ambas estructuras, y conocer si las primeras influyeron en las segundas, entroncando dicho análisis con otras instituciones coetáneas de carácter fascista. Los estudios que existen sobre el franquismo llegan a caracterizar al Régimen como un modelo corporatista a medias¹⁷ corporativismo social¹⁸. En cualquier caso se percibe el modelo corporativo como un *continuun* que desde 1923 hasta la transición¹⁹ ha servido de marco regulador de las relaciones entre la clase política y los empresarios.

Fruto de los distintos enfoques interpretativos con los que se ha estudiado las organizaciones patronales contamos en la actualidad con un panorama bibliográfico relativamente amplio pero fragmentario y a veces contradictorio²⁰. Aunque ello no permite hacer todavía síntesis absolutamente concluyentes²¹ sí posibilita trazar a grandes líneas las modalidades organizativas de las asociaciones empresariales, sus tendencias, su relación con el Estado, y las políticas seguidas por éste en relación a las asociaciones empresariales durante el primer tercio

¹⁵ J. L. GÓMEZ NAVARRO, *El régimen de Primo de Rivera*, Madrid, 1991, y M. A. PERFECTO, «Corporativismo y catolicismo social en la Dictadura de Primo de Rivera», en *Studia Historica*, núm. 4, vol. II, 1984.

¹⁶ C. MOLINERO y P. YSÀS, «Un instrumento esencial del régimen franquista: la Organización Sindical», en J. TUSELL, S. SUEIRO, J. M. MARÍN Y M. CASANOVA (eds.), *El Régimen de Franco (1936-1975). Política y Relaciones Exteriores*, Madrid, 1993.

¹⁷ V. PÉREZ DÍAZ, «Los empresarios y la clase política», en *Papeles de Economía Española*, núm. 22, 1985, pp. 2-37.

¹⁸ J. J. LINZ, *op. cit.*, pp. 93-101. MARTÍNEZ ALIER lo define como corporativismo estatal sin realidad histórica; J. MARTÍNEZ ALIER, «Viejas ideologías y nuevas realidades corporativistas», en M. PÉREZ YRUELA y S. GINER, *El corporativismo en España*, Barcelona, 1988; J. MARTÍNEZ ALIER y J. ROCA JUSMET, «Economía política del corporativismo en el Estado español: del franquismo al posfranquismo», en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 41, 1988, pp. 25-62.

¹⁹ Véanse M. PÉREZ YRUELA y S. GINEH (eds.), *El corporativismo en España*, Barcelona, 1985, Y el monográfico que la revista *Papeles de Economía Española* dedicó al tema en 1985, núm. 22.

²⁰ A. SOLÀ, «Poder político y grupos de presión», en P. CARASA SOTO (ed.), *Élites. Prosopografía contemporánea*, Valladolid, 1994, p. 32.

²¹ M. E. MARTÍNEZ QUINTEIHO, «Empresarios y formas organizativas. Reflexiones historiográficas y metodológicas», en P. CARASA SOTO (ed.), *Élites. Prosopografía contemporánea*, Valladolid, 1994, pp. 137-154.

del siglo XX y, en menor medida, en la transición política. Ahora bien, los historiadores han pasado de puntillas por la dictadura franquista y aún hoy en día podemos decir que los trabajos, ya clásicos, que desde el campo de la Sociología realizaron Linz y Amado de Miguel²² o Carlos Moya²³ son las únicas aportaciones generales existentes²⁴. Podemos citar, eso sí, algunos estudios regionales y, por supuesto, son las denominadas regiones históricas las que han recibido una mayor atención, sobre todo Cataluña²⁵. Como siempre, la historia económica nos brinda ya excelentes monografías que comienzan a desentrañar las facetas más oscuras y vergonzosas del franquismo, tales como la concreción de los intereses de banqueros, industriales y propietarios agrarios y las relaciones recíprocas que se establecieron entre el personal político y el mundo económico. Las biografías que en los últimos años han visto la luz sirven para que este opaco mundo de relaciones personales pueda irse conociendo con más detalle²⁶. Sobre la consolidación y formación de grupos de interés y las modalidades organizativas adoptadas por éstos queda aún mucho por hacer. No cabe duda que el Sindicato Vertical²⁷ y su vertiente agraria, las Hermandades de Labradores y

²² J. J. LINZ y A. DE MIGUEL, *Los empresarios ante el poder público*, Madrid, 1966.

²³ C. MOYA, *El poder económico en España (1939-1970). Un análisis sociológico*, Madrid, 1975.

²⁴ En general, la historia social de la época franquista presenta un pobre balance. C. MOLINERO y P. YSÀS, «La Historia Social de la época franquista. Una aproximación», en *Historia Social*, núm. 30, 1998, pp. 133-154.

²⁵ Para el País Vasco, M. GONZÁLEZ PORTILLA y J. M. GARMENDIA, *La posguerra en el País Vasco. Política, Acumulación, Miseria*, Donostia, 1988, y, sobre todo, las obras de J. M. LORENZO ESPINOSA, *Dictadura y dividendo. El discreto negocio de la burguesía vasca (1937-1950)*, Bilbao, 1989, y *Rebelión en la ría (Vizcaya, 1947: Obreros, empresarios y falangistas)*, Bilbao, 1988. Para Cataluña, C. MOLINERO y P. YSÀS, *Els industrials catalans durant el franquisme*, Vic, 1991, y J. CALMET, «Indústria i burguesia durant la postguerra», en *L'Avenc*, núm. 140, 1991. Sobre otros territorios, véase F. NICOLÀS, «Actitudes financieras y formación de capital en Murcia: la creación de sociedades mercantiles (1939-1962)», en *Area*, Murcia, 1990, y R. MORENO FONSERET, «Actitudes económicas y relaciones políticas de la burguesía», en G. SÁNCHEZ RECHO, R. MORENO FONSERET y F. SEVILLANO CALERO, *Estudios sobre el franquismo en la provincia de Alicante. Poder político, actitudes económicas y opinión*, Alicante, 1995.

²⁶ Véanse, por ejemplo, A. BALLESTERO, *Juan Antonio Suanzes, 1891-1977. La política industrial de la posguerra*, León, 1993, o J. M. THOMAS, *José M. Fontana Tarrats. Biografía política d'un franquista català*, Reus, 1997.

²⁷ Sobre la Organización Sindical véanse las obras ya clásicas de M. A. APARICIO, *El sindicalismo vertical y la formación del Estado franquista*, Barcelona, 1980, Y. M. LUDE-VALLE, *Cuarenta años de sindicato vertical. Una aproximación a la Organización Sindical*

Ganaderos²⁸, y, en general, el engranaje corporativo en el que teóricamente se iba a basar el Nuevo Estado, jugaron un papel importante en este sentido, pero existieron otras organizaciones, públicas o privadas, que en ocasiones canalizaron mejor las aspiraciones de los propietarios agrarios, de los industriales o de los comerciantes dependiendo del momento, del territorio y de la estructura de su economía.

2. Formas organizativas y grupos de presión

Aparentemente, el régimen franquista adoptó una estructura corporativa y supradalista. Las relaciones socioeconómicas quedarían reguladas por la Organización Sindical (OSE), mientras la participación política de los distintos grupos de intereses se canalizaría básicamente a través de la representación corporativa en las Cortes Generales del Reino y a partir de 1948 en los ayuntamientos con el tercio de entidades económicas y el reservado a los Sindicatos. Pero la realidad fue bien distinta. Las Cortes actuaron únicamente como caja de resonancia del franquismo, donde además, según señalan los escasos trabajos que hay sobre su trayectoria, a los grupos representativos de las organizaciones económicas les correspondió el papel más oscuro. Los Ayuntamientos, por su parte, apenas pasaron de ser el marco institucional de formación del consenso local²⁹.

Por otro lado, la función y los objetivos del gran instrumento corporativo en la España del primer franquismo, la Organización Sindical, distaron mucho de ser lo que las leyes franquistas barruntaban. Las sucesivas leyes dictadas o inspiradas por el Ministerio de Organización y Acción Sindical, creado en enero de 1938 para implantar la nueva

española, Barcelona, 1977. Más recientemente conviene destacar R. SÁNCHEZ LÓPEZ y E. NICOLÁS MARÍN, "Sindicalismo vertical franquista: la institucionalización de una antinomia", en D. RUIZ (ed.), *Historia de Comisiones Obreras (1958-1988)*, Madrid, 1993, pp. 1-20.

²⁸ M. ORTIZ HERAS, *Las Hermandades de Labradores en el franquismo*. Albacete, 1943-1977, Albacete, 1992.

²⁹ Véanse, entre otros, A. CANALES SERRANO, "Las lógicas de la victoria. Modelos de funcionamiento político local y provincial bajo el primer franquismo", en *II Encuentro de Investigadores del franquismo*, tomo 1, Alicante, 1995, pp. 74-81, o X. MARCET GIBERT, "Anotaciones sobre el poder municipal (1939-1959)", en F. BARBACALLO y otros, *Franquillisme. Sobre resistència i consens a Catalunya (1938-1959)*, Barcelona, 1990, pp. 157-161.

organización, convirtieron a los Sindicatos Verticales en un enorme aparato al servicio del Estado, cuya principal y casi única misión fue encuadrar, controlar y disuadir o reprimir a los «productores». El Fuero del Trabajo, de marzo de 1938, la Ley de Unidad Sindical y la Ley de Bases de la Organización Sindical, ambas de 1940, fijaban la existencia de un solo sindicato dependiente del partido único, inspirado en los principios de Unidad, Totalidad y Jerarquía, dejaban fuera de la ley a toda asociación corporativa al margen de la Organización Sindical, y obligaban a todos los trabajadores y empresarios a afiliarse.

Mientras los trabajadores perdieron sus organizaciones de clase, los empresarios y patronos mantuvieron autonomía en el sistema, que fue creciendo a lo largo de los años. En primer lugar, porque en el seno sindical los empresarios funcionaron con total independencia en la Vicesecretaría de Ordenación Económica que, a la sazón, se debía ocupar de la distribución de los distintos factores, asesorar al gobierno, formular estudios, intervenir en los expedientes de nuevas industrias, distribuir las materias primas, controlar en ocasiones las operaciones de comercio exterior e interior, etc., de manera que el Sindicato se convirtió en la organización empresarial que, en principio, podía defender mejor los intereses de propietarios agrarios, industriales y comerciantes. Es cierto que, en un primer momento, las ansias de control de los falangistas y el intento de fascistización del Sindicato llevado a cabo por Salvador Merino provocaron recelos en los empresarios y sus organizaciones, y un manifiesto rechazo de éstas a su absorción. El caso paradigmático es el de la CONCA, Confederación Nacional Católica Agraria, que desarrolló grandes esfuerzos por conseguir del Estado el reconocimiento de una estructura organizativa propia, pero no porque estuviesen en peligro los intereses de sus asociados, sino por la disputa entre ambas cúpulas dirigentes de una parcela de dirección política sobre una misma base social potencial³⁰. Ahora bien, tras la remodelación de los órganos sindicales realizada bajo la dirección de Sanz Orrio y Arrese se observa un cambio en las pretensiones de la Organización Sindical y se obtiene la plena subordinación de la estructura sindical a la Administración estatal, que se encargó de constreñir su actividad a la función socioasistencial³¹. Es más, diversos estudios

³⁰ J. J. CASTILLO, *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesino (la Confederación Nacional Católica Agraria 1917-1942)*, Madrid, 1979.

³¹ Para esta etapa del sindicalismo vertical es fundamental el trabajo de M. A. AFRICIO, *op. cit.*

locales demuestran cómo los propios patronos tomaron el control de la OSE provincial y se reprodujo, por consiguiente, la red empresarial de preguerra³². En definitiva, fueron los patronos los que tomaron el control del aparato sindical, y no al revés³³. En esta dinámica, es fácil entender la oposición que los empresarios mostraron a la implantación del Jurado de empresa, ya en 1947, al tratarse para ellos de un nuevo intento de la burocracia falangista de ejercer control dentro de las empresas³⁴. Por ello, y aun cuando puedan existir diferencias territoriales reseñables, parece oportuno afirmar que, en buena parte, las relaciones laborales y el control de los trabajadores se realizó no sólo en la OSE, sino en la propia empresa por los empresarios, eso sí, basándose en la gran inversión inicial en terror hecha por el Régimen³⁵.

Además de la función represora, y aun cuando los mecanismos de control económico se hallaban bastante alejados de los centros sindicales, los empresarios usaron el control de la burocracia verticalista para obtener prebendas, privilegios y tratos de favor en el reparto de materias primas, de energía o de licencias de importación y, en ocasiones, para ejercer presión sobre los individuos del Estado y conseguir virajes en la política económica. Esta faceta ha recibido poca atención por parte de los historiadores. Pero el estudio de los papeles generados por las distintas secciones de las Delegaciones Provinciales Sindicales o de los órganos de expresión de los diferentes Sindicatos Nacionales³⁶ parecen demostrar que algunos se convirtieron en centros de discusión del intervencionismo estatal y las plataformas adecuadas para trasladar las críticas moderadas al Estado con objeto de lograr cambios parciales en la política económica. Esta función fue especialmente cuidada por

³² G. RAMOS RAMOS, «El Sindicat Vertical: mecanisme de control social i instrument de poder», en F. BARBAGALLO y otros, *op. cit.*, Barcelona, 1990, pp. 142-150; R. MORENO FONSERET, «Burguesía y nacionalsindicalismo. Control obrero, beneficio económico y poder político en la OSE alicantina», en *Anales de la Universidad de Alicante. Historia Contemporánea*, núm. 8-9, 1992, pp. 191-214; E. NICOLÁS MARÍN, *Instituciones murcianas durante el franquismo (1939-1962)*, Murcia, 1982, pp. 465-495.

³³ J. BABIANO, «¿Un aparato fundamental para el control de la mano de obra? (Reconsideraciones sobre el Sindicato Vertical franquista)», en *Historia Social*, núm. 30, 1998, pp. 23-38.

³⁴ C. MOLINERO y P. YSÀS, «Els industrials catalans durant la postguerra», en *L'Avenç*, núm. 126, 1989, pp. 24-30.

³⁵ J. BABIANO, *op. cit.*, p. 38.

³⁶ Véase la publicación mensual *Piel, Revista del Sindicato Nacional de la Piel*, publicada desde marzo de 1944.

aquellos empresarios a los que el ordenancismo económico les resultaba especialmente perjudicial, aquellos que dependían de las importaciones de materias primas, energía y maquinaria y donde dominaba la pequeña industria. Éste era el caso de las industrias de bienes de consumo, como el calzado valenciano y mallorquín. Las quejas continuas de los industriales del calzado tuvieron un éxito sin precedentes, aunque efímero, al lograr la libertad limitada para las industrias y comercios de la piel en enero de 1947³⁷. De ahí que podamos hablar de una amplia variedad dentro de la Organización Sindical, y junto a Delegaciones que practicaron una activa política de intereses veamos grandes gigantes burocratizados sin funciones reseñables³⁸.

En segundo lugar, conviene recordar que no todas las organizaciones patronales desaparecieron o fueron absorbidas sin más por la Organización Sindical. Linz ya rastreó a las empresas que conformaban la Unión Nacional Económica y comprobó cómo de las 71 entidades existentes antes de la guerra, sobrevivieron al menos 26³⁹. Muchos Consorcios o Colegios Profesionales fueron respetados, además de las Cámaras de Comercio. En este sentido habría que destacar el sector textil, donde junto al Sindicato florecieron consorcios como el lanero, el sedero o el algodónero, que mantuvieron constantes disputas con el Sindicato durante los años cuarenta, siendo absorbidos en la década siguiente bajo la forma de Servicios. En concreto, el Consorcio que provocó mayores conflictos fue el de Industriales Textiles Algodoneros⁴⁰, entidad que originariamente se ocupó de la distribución de la fabricación de los productos conocidos como «tipos únicos» y que, en los años de aislamiento, procuró la obtención de los *navycerts* (permisos de tránsito marítimo) de algodón por parte de los aliados⁴¹. Por otra parte, bastó el cambio en su denominación y el paso a sociedad anónima de derecho mercantil para que determinadas organizaciones patronales continuaran sin más su labor en defensa de los intereses de sus asociados, como la Central Siderúrgica de Ventas, la Asociación de Fabricantes de Cemento, el Gremio Textil Algodonero o el Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico, entre otros.

³⁷ R. MORENO FONSERET, *La autarquía en Alicante* (1939-/9.52), Alicante, 1994, pp. 267-291.

³⁸ J. J. LINZ, *op. cit.*, p. 99.

³⁹) J. J. LINZ y A. DE MIGUEL, *op. cit.*, p. 18.

⁴⁰ J. M. THOMAS, *op. cit.*, pp. 103-126.

⁴¹ J. MALUQUER SOSTRES, *La política algodonera (1940-/970)*, Barcelona, 1973, pp. 131 ss.

Otros muchos grupos, aunque fueron absorbidos formalmente por la OSE, trabajaron con completa independencia, gracias al resquicio legal que se abrió con la posibilidad de crear un Servicio en el Sindicato, lo que ocurrió, por ejemplo, con la industria lanera catalana, paradigmática en este sentido. Tras la guerra civil se restituyó el Instituto Industrial de Tarrasa, organización que integraba a los principales empresarios de dicha localidad que, junto con Sabadell, monopolizaba la producción textil lanera. Desde 1939 esta organización controló todas las actividades económicas y políticas y se convirtió en un grupo de presión efectivo en defensa de los intereses de sus socios, logrando ventajas comparativas con sus directos competidores de Béjar, Alcoy o Sabadell, a pesar de que estos últimos se organizaron en torno al Gremio de Fabricantes. El control del Sector Lana del Sindicato Nacional Textil y, sobre todo, la creación de una delegación del Instituto en Madrid jugaron en este sentido. La actividad de dicha delegación ilustra bien la particular manera de ejercer la política durante el primer franquismo. La amistad de los industriales con la Administración, desde el último burócrata hasta el Ministro, les permitirá conseguir licencias de importación, peticiones extraordinarias de la intendencia militar, un reparto favorable en los cupos de materias primas o una inusitada benevolencia de la Fiscalía con las sobretasas de sus productos. Las relaciones fueron excelentes mientras Demetrio Carceller, «casualmente» natural de Tarrasa, ocupó el Ministerio de Industria, dada la vinculación personal del Ministro con Alfonso Sala, cacique local. Tras la marcha de Carceller en 1945 la estrategia cambió y entonces una buena parte de las empresas textiles trasladaron su sede social a Madrid para canalizar mejor las operaciones comerciales o de abastecimiento de materias primas¹², estrategia muy usual entre los industriales «autárquicos»¹³. En definitiva, ambas posibilidades, Sociedad Anónima o Servicio sindical, fueron aprovechadas para constituir nuevas organizaciones corporativas, como ocurrió no sólo en la industria textil, sino también en la química o eléctrica¹⁴.

¹² X. MARCELI GIBERT, «Tarrasa, 1939. Exploració d'una continuïtat», en *L'Avenc*, núm. 126, 1989, pp. 56-59.

¹³ Son muchas las peticiones de traslado de fábricas realizadas durante los años cuarenta, justificadas muchas de ellas con razones pintorescas, que obedecían a la posibilidad de obtener mayor cantidad de materias primas en las zonas productoras o, en su defecto, en las zonas donde se efectuaba el reparto. En definitiva, estar más cerca de los centros de decisión. Véase R. MORENO FONSERET, *op. cit.*, p. 244.

¹⁴ C. MOLINERO Y P. YSÀS, *op. cit.*

En tercer lugar, habría que mencionar la supervivencia de las Cámaras de Comercio, cuya labor en determinados territorios fue reseñable, lo que provocó numerosos conflictos con el Sindicato a lo largo de todo el franquismo. A pesar de su carácter de organización patronal, las Cámaras de Comercio subsistieron, aunque su papel en la vida económica languideció, hasta el punto que se ha llegado a hablar de parálisis funcional⁴⁵. Esta opinión contrasta con la de aquellos autores que las consideran importante canal de transmisión de las presiones empresariales sobre el gobierno⁴⁶. Durante el conflicto bélico las Cámaras fueron subordinadas al poder en la zona rebelde, desempeñando sólo tareas auxiliares. En la inmediata posguerra, su manifiesta ilegalidad y el deseo de los falangistas de absorberlas las vaciaron de contenido, aunque tampoco conviene olvidar en estos momentos su trascendental papel en la defensa de los intereses de los propietarios tras la guerra civil. La situación cambió sensiblemente tras el final de la II Guerra Mundial. La vacuidad de la Organización Vertical y la relegación de los falangistas propició cierta revitalización de estas organizaciones. La concesión de tres procuradores como representantes de dicha institución en las Cortes en 1946, que le había sido negado en 1942, y la pérdida del carácter de excepcionalidad en 1945, son muestras sintomáticas en este sentido. Lo cierto es que las funciones y actividades de las Cámaras debieron variar mucho según las circunstancias y estructura económica del territorio en el que se encontraran. Ya se señaló la distinta consideración que los industriales tenían de la eficacia de las Cámaras como grupo de presión según se encontraran en una zona industrial o semiindustrial, siendo en la primera mucho mayor que en la segunda⁴⁷. En ello debió influir la existencia de una tradición organizativa, el tamaño de las instalaciones fabriles o la competencia de otros grupos de interés. Lo cierto es que la Cámara de Comercio de Madrid mostró actividad entre los comerciantes⁴⁸, mientras que al parecer la de Barcelona tuvo una vida lánguida⁴⁹. El papel de la Cámara

⁴⁵ L. S. DÍEZ CANO, *Las Cámaras de Comercio en el franquismo*, Salamanca, 1992, pp. 79-91.

⁴⁶ J. MARTÍNEZ ALIER y J. ROCA JUSMET, *op. cit.*, p. 31.

⁴⁷ J. J. LINZ y A. DE MIGUEL, *op. cit.*, pp. 43-72.

⁴⁸ A. BAHAMONDE MAGRO, J. MARTÍNEZ MARTÍN y F. DEL REY REGULLO, *La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, 1887-1987. Historia de una Institución Centenaria*, Madrid, 1989.

⁴⁹ C. MOLINERO y P. YSÀS, *Els Industrials catalans durant el franquisme*, Barcelona, 1991, pp. 40-46.

de Bilbao en la defensa de los intereses de sus empresarios, sobre todo de los siderúrgicos, ha sido sin duda magnificado⁵⁰, como lo ha sido el de otras muchas Cámaras que han querido celebrar en los últimos años alguna efemérides.

En cualquier caso, parece indiscutible que las Cámaras realizaron una importante función de asesoramiento mediante la elaboración de informes sobre la situación económica y las posibles soluciones a la crisis, entre las que se encontraba incluso el abandono de la política autárquica. Por otro lado, sin duda el sector empresarial que usó con mayor frecuencia a estas organizaciones corporativas fue el de los comerciantes, sobre todo aquellos cuyos beneficios estaban estrechamente relacionados con el comercio de exportación. En este sentido, las Cámaras valencianas mostraron su disconformidad con el sistema en muchas ocasiones⁵¹ y presionaron a la administración para conseguir potenciar el cultivo de los productos agrarios de exportación (pasas, cítricos, hortalizas) mediante la no aplicación de las leyes sobre limitación del cultivo de agrios y la concesión de cupos de abonos extraordinarios, el establecimiento de nuevas líneas comerciales y la modernización de los puertos de Valencia y Alicante, así como el descenso en el valor oficial de la peseta, considerado como el condicionante clave del comercio exterior español. Excepto en este último aspecto, las presiones de la Cámara surtieron efecto a corto o medio plazo.

y por último, conviene señalar que, como ocurre en todo régimen dictatorial, la discrecionalidad en la concesión de privilegios fruto de una compleja red de relaciones personales funcionó más que nunca. Conviene no olvidar, y más en estos tiempos, que la España de posguerra se convirtió en un submundo de corrupción generalizada, generado por la propia intervención del Estado en la economía y donde lo más grave fue la utilización del aparato estatal en favor de intereses económicos particulares⁵². El estraperlo⁵³ y el fraude fiscal⁵⁴ fueron las prácticas más usadas, conocidas y, quizás por ello, más estudiadas. Pero existieron

⁵⁰ R. OSSA ECHABURU, *El papel de la Cámara de Comercio de Bilbao en el progreso de Vizcaya*, Bilbao, 1983.

⁵¹ Cámara Oficial de Comercio de Valencia, *Cien años de vida corporativa*, 1886-1986, Valencia, 1986.

⁵² C. BARCELÁ, «Franquismo y corrupción económica», en *Historia Social*, núm. 30, 1998, pp. 83-96.

⁵³ J. MARTÍ GÓMEZ, *La España del estraperlo (1936-1952)*, Barcelona, 1995.

⁵⁴ C. BARCELÁ, «Fraude fiscal y mercado negro durante el primer franquismo», en *Hacienda Pública Española*, núm. 1, 1994.

un sinfín de operaciones económicas y procedimientos ilegales que permitieron el enriquecimiento de empresarios agrarios o industriales -corrupción económica- y de los políticos que propiciaron, sustentaron y se lucraron siendo permisivos -corrupción política- o La corrupción se asentó sobre todo en los organismos interventores y, en especial, en los propios Sindicatos. El poder que daba el reparto de los cupos de materias primas, energía o los pedidos oficiales convirtió a los Jefes Sindicales en omnipotentes gestores clandestinos, que repartieron con total impunidad dichas materias a su antojo⁵⁵ o, en ocasiones, intervinieron directamente en el mercado negro. En el caso de la industria del calzado, una sola industria, Silvestre Segarra e Hijos, ubicada en Vall de Uxó (Castellón), trabajó con el doble de la materia prima que requería al hacerse con la cuarta parte del cuero destinado a pedidos oficiales, todos los del ejército, mientras la mayor parte de los industriales restantes tan sólo dispusieron del 10 por 100 de las materias necesarias para atender las necesidades civiles. La identificación del empresario con el Régimen, cuyas pruebas más tangibles son el galardón de Empresa Modelo en 1942 y la Encomienda con placa de la Orden de Alfonso X el Sabio en 1950, y sus conexiones políticas explican sobradamente dichas ventajas⁵⁶. El cuadro que se encontró José M. Fontana al hacerse cargo del Sindicato Nacional Textil (1947-1954) es bien ilustrativo de la «inmoralidad crónica, muy bien organizada, análoga, por desgracia, a la que, según comentario callejero, existía y existe en la mayoría de los organismos estatales con funciones interventoras sobre la vida económica»⁵⁷. La discrecionalidad con la que los agentes del Estado actuaron en el reparto de prebendas y, en general, en la aplicación de la política económica ha llevado incluso a algún autor a hablar de intentos deliberados de potenciar el centro peninsular en perjuicio

⁵⁵ Para el reparto de materias primas en las diferentes industrias, véase J. MALUQUER SOSTRES, *op. cit.* (algodón); J. CALVET, *La indústria textil llanera a l'Estat Espanyol durant la postguerra* (1939-1959), tesis doctoral, Barcelona, 1990 (lana); J. CATALÁN, «Política industrial i primer franquisme: l'impacte a Catalunya», en *L'Àvenç*, núm. 149, 1991 (materiales férricos); A. RIBAS, *L'ecorwmia catalana sota elfranquisme (1939-1953)*, Barcelona, 1978 (algodón, cemento, carbón); R. MORENO FONSERET, *La autarquia en Alicante* (1939-1952), Alicante, 1994 (cuero).

⁵⁶ F. PEÑA RAMBLA, «La industria Segarra de la Vall d'Uixó: Un ejemplo de paternalismo franquista», en *II Encuentro de Investigadores del franquismo*, Alicante, 1995, pp. 189-192.

⁵⁷ J. M. THOMAS, *op. cit.*, p. 107.

de la periferia, de dislocar geográficamente los dos grandes centros industriales tradicionales: Cataluña y el País Vasco⁵⁸.

En un contexto tan arbitrario, los empresarios comenzaron a confiar más en sí mismos o en algún amigo influyente que en el grupo de interés que lo representaba. Aunque la encuesta trabajada por Linz y Amando de Miguel es más que cuestionable, por el universo de la muestra, refleja con claridad meridiana la formación de líderes entre los empresarios, personajes que, ocuparan o no cargos públicos o corporativos, gozaban o creían gozar de fuerte influencia sobre la administración y que, al margen del grupo, aunque sin dudar de su eficacia, maniobraban en las altas esferas para conseguir beneficios del sistema⁵⁹. Desde un punto de vista cuantitativo, sugieren que el ser influyente o líder informal es más importante para la acción de presión que el ocupar o no cargos, líder formal, aunque lo fundamental para que la presión fuese efectiva es que el empresario reuniese ambas condiciones. Por otro lado, cualitativamente, los empresarios con mayor poder e influencia eran aquellos que ocupaban cargos públicos y corporativos.

Este hecho explica la importante presencia de la burguesía agraria o industrial en las instituciones franquistas, aspecto éste que está siendo objeto de una atención especial por parte de los jóvenes historiadores⁶⁰. No obstante, Jérez Mir, analizando la composición del Ejecutivo, desde el nivel de director general hacia arriba, ha señalado que la gran burguesía, agraria, industrial o financiera, vio disminuir su papel en el seno del aparato del Estado en favor de un nuevo accionista, el grupo que conformaba Falange Española⁶¹. Esta afirmación debe ser puesta en cuarentena a la espera de otros trabajos sobre el particular. En este sentido, conviene tener en cuenta la extracción socioprofesional de los miembros de Falange, puesto que ser falangista no implica necesariamente no ser burgués. Más bien, las fuentes que disponemos parecen indicarnos lo contrario. De las 2.838 fichas conservadas de jefes locales de FET existentes en 1948 se desprende que más de un tercio son

⁵⁸ A. RIBAS, *op. cit.*, capítulos III, IV YVI; M. GARCÍA CRESPO, R. VELASCO y A. MENDIZÁBAL, *La economía vasca durante el franquismo. Crecimiento y crisis de la ecología vasca: 1936-1980*, Bilbao, 1981, pp. 7-130.

⁵⁹ A. DE MIGUEL y J. J. LINZ, *op. cit.*, pp. 105 ss.

⁶⁰ I. A. GÓMEZ ROJA, «Investigacions recents sobre el règim i la societat durant el primer franquisme», en *Afers*, núm. 25, 1996.

⁶¹ M. JÉREZ MIR, «El Régimen de Franco: élite política central y redes clientelares», en A. ROBLES EGEA, *Política en penumbra. Patronazgo y clientelismo políticos en la España contemporánea*, Madrid, 1996, pp. 253-274.

propietarios agrarios y la sexta parte se declaran industriales o comerciantes, y ello sin contar las provincias más desarrolladas económicamente⁶². Por otro lado, si descendemos en la escala política y analizamos los cuadros políticos intermedios, observamos un incremento notable de estos sectores sociales en el engranaje local y provincial del Régimen. Así los propietarios agrarios e industriales componen el grueso de alcaldes y concejales durante el primer franquismo, constituyendo una élite política que ejerció un papel de mediación importante, de tal forma que acercaron o integraron en el régimen a sus afines utilizando como mecanismo fundamental la presencia simultánea en las instituciones del régimen y en las organizaciones económicas y sindicales⁶³. De hecho, en una buena parte de los casos, el Sindicato se convirtió en el trampolín idóneo para el inicio de carreras políticas fulgurantes, que podían acabar en las Cortes e incluso en algún Ministerio. Este acceso a la élite política les permitió posteriormente medrar política y económicamente gracias a su posterior incorporación a los Consejos de Administración de los monopolios del Estado, las empresas del INI e incluso a la Banca oficial. En efecto, observamos la presencia en dichas empresas de representantes del personal político de la primera década franquista, individuos que, por lo general, combinaban cargos en FET y cargos económicos, donde los empresarios e industriales ocupaban el mayor porcentaje de conexiones con monopolios⁶⁴.

3. Política económica y concreción de intereses

La política económica es la manifestación de las relaciones entre el Estado y la economía. Dicha política se materializa en leyes y normas que marcan como fin la consecución de unos objetivos concretos relacionados con el interés general, al que se llega a través de unos instrumentos específicos. El análisis de la política económica permitirá, por tanto, aclarar aspectos fundamentales de tales relaciones, observar los grupos que se beneficiaban de la aplicación de determinadas políticas y el grado en que el Estado y sus agentes utilizaron el ejercicio del

⁶² Archivo General de la Administración, Sección Presidencia, DNP.

⁶³ G. SÁNCHEZ RECIO, *Los cuadros políticos intermedios del régimen franquista, 1936-1959. Diversidad de origen e identidad de intereses*, Alicante, 1996, pp. 138-139.

⁶⁴ C. VIVER PI-SUNYER, *El personal político de Franco (1936-1945)*, Barcelona, 1978, pp. 235-323.

poder en la búsqueda de su propio beneficio. En el franquismo, este análisis debe comenzar señalando la primacía que la política tuvo sobre la economía, que implicó que la política económica fuera diseñada pensando en la consolidación del Nuevo Estado. Ahora bien, una vez conseguido esto, los individuos del Estado se ocuparon de conseguir apoyos al Régimen y, para ello, procuraron repartir prebendas en todos los sectores económicos, de manera que estos años se caracterizaron por la irracionalidad de la gestión empresarial privada, toda vez que los beneficios no estuvieron ligados a una buena gestión, sino a la mayor o menor influencia en los centros de poder⁶⁵.

Durante la II República la dialéctica existente entre la clase política y los empresarios alcanza su máxima tensión. Jordi Palafox ha señalado cómo ni la una ni los otros, independientemente del color de los gobiernos republicanos, supieron generar pactos estables capaces de consolidar la modernización política sobre la base del progreso económico⁶⁶. Los empresarios, sin jugar un papel activo en la sublevación, apoyaron con entusiasmo al bando reaccionario porque éste les garantizaba los mecanismos tradicionales de maximización de beneficios, ya sea a corto plazo, mediante la restauración de la propiedad y de las relaciones de producción existentes antes de 1931, o a medio y largo plazo con la aplicación de una política económica heredera en mucho de la iniciada a finales del siglo XIX. A lo largo de 1939 se cumplió con creces el objetivo restauracionista⁶⁷. La propiedad fue devuelta mediante procedimientos nada cristalinos llevados a cabo por organismos creados ex-profeso por el nuevo Régimen, el Servicio de Recuperación Agrícola y las Comisiones de Incorporación Industrial y Mercantil, controlados por los industriales, comerciantes o propietarios agrarios, como muestra la utilización de las propias instalaciones, los recursos y el personal de las Cámaras de Comercio⁶⁸. Por otro lado, la legislación laboral

⁶⁵ E. CLAVERA, M. MONES y J. ROS HOMBRABELLA, *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, 1973, p. 157.

(J. PALAFOX, *Atrazo económico y democracia. La II República y la economía española, 1892-1936*, Barcelona, 1991).

⁶⁷ R. MORENO FONSERET, "Economía y poder local en Alicante (1939-1948). La función restauradora del Régimen", en J. TUSELL y otros (coords.), *El Régimen de Franco (1936-1975)*, vol. I, Madrid, 1993, pp. 99-114.

⁶⁸ En realidad, nos encontramos ante un proceso contrarrevolucionario. Para el campo, véase J. SORNÍ, «Aproximación a un estudio de la contrarreforma agraria en España», en *Agricultura y Sociedad*, núm. 6, 1978, pp. 181-213, Y C. BARCELÁ, «Introducción: Los costes del franquismo en el sector agrario, la ruptura del proceso de

y el encuadramiento obrero, configurado entre 1938 y 1940, proporcionó el marco perfecto para reprimir el movimiento obrero y maximizar beneficios a través de la reducción salarial. La represión fue mayor en el campo. Las Hermandades, controladas por los propietarios, crearon un marco laboral en el que el trabajador no tuvo ninguna garantía de encontrar empleo si se encontraba fuera de ellas. El mantenimiento de este «sistema represivo de mano de obra agrícola»⁶⁹ fue posible gracias a que las Hermandades funcionaron más como asociación de empresarios que como asociación campesina⁷⁰ y a que, en ocasiones, funcionó la «brutalidad preventiva» de la Guardia Civil⁷¹. Ello posibilitó la explotación del obrero agrícola, que observó impotente la reducción sistemática de sus salarios reales y el endurecimiento de las condiciones de trabajo, viéndose más obligado que nunca a aceptar el subempleo, dadas las escasas perspectivas que ofrecía la ciudad en estos años e, incluso, las cortapisas establecidas para evitar el éxodo rural⁷².

El diseño de la política económica cubrió en líneas generales las expectativas de los grupos de interés más poderosos de la España del momento. La demanda de protección coincidió en este caso con factores coyunturales, guerra civil y auge del proteccionismo a nivel internacional, y razones doctrinales, concretadas básicamente en el ideal autárquico defendido por el régimen franquista a semejanza de los regímenes fascistas coetáneos. Así, la política económica que el nuevo régimen llevó a cabo durante el denominado primer franquismo tuvo como premisa fundamental la consecución de la autarquía a través de la sustitución de importaciones y la erección de una sólida capacidad productiva. La mayor parte de los criterios adoptados y de los instrumentos eco-

transformaciones», en R. GARRABOL, C. BARCELÀ y J. I. JIMÉNEZ BLANCO, *Historia agraria de la España contemporánea*. 3. *El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, 1986, pp. 398-412. Para la industria, véase J. CLAVERA, «Industrialització i callvi de conjuntura en la Catalunya de la postguerra», en *Recerques*, núm. 6, 1976, pp. 20S-221.

⁶⁹ E. SEVILLA GUZMÁN, *La evolución del campesinado en España. Elementos para una sociología política del campesinado*, Barcelona, 1979, p. 236.

⁷⁰ Sobre el papel de las Hermandades como instrumento perpetuador del sistema, véase M. OHTZ HERAS, *op. cit.*, pp. 91-126.

⁷¹ La expresión procede de E. MALEFAKIS, *Reforma agraria y revolución campesina en España*, 3.^a ed., p. 355.

⁷² «Aunque sin decidirse a impedir abiertamente la emigración, la política agraria de los años cuarenta fue dirigida a tal fin.» E. SEVILLA GUZMÁN y M. GONZÁLEZ DE MOLINA, «Política social agraria del primer franquismo», en J. L. GARCÍA DELGADO, *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Madrid, 1989, p. 180.

nómicos empleados descansaron sobre esos supuestos. El proceso de industrialización así ideado se apoyó básicamente en la potenciación de las industrias pesadas, la mayor parte de las cuales fueron declaradas de interés nacional y gozaron de los privilegios y beneficios que la Ley de 24 de octubre de 1939 les proporcionó, así como otras preferencias en el suministro de maquinaria, de materiales de construcción o de materias primas que el Estado, principal regulador de la economía, concedió discrecionalmente ⁷³. No obstante, la modernización proyectada contó con unos recursos tecnológicos y de capital muy limitados como consecuencia del aislamiento económico. «Se tropezó con graves dificultades de escasez de bienes de equipo (licencias de importación), de materias primas, incluso nacionales, y de energía (restricciones eléctricas)>> ⁷⁴. Dichas dificultades mediatizaron el desarrollo económico, pero nunca suscitaron el abandono de la organización del proceso productivo en la orientación descrita, precisamente por el elevado grado de integración industrial que existe en el período ⁷⁵.

Dicho planteamiento implicó la subordinación del resto de sectores económicos a las necesidades de la industria básica. En otras palabras, la articulación entre los diversos sectores se hizo siempre atendiendo al papel preeminente que en el proceso de industrialización debía jugar la industria de interés nacional. En este sentido, la agricultura se desarrolló durante los años cuarenta, y en general durante todo el franquismo, dependiendo del sector industrial. Los importantes trasvases de capital y mano de obra, espléndidamente estudiados por Leal, Leguina, Naredo y Tarrafeta ⁷⁶, reflejan la función desempeñada por la agricultura en el desarrollo capitalista español entre 1940 y 1970. Bien es cierto que en la posguerra este papel subsidiario de la agricultura chocaba con el proclamado agrarismo del régimen franquista, con lo que Eduardo Sevilla llamó «la ideología de la soberanía del campesinado» ⁷⁷. Hoy en día parece demostrado que el carácter agrario del fascismo español no fue sino un mecanismo de legitimación del régimen. Así se expresó,

⁷³ Véase al respecto J. BRAÑA, M. BUESA y J. MOLERO, *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*, pp. 97-252.

⁷⁴ R. TAMAMES, *La República. La era de Franco*, p. 423.

⁷⁵ J. BRAÑA, M. BUESA Y J. MOLERO, «El fin de la etapa nacionalista: industrialización y dependencia en España, 1951-1959», en *Revista de Investigaciones Económicas*, núm. 9, 1979, p. 172.

⁷⁶ J. L. LEAL, J. LEGUINA, J. M. NAREDO y L. TARRAFETA, *La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)*, Madrid, 1975.

⁷⁷ E. SEVILLA GUZMÁN, *op. cit.*, pp. 140-141.

por ejemplo, Carlos Velasco, que estableció una clara separación entre el significado verdadero del agrarismo verbal y la realidad que se impuso, sintetizadas en «medidas concretas de política industrial que se generalizaron, imponiendo su pauta a toda la política económica del período» 78.

Lo cierto es que, desde antes de acabar la guerra civil, se fueron dictando normas generales que reflejaron la concepción del papel que debía tener el Estado como impulsor y regulador de la actividad industrial. Estos principios se mantuvieron prácticamente invariables hasta la promulgación del primer plan de desarrollo. Para llevarlos a efecto se dictaron tres tipos de medidas legislativas que arrancan de tiempos de la guerra civil y que constituyen los elementos fundamentales de regulación de la actividad industrial en el Estado español 79. Sucinamente, estas medidas o instrumentos jurídicos fueron tres: Ley de Protección a las Nuevas Industrias de Interés Nacional de 24 de octubre de 1939, que reguló la concesión de beneficios fiscales y económicos a las industrias declaradas de interés nacional (de desarrollo prioritario); Ley de 25 de septiembre de 1941, por la que se creó el Instituto Nacional de Industria (INI), base reguladora para la creación y mantenimiento de empresas industriales públicas, y Ley de 24 de noviembre de 1939, que configuró el marco en el que debieron desenvolverse todas las actividades industriales, con normas que abarcaban desde la obligatoriedad de la autorización del Ministerio de Industria y Comercio para la creación o ampliación de industrias hasta la fijación de una cuota máxima del 25 por 100 de participación extranjera en las nuevas industrias, pasando por la ordenación de las importaciones.

De todo ello se podría desprender que la política económica practicada durante los veinte años que siguieron al final de la guerra civil favoreció los intereses de un sector concreto de la burguesía, aquel ligado a las industrias de interés nacional vinculadas en un primer

⁷⁸ C. VELASCO MURVIEDRO, «El pensamiento agrario y la apuesta industrializadora en la España de los cuarenta», en *Agricultura y Sociedad*, núm. 23 (1982), pp. 233-273.

⁷⁹ F. ESTAPE, *Ensayos sobre la economía española*, Barcelona, 1972; J. CLAVERA, M. MONES y J. ROS HOMBRABELLA, *Capitalismo español: De la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, 1973; M. BUESA, «Las restricciones a la libertad de industria en la política industrial española (1938-1963)», en *Información Comercial española*, núm. 606, 1984; J. BBAÑA, M. BUESA y J. MOLERO, *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*, Madrid, 1984; J. L. GARCÍA DELGADO, «Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el Primer Franquismo», en J. FONTANA (ed.), *España bajo el franquismo*, Barcelona, 1986.

momento a la reconstrucción, como podrían ser los industriales de la siderurgia, de la gran metalurgia o de la minería. Sin embargo, la aplicación de las políticas intervencionistas, sus consecuencias y, sobre todo, sus distorsiones, beneficiaron a otros sectores: a los industriales existentes, a los grandes propietarios y la burguesía especuladora que floreció en torno a ellos, y, particularmente, a los grandes banqueros. Tampoco debemos olvidar en este apartado a aquellos políticos ligados de una u otra forma al capital público.

Los altos beneficios obtenidos por el sector ligado a la industria básica fueron particularmente evidentes en la economía vasca, especialmente en la metalurgia, pero también en la siderurgia a pesar de la creación de ENSIDESA por el INI en la década de los cincuenta. Contamos con completos estudios que reflejan los altos beneficios obtenidos por un grupo reducido de empresarios, como consecuencia del incremento de la demanda por la reconstrucción, la política de sustitución de importaciones y los pedidos oficiales del ejército so.

Pero si en otras facetas de la política económica existieron discrepancias entre los grandes grupos de interés, las medidas tendentes a restringir la libertad de industria vigentes en España entre 1938 y 1963 provocaron entre éstos un consenso inusitado, puesto que acentuó la tendencia a la oligopolización de la industria española y, como consecuencia del descenso del grado de pliopolio, favoreció la concentración de capital. Conseguida la eliminación de la competencia exterior, los empresarios españoles pretendieron evitar la concurrencia interna si.

Entre los instrumentos jurídicos que sustentaron la actividad reguladora en materia económica fue el que prohibió la instalación, ampliación o traslado de industrias sin autorización administrativa previa la que distorsionó en mayor medida la evolución de la industria. Mikel Buesa estudió el origen y carácter de estas medidas restrictivas, su aplicación por sectores económicos y sus consecuencias sobre el tejido industrial⁸². Dichas medidas nacen por razones ideológicas y coyun-

⁸⁰ M. GONZÁLEZ PORTILLA, «El País Vasco en la posguerra: crecimiento económico y especialización industrial», en J. L. GARCÍA DELGADO (ed.), *El primer franquismo. España durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid, 1989, pp. 89-102; M. GONZÁLEZ PORTILLA y J. M. GARMENDIA, *op. cit.*; M. GARCÍA CRESPO, R. VÉLASCOS y A. MENDIZÁBAL, *op. cit.*; J. M. LORENZO ESPINOSA, *op. cit.*

⁸¹ J. CATALÁN, «Autarquía y desarrollo de la industria de fábrica durante la Segunda Guerra Mundial. Un enfoque comparativo», en J. L. GARCÍA DELGADO (ed.), *El primer franquismo. España durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid, 1989.

⁸² M.BuEs., *op.cit.*, p.107.

tales pero se mantienen tras la II Guerra Mundial por el interés de las empresas existentes en restringir la competencia mediante barreras legales a la entrada en el sector de nuevas industrias. Efectivamente, las limitaciones supusieron que el Estado controlara la dirección en las inversiones privadas, pero también, «como consecuencia de las presiones a que se encontraron sujetas las decisiones administrativas, coadyuvó al reforzamiento del grado de monopolio en numerosas e importantes ramas de producción». Los empresarios influyeron en las decisiones de las administraciones encargadas de conceder las autorizaciones pertinentes. Ello fue posible gracias a la práctica estatal en materia de instalación industrial; durante este período, el Ministerio de Industria y Comercio consideró a la Organización Sindical como órgano asesor y esta función fue objeto de especial atención por los empresarios, que lo utilizaron «como organismo defensor de sus intereses»⁸³, de forma que una buena parte de las solicitudes de creación fue informada desfavorablemente por el Sindicato Vertical correspondiente. Aunque aún no se ha trabajado de manera sistemática las solicitudes de creación o ampliación de industrias⁸⁴, diversos materiales, económicos y literarios⁸⁵, fechados en los años cuarenta y algunos estudios locales⁸⁶ permiten concretar los criterios que justificaban las denegaciones a la apertura de industrias y, por extensión, calibrar la efectividad de la presión ejercida por los empresarios. En líneas generales, se tendió siempre a denegar los expedientes de empresas que pertenecieran a un sector donde se utilizaran materias primas escasas o existiese una capacidad de producción muy superior a la posibilidad de absorción de la demanda interna, por lo que lógicamente, la aplicación de dicha resolución favorecía a las industrias ya establecidas. Además, los empresarios emplearon otros procedimientos mucho más sutiles para elevar el grado de monopolio. Como quiera que los informes sindicales no eran vinculantes y se unían a los de otros organismos, en el caso de que la Dirección General autorizara la petición, a los industriales siempre les quedó la posibilidad de no incluir a los nuevos empresarios en

⁸³ J. VELARDE FUERTES, *Sobre la decadencia económica de España*, Madrid, 1967, pp. 69-70.

⁸⁴ J. A. MIRANDA ENCARNACIÓN y J. F. PÉREZ OHTIZ, "Poder político y favor económico. El Archivo de Nuevas Industrias como fuente para el análisis de las presiones políticas en una economía intervenida», en *I Encuentro de Investigadores del franquismo*, Barcelona, 1992, pp. 9-11.

⁸⁵ M. BIESA, *op. cit.*, pp. 109-112.

⁸⁶ R. MORENO FONSERET, *op. cit.*, pp. 221-245.

el reparto de los cupos de materias primas, que eran controlados por el Sindicato. Por otro lado, todo parece indicar que los expedientes de creación que contemplaban una escasa inversión tuvieron una posibilidad mayor de ser autorizados, mientras los proyectos de ampliación fueron en su mayoría aprobados a pesar de que preveían una inversión mucho más elevada que las aperturas comentadas. Quiere esto decir que la probabilidad de entrar en una rama industrial en unas condiciones de producción favorables se redujo durante el período autárquico, al tiempo que los industriales pudieron mejorar y ampliar sus instalaciones sin fuerte competencia⁸⁷. Este hecho explica la escasa entidad que adquirieron las iniciativas empresariales durante este período, que alcanzó proporciones ejemplares en el caso del País Valenciano o Murcia, donde, por la menor dimensión media de las sociedades, las conexiones con las instituciones financieras eran menores. En definitiva, dichas leyes favorecieron el reforzamiento del poder monopolístico existente y una mayor concentración de capital. Según los estudios realizados sobre el grado de pliopolio en las diferentes ramas industriales españolas, éste descendió en todos los sectores, excepto en el químico, manteniéndose en el textil.

A pesar de estos procesos y del papel dependiente otorgado a la agricultura, la estructura de precios fue favorable por primera vez en el siglo al sector agrícola. La aparente paradoja se explica gracias a la política de precios oficiales de tasa inferiores a los precios naturales y al racionamiento de productos agrarios, lo que provocó la aparición del estraperlo y la corrupción del sistema inherente a él. Ello permitió una redistribución de la renta que beneficiaría no ya sólo a los grandes y medianos propietarios que tuvieron excedentes y capacidad para vender en el mercado negro, sino también a una nueva burguesía de tipo especulador que se enriqueció gracias a los precios alcanzados por los productos agrarios, intervenidos o no, en los distintos mercados. Una buena parte de las autoridades locales y nacionales también participó de estas ganancias ya fuese cobrando por el silencio o «estraperleando» directamente. El porcentaje que representó el mercado negro sobre la comercialización total se situó, en el caso del trigo, casi siempre por encima del 50 por 100, mientras que la proporción de aceite consumido «in-

⁸⁷ Esto ya fue puesto de manifiesto por los economistas de la época. Véase C. MUÑOZ LINARES, «El pliopolio en algunos sectores del sistema económico español», en *Revista de Economía Política*, núm. 1, vol. VI, 1955, pp. 3-66.

visiblemente» en el primer quinquenio de posguerra alcanzó una media del 34 por 100⁸³. El volumen del negocio clandestino resulta incuantificable pero debió ser espectacular, pues son innumerables los casos de estraperlo conocidos, aireados muchos de ellos en la prensa. Los mecanismos del mercado clandestino y la connivencia de la administración han sido puestos de manifiesto en numerosos estudios locales y reflejan el clima de corrupción característico de la posguerra.

El mercado negro y el decremento de los salarios reales de los agricultores ya comentados, aumentaron de manera espectacular los beneficios agrarios, a pesar del descenso en los rendimientos. Dadas las bajas tasas de reinversión por la escasa utilización de todo tipo de *inputs*, este importante volumen de recursos fue captado por las instituciones financieras a través del ahorro. Y la Banca se encargó de canalizar estos recursos ajenos hacia el desarrollo industrial mediante dos vías: la inversión directa en las empresas con la compra de paquetes de acciones o la concesión de créditos. La agricultura financió en gran parte el desarrollo industrial de España en los años cuarenta y cincuenta, pero la gran beneficiada fue la Banca.

El contexto legal en el que se cimentó este proceso de financiación industrial fue extremadamente favorable para la Banca, utilizando como pretexto la necesidad de protección que requería el ahorro depositado. Hasta la Ley de Bases de abril de 1962, las instituciones financieras no tuvieron límites para sus inversiones y expansión, al tiempo que las leyes dictadas en la inmediata posguerra consolidaron la posición de monopolio de la Banca existente antes de la guerra civil sobre el sistema financiero español. En particular habría que destacar la ley de 17 de mayo de 1940, que prohibía la creación de nuevas empresas bancarias y consolidó la posición monopolística de los seis grandes bancos españoles, y la ley de 31 de diciembre de 1946 sobre Ordenación Financiera, que eliminaba las limitaciones existentes a la expansión bancaria, dio ventajas a la banca sobre el mercado de valores en la financiación de las industrias al hacer muy poco atractivas las ampliaciones de capital y, sobre todo, puso de nuevo en funcionamiento el Consejo Superior Bancario, órgano con amplias facultades controlado desde el primer momento por los seis grandes bancos y que intensificó

⁸³ C. BARCELÁ, «El estraperlo de trigo en la postguerra», en *Moneda y Crédito*, núm. 159, 1981, pp. 17-37; C. GUTIÉRREZ DEL CASTILLO, «Una estimación del mercado negro del aceite de oliva en la posguerra española», en *Agricultura y Sociedad*, núm. 29, 1983, pp. 81-128.

el pliopolio en el sector al impedir cualquier entrada en la actividad. El Consejo Superior Bancario y, por extensión, la gran banca privada, resultó ser la organización con mayor poder e influencia en el diseño de la política económica durante el primer franquismo. La Ley de Bases de 1946 le otorgaba el control sobre el Banco de España, al mantener en el Consejo de Administración del banco nacional una mayoría de representantes de la banca privada. Para Velarde la creación de este Consejo formalizó una conciencia bancaria de grupo, y la prueba está en que, de hecho, se restituyó el Consejo para formar una conciencia corporativa de carácter disciplinado que evitara los abusos de los Bancos mal gestionados y atenuara una concurrencia en el mercado desequilibrada⁸⁹. La identidad de intereses y de hombres que existe entre el Consejo de Administración del Banco de España y del Consejo Superior Bancario lleva a Moya a fijar la existencia de una clase social, la Aristocracia Financiera, que es la que al menos hasta 1960 tuvo según el autor la última decisión sobre el desarrollo económico⁹⁰. Dicha clase queda definida como la simbiosis entre Banca y grandes empresas del país y abarcaría desde los aristócratas sin roles financieros a financieros sin relaciones aristocráticas. La aristocracia financiera encarnaría junto a las élites políticas y burocráticas la categoría de clase social dominante que acaba imponiendo la progresiva racionalización hacia un capitalismo financiero industrial. Serían, pues, las élites protagonistas de la modernización de nuestra economía.

A este hecho habría que añadir una estrategia empresarial daramente especuladora. Los seis grandes bancos apenas participaron en empresas arriesgadas y no llevaron la iniciativa en ningún proyecto importante. Por el contrario, tendieron a capturar a las grandes empresas controlando sus Consejos de Administración⁹¹ o participaron en aquellas iniciativas que aparecían encuadradas dentro de sectores declarados de interés nacional y, por tanto, susceptibles de recibir grandes subvenciones y apoyos estatales, financiando numerosos proyectos junto al capital público. El análisis de los grupos de presión existentes en los sectores industriales afectados por la política industrial revela para el período 1939-1963 la presencia constante de la banca privada en la gran mayoría de las empresas declaradas de interés nacional, lo que lleva a los autores del estudio a señalar como conclusión principal que «la gran

⁸⁹ J. VELARDE FUERTES, *Op. cit.*, p. 167.

⁹⁰ C. MOYA, *op. cit.*, p. 104.

⁹¹ J. MUÑOZ, *El poder de la Banca en España*, Madrid, 1969.

banca privada resultó la fracción de capital más beneficiada por esta actividad interventora del Estado»⁹².

Fuerte oligopolización, marco jurídico favorable, dependencia financiera del sector secundario y ayudas estatales explican el poder que la Banca privada alcanzó en España durante los años cuarenta y cincuenta. Voces de alarma surgieron desde entonces que señalaron el fuerte proceso de concentración capitalista vivido en España y los peligros que el excesivo peso de los grupos financiero-industriales tenían en la economía española. Velarde y Tamames⁹³ señalaron los procedimientos usados por los banqueros para conseguir la ligazón definitiva de las empresas a los intereses del banco y la creación de grandes *holdings*. Teniendo en cuenta sólo las grandes empresas de cada sector, los dos grandes bancos vascos, el de Bilbao y el de Vizcaya controlaron, por ejemplo, las trayectorias de cuatro bancos regionales, ocho empresas eléctricas, quince siderometalúrgicas, cinco navieras, seis químicas, tres industrias del caucho, tres alimentarias, cuatro dedicadas al transporte, dos a la construcción naval, ocho a la construcción, tres a actividades extractivas, etc.⁹⁴ Los seis grandes bancos dominaron totalmente sectores claves en cualquier economía como el acero (con el control de 5 de las 6 grandes empresas y el 65 por 100 de la producción), electricidad (con el control de siete grandes empresas, y el 45 por 100 de la producción), abonos nitrogenados (las tres grandes empresas que monopolizaban el sector), fabricación de sulfuros, etc.

En definitiva, podemos afirmar que la política de intereses se intensificó en la España del primer franquismo. Fijadas las directrices básicas del Nuevo Estado y subordinada la economía a la política, la posible influencia de los grupos de presión se dirigió a conseguir favores de los individuos del Estado que ostentaban el poder político. Esta élite política, parcialmente nueva, utilizó este poder para establecer redes clientelares que le consolidaran desde el punto de vista político -y, al mismo tiempo, extender la red de apoyos del Nuevo Estado- y para conseguir posiciones de poder económico, mediante el acceso a los Consejos de Administración sobre todo de las empresas recientes del sector público. Fuera de toda racionalidad económica, los capitales públicos no dominaron completamente ningún sector económico ni se

⁹² I. BRAÑA, M. BUESA y J. MOLEI(), *op. cit.*, pp. 168-176.

⁹³ R. TAMAMES, *La lucha contra los monopolios*, Madrid, 1970, y *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, 1977.

⁹⁴ I. M. LORENZO ESPINOSA, *op. cit.*, pp. 214-215.

centraron en las actividades productivas menos rentables, como demuestra el hecho de que en la mayoría de las ocasiones compartiese el mismo tipo de producciones y compitiese en los mismos mercados que el capital privado. De manera que también ellos se convirtieron en el grupo de presión económico más beneficiado por las ayudas estatales, junto a la banca privada ⁹⁵.

Este hecho plantea la cuestión de hasta qué punto la política económica en general no se subordinó a los intereses del Estado, sino a los intereses de los individuos que controlan el Estado ⁹⁶. El acceso de la élite política (no ya industriales, sino militares, altos funcionarios, abogados, periodistas, etc.) a los Consejos de Administración es sólo un botón de muestra. El diseño de la política exterior podría ser otro, toda vez que durante mucho tiempo, y más en la II Guerra Mundial ⁹⁷, ésta se condicionó no a los intereses generales, ni siquiera a los planteamientos ideológicos, sino a los intereses particulares de unos pocos; pensemos, ahora que la actualidad lo demanda, en la venta de wolframio a la Alemania nazi, por ejemplo.

⁹⁵ J. BRAÑA, M. BUESA y J. MOLERO, *op. cit.*, p. 170.

⁹⁶ J. J. LINZ, *op. cit.*, p. 99.

⁹⁷ R. GARCÍA PÉREZ, *Franquismo y Tercer Reich*, Madrid, 1994.