

# *Redes y grupos empresariales en el Sindicato Vertical franquista\**

*Pilar Toboso Sánchez*

Universidad Autónoma de Madrid  
pilar.toboso@uam.es

*Resumen:* En este artículo se analiza la constitución de alianzas y grupos empresariales en España durante la dictadura de Franco, pues la prohibición de este tipo de instituciones no evitó que siguieran funcionando y que se crearan nuevos grupos de presión dentro de la propia Organización Sindical. Las «secciones económicas», controladas por los empresarios, se convirtieron en un lugar de encuentro y socialización que favoreció la creación de grupos de interés con el objetivo de influir en la política económica diseñada por la dictadura.

*Palabras claves:* redes, asociaciones empresariales, Sindicato Vertical, dictadura, grupos de interés.

*Abstract:* This article analyzes the creation of coalitions and business groups in Spain during Franco's dictatorship. To be sure, the prohibition of such institutions did not prevent the continuation of their operations and the formation of new pressure groups within the structure of the single vertically organized union, known as the *Organización Sindical*. Entrepreneurs controlled the «economic sections», which became a place for meeting and socialization, favoring the creation of interest groups that influenced economic policies designed by the dictatorship.

*Keywords:* networks, business associations, vertical trade unions, dictatorship, lobbies, interest groups.

---

\* Este artículo se ha desarrollado en el marco del proyecto «La construcción de las redes de poder en la España contemporánea y sus relaciones con el mundo atlántico (siglos XIX-XX)». Ministerio de Economía y Competitividad. Ref.: HAR2012-32755.

## Introducción

Las primeras disciplinas que se ocuparon del estudio de las redes sociales fueron la sociología, la antropología y la psicología dentro del denominado *network analysis*<sup>1</sup>. A partir de los años setenta y, sobre todo, de los ochenta su estudio empezó a interesar también a los historiadores, que pasaron de centrar su atención en el comportamiento individual de las «grandes figuras» o personajes históricos, al de los grupos o colectivos constituidos a través de múltiples conexiones (familiares, profesionales, políticas, económicas o culturales). En este contexto, en 1979 nacía la revista *Social Networks* que desde entonces ha publicado artículos periódicamente sobre la teoría y la construcción de las redes sociales. Las primeras investigaciones se centraron en el análisis de las relaciones interpersonales como medio para alcanzar objetivos específicos, bien a nivel individual o grupal.

Las redes no se forman espontáneamente. Además de voluntad y posibilidad se necesita una estructura que facilite el encuentro entre las personas dispuestas a relacionarse, es decir, requiere que existan lugares y espacios de sociabilidad donde los individuos compartan sus inquietudes, sus problemas y sus proyectos; espacios de muy distinta naturaleza según el momento: salones, círculos, casinos, ateneos, colegios profesionales, instituciones educativas, partidos o sindicatos, es decir, lugares para el encuentro y el ocio que se convierten también en un objeto fundamental de estudio para el historiador. En estos lugares los individuos se relacio-

---

<sup>1</sup> Dentro del análisis del *network* los trabajos pioneros fueron los de Barry WELLMAN y S. David BERKKOWITZ (eds.): *Social Structures: A Network Approach*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988; Charles MITCHELL (ed.): *Network Analysis: Studies in Human Interaction*, La Haya, Mouton, 1973, y Ronald S. BURT y Michael J. MINOR (eds.): *Applied Network Analysis. A Methodological Introduction*, Beverly Hills, Sage, 1982. En años posteriores han proliferado publicaciones sobre este tema, entre las que destacan las de Michael J. LAW: *Actor Network Theory and After*, Oxford-Malden, Blackwell-Sociological Review, 1999; José Luis MOLINA: *El análisis de redes sociales. Una introducción*, Barcelona, Bellaterra, 2001; David KNOKE: *Social Network Analysis*, Los Ángeles, Sage, 2008, y Peter J. CARRINGTON: *Models and Methods in Social Network Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.

nan y tejen contactos para conseguir objetivos concretos que, aunque no siempre, en muchas ocasiones están relacionados con el poder y la influencia, pues, como expuso Hobbes, el poder no es atributo de un individuo, sino que pertenece a un colectivo. Por ello las personas no sólo han tendido históricamente a integrarse en grupos, sino que también han tratado de controlarlos, pues la capacidad para dirigir redes y asociaciones supone una fuente añadida de poder en cualquier sociedad, en especial si ésta ha alcanzado un grado de desarrollo elevado. Pero la constitución de redes de poder es una realidad no siempre fácil de detectar, en especial en sociedades complejas donde la aparición de conflictos multiformes es constante.

En el marco del interés por el estudio de las redes se desarrolló un área concreta de investigación centrada en el análisis de las redes empresariales en la que se enmarca el artículo que se presenta a continuación. La idea dominante hasta entonces sobre que los empresarios, como actores económicos, actuaban aislados y de forma individual dio paso a una nueva concepción sobre la importancia que tenían las vinculaciones «a través de una estrecha red social»<sup>2</sup>. Es conocido que los empresarios, un colectivo con poder económico, históricamente han formado alianzas con el propósito de influir en la política económica y conformar un determinado comportamiento grupal, porque, como mantiene Georges Balandier en una definición ya clásica: «el poder es la capacidad de influir sobre las personas y las cosas»<sup>3</sup>. Autores como Poulantzas consideran, además, que los empresarios, que controlan el poder económico en las sociedades capitalistas, tienen más capacidad que otros grupos sociales «para manipular los hilos de la política», tanto por su cercanía al poder político como por su capacidad para negociar con él<sup>4</sup>.

La práctica más generalizada entre los hombres de negocios a lo largo de la historia para establecer alianzas ha sido la constitución

---

<sup>2</sup> Monserrat ENTRIALGO: «Redes personales del empresario y desarrollo de la empresa», en AAVV: *Redes de empresas en España, una perspectiva teórica, histórica y global*, Madrid, LID, 2005, pp. 35-47, esp. p. 35.

<sup>3</sup> Georges BALANDIER: *El poder en escena. De la representación del poder al poder de la representación*, Barcelona, Paidós, 1994.

<sup>4</sup> Nicos POULANTZAS: *Poder político y clases sociales en la sociedad capitalista*, Madrid, Siglo XXI, 1978, p. 471.

de asociaciones empresariales o patronales, aunque en ocasiones ello no ha sido posible porque algunos regímenes, en especial los dictatoriales o autoritarios, en su afán por controlar los resortes del poder económico y social han impedido —o al menos han puesto trabas legales— a su creación. Así ocurrió en España durante la dictadura de Franco, en la que quedaron prohibidas todas las asociaciones ligadas a la producción, tanto las obreras como las patronales. No obstante, como veremos, la prohibición no evitó que los empresarios siguieran tejiendo redes y fraguando alianzas para defender sus negocios y presionar a las autoridades para que orientaran la política económica en un sentido favorable a sus intereses. Los objetivos de este artículo son:

1. Señalar las diferencias en la conformación de las redes y de los grupos económicos en los sistemas dictatoriales/autoritarios y en los sistemas liberales/democráticos, ya que la capacidad de manobra de los empresarios y el afán de control por parte de las instituciones es diferente en un caso y otro.

2. Constatar la capacidad que tuvieron los empresarios para conformar la política económica de la dictadura a través de algunos ejemplos. Los estudios realizados hasta el momento en este ámbito o bien tienen un carácter cuantitativo que deja muchas incógnitas a los historiadores<sup>5</sup>, o se han dedicado a analizar el papel que desempeñaron los grandes empresarios, especialmente los banqueros, que fue el grupo, según todos los estudios, más influyente durante la dictadura, ya que sus miembros, a la vez que dominaban el sector financiero, se sentaban habitualmente en los consejos de administración de las grandes corporaciones industriales del país. Hace años que Ramón Tamames constató que entre 1939 y 1970 existió un núcleo de poder económico constituido por la banca mixta y sus administradores; una banca concentrada en siete grandes bancos, con una penetración muy fuerte en toda la economía nacional, que actuaba a través de una extensa y tupida red de asesores comunes que se sentaban tanto en los consejos de administración de las entidades financieras como en los de las principales sociedades industriales. Juan Muñoz estudió también las conexiones entre los consejos de administración de los bancos y los de las principales empresas, y

---

<sup>5</sup> Mariano BAENA DEL ALCÁZAR: *Elites y conjuntos de poder en España (1939-1992)*, Madrid, Tecnos, 1999.

constató cómo en 1968 ciento cuarenta y dos consejeros de los seis mayores bancos estaban presentes en casi mil consejos de administración de empresas financieras y ocupaban más de dos mil puestos en consejos de empresas de otros sectores<sup>6</sup>. En los últimos años Santos Castroviejo también ha centrado sus trabajos en la denominada «gran comunidad empresarial», que para este autor es la formada por los miembros de los consejos de administración y los accionistas de las principales sociedades anónimas que se sientan en dos o más consejos y entrelazan los intereses de unas empresas con otras, conformando lo que se conoce como «círculo interior de la comunidad empresarial», ya que los consejos constituyen un lugar privilegiado de encuentro de personas con poder económico<sup>7</sup>.

Debido a la abundancia de estudios sobre los considerados *grandes empresarios*, hemos centrado la atención en este artículo en los empresarios de *tipo medio*, entendiendo como tal a aquellos empresarios cuyas familias no están relacionadas previamente con el mundo de los negocios o lo están escasamente; que abren empresas modestas, pero que se expanden con rapidez; cuyos consejos de administración están integrados fundamentalmente por familiares del fundador o socios muy cercanos; con una sede central en una gran capital y en ocasiones sucursales en otras ciudades; que no cotizan en bolsa, pero con potencialidad para expansionarse... Un concepto complejo a la hora de definir porque las empresas no son estáticas, y empresas que en un momento pueden catalogarse, tanto por su estructura como por su facturación, de *tipo medio*, pueden convertirse en un determinado momento en grandes empresas a través de una integración horizontal o vertical, de la internacionalización o de una ampliación de capital o salida a bolsa. Un ejemplo para entender el uso que en este artículo se hace del concepto de empresa media podría ser el de El Corte Inglés en los años cincuenta. Todavía no puede considerarse una gran empresa; no será hasta 1962, año en que abre un segundo gran almacén en Barcelona, diversifica sus actividades y paulatinamente comienza una expansión por todo el país, cuando adquiera esta condición.

---

<sup>6</sup> Ramón TAMAMES: *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Planeta, 1977, y Juan MUÑOZ: *El poder de la banca en España*, Madrid, Zero, 1969.

<sup>7</sup> Iago SANTOS CASTROVIEJO: *La elite de poder económico en España. Un estudio de redes de gobernanza empresarial*, Madrid, Maia, 2013.

A esta categoría de empresarios la historiografía le ha prestado una atención menor que a los denominados grandes empresarios. Nuestro artículo se centra en ellos porque creemos que durante la dictadura estuvieron más interesados que los grandes en la constitución de grupos de interés y en la búsqueda de alianzas para defender sus intereses, y lo hicieron fundamentalmente a través de los resortes que el régimen les brindaba.

3. El núcleo del artículo centra su atención en las alianzas que se constituyeron dentro de la propia estructura sindical franquista, pues los estudios realizados hasta el momento y la documentación encontrada en el Archivo General de la Administración del Estado (en la sección de Sindicatos) pone de manifiesto que, a pesar de los obstáculos, durante la dictadura las redes siguieron funcionando, de una manera menos visible, pero, en ocasiones, más activa que en etapas anteriores. La historiografía ha centrado la atención en los contactos fraguados en los círculos sociales, las asociaciones empresariales, los institutos, los colegios profesionales o los círculos de reflexión. En este trabajo nos interesan los contactos formados dentro de la propia Organización Sindical, que se convirtió en un lugar de encuentro para los empresarios y facilitó la creación de nuevos grupos y subgrupos con el propósito de influir y presionar a los poderes públicos para la adopción de determinadas políticas económicas.

Muchos empresarios entraron por primera vez en contacto a través del sindicato, que facilitó la creación de redes nuevas entre ellos, pues, como señala Albert Carreras en el prólogo de un libro dedicado a las redes empresariales, la noción de red es flexible y se ajusta al objeto de comprender mejor fenómenos empresariales, pero en cualquier caso supone la conformación de contactos y posibles tratos entre iguales<sup>8</sup>. Siguiendo este planteamiento consideramos la red como el vehículo principal para la conformación de grupos de poder.

---

<sup>8</sup> Albert CARRERAS: «Prólogo», en AAVV: *Redes de empresas en España, una perspectiva teórica, histórica y global*, Madrid, LID, 2005, p. 11.

## Los empresarios ante la dictadura

Como ya expliqué en un artículo hace unos años, salvo excepciones, el mundo de los negocios apoyó al régimen de Franco consciente de que los militares no sólo defenderían la propiedad privada, sino que anularían la legislación laboral republicana<sup>9</sup>. Los empresarios no quedaron defraudados con las nuevas autoridades, pues las medidas represoras, en especial contra los obreros, que vieron como de la noche a la mañana quedaban prohibidas las organizaciones sindicales que habían defendido sus intereses, pusieron fin —o al menos disminuyeron en los primeros años— los conflictos sociales y laborales de las décadas anteriores. Pero no fue una concesión gratuita; a cambio de ello los empresarios debieron soportar un Estado autoritario, controlador e intervencionista, cuyo objetivo prioritario era consolidarse en el poder, aun a costa de sacrificar el desarrollo económico y el bienestar de la población. Las autoridades franquistas no dudaron en subordinar la economía a los intereses políticos —como en ninguna otra época de la historia de España— a través de una política económica diseñada por un gobierno militar que se reservó una capacidad de intervención superior a la de cualquier etapa anterior, transformando la tradicional vinculación entre el mundo de los negocios y el de la política del liberalismo.

Esto no quiere decir que los empresarios no disfrutaran de un trato de favor, pero la relación entre las elites socioeconómicas y los gobernantes se fraguó de forma distinta. Si durante la Restauración lo habitual era llegar a la política a través de los negocios o la propiedad, durante el franquismo el proceso se invirtió. Se llegaba por afinidad y/o fidelidad, y una vez en política, el poder y la influencia se aprovechaban para adentrarse en el mundo de los negocios o para favorecer a familiares o amigos que ya estaban en él. La historiografía empresarial está llena de ejemplos que muestran cómo al terminar la guerra los que habían apoyado al bando sublevado obtuvieron su recompensa: José Ortiz Echague, dueño de Construcciones Aeronáuticas, Sociedad Anónima (CASA), que ha-

---

<sup>9</sup> Pilar TOBOSO: «Empresarios y política en la dictadura de Franco», dossier *Poderes privados y recursos públicos*, *Ayer*, 66 (2007), pp. 143-173.

bía actuado de enlace entre la Jefatura del Aire y la Jefatura de Movilización de Industrias Civiles, y había promovido acuerdos con las autoridades alemanas, fue nombrado presidente de Seat, una de las apuestas del INI en los años cuarenta<sup>10</sup>; Pedro Barrie de la Maza, procurador en Cortes, fue nombrado consejero del Banco de España y del Banco de Crédito Local, de Astano, Fenosa, Gas Madrid y de Minero Siderúrgica de Ponferrada<sup>11</sup>; Silvestre Segarra, proveedor de calzado para el ejército, obtuvo todo tipo de facilidades para reiniciar sus actividades (licencias, créditos oficiales y unidades de transporte para distribuir la mercancía)<sup>12</sup>, y Juan March, que contribuyó a la financiación del golpe de 1936, consiguió la protección de las autoridades para sus negocios, lo que le permitió amasar una importante fortuna hasta el punto de despertar los recelos de destacados falangistas, como Demetrio Carceller o Juan Antonio Suanzes<sup>13</sup>. La relación entre lealtad al régimen y desempeño de cargos políticos era directa, como muestra la destitución fulminante de la presidencia de Telefónica y del Consejo de Campsa de Pablo de Garnica Echevarría tras firmar en 1943 una carta en apoyo a la Restauración monárquica<sup>14</sup>. Ejemplos como éste revelan que, por encima de cualquier cualidad, a la hora de nombrar al personal político durante la dictadura primaba la condición de franquista. Las posibilidades de acceder a un cargo aumentaban si se pertenecía a una de las grandes familias económicas, industriales o terratenientes, pero el poder económico dejó de ser condición suficiente para ostentar cargos políticos. Así, la burguesía catalana, sospechosa de simpatizar con el nacionalismo, pasó de tener un puesto destacado en las Cortes liberales a ocupar un puesto periférico en el nuevo bloque de poder<sup>15</sup>. La cualidad más valorada por el dictador en-

---

<sup>10</sup> Elena SAN ROMÁN: «José Ortiz Echague», en Eugenio TORRES: *Los cien empresarios del siglo XX*, Madrid, LID, 2000, pp. 308-312.

<sup>11</sup> Abel Fermín LOSADA ÁLVAREZ: «Pedro Barrie de la Maza», en Eugenio TORRES: *Los cien empresarios del siglo XX*, Madrid, LID, 2000, pp. 313-318.

<sup>12</sup> Josep Antony YBARRA: «Silvestre Segarra Aragó», en Eugenio TORRES: *Los cien empresarios del siglo XX*, Madrid, LID, 2000, pp. 116-121.

<sup>13</sup> Eugenio TORRES: «Juan March Ordinas», en Eugenio TORRES: *Los cien empresarios del siglo XX*, Madrid, LID, 2000, pp. 268-277.

<sup>14</sup> Ángeles RUBIO GIL: «Pablo de Garnica Echevarría», en Eugenio TORRES: *Los cien empresarios del siglo XX*, Madrid, LID, 2000, pp. 245-249.

<sup>15</sup> El papel y la actitud de la burguesía catalana en Carme MOLINERO y Pere

tre sus colaboradores era la lealtad, lo que hizo que en los primeros años accedieran a los órganos del poder político, militares y falangistas, y que la norma fuera la exclusión de la política de los hombres de negocios, que se vieron obligados a buscar nuevos mecanismos y estrategias para mantener la protección del Estado.

En el nuevo contexto los empresarios tomaron conciencia de la importancia que tenía el acercamiento a las autoridades, por lo que al terminar la guerra hicieron esfuerzos por hacer público y visibilizar su apoyo al nuevo régimen, unos convencidos de que se inauguraba una etapa más propicia para los negocios; otros por oportunismo, pues sabían que era la única manera de conseguir el respaldo de las autoridades, e incluso algunos para esconder un pasado liberal. La mayoría de los historiadores coinciden en que con la llegada de la dictadura los empresarios perdieron la influencia y el protagonismo político que habían tenido en etapas anteriores, pero lo aceptaron porque, a pesar del discurso corporativista, la política económica diseñada por las nuevas autoridades fue, en esencia, capitalista y favoreció a las elites, como evidencia la política fiscal, que rechazó sistemáticamente cualquier propuesta de reforma tributaria distributiva como las que se estaban implantando en la mayoría de las democracias europeas.

La política autárquica, no obstante, generó unas duras condiciones de vida para la población, y los empresarios, a pesar del trato de favor, no fueron una excepción. Tuvieron que competir con las empresas públicas en condiciones de inferioridad e ingeniárselas para abastecer sus empresas de una energía, una tecnología y unas materias primas carentes o muy escasas en el país. En estas circunstancias la viabilidad de los negocios dependía de factores como la cercanía a los centros de abastecimiento, la disponibilidad de dinero efectivo para adelantar a los proveedores<sup>16</sup>, los contactos con empresas extranjeras<sup>17</sup> y, sobre todo, la influencia para conseguir

---

YSAS: «Los industriales catalanes durante el franquismo», *Revista de Historia Económica*, 1 (1990), pp. 105-129.

<sup>16</sup> En los años cuarenta los gerentes de El Corte Inglés viajaban a Cataluña con importantes cantidades de dinero escondido en cajas de zapatos o en los bolsillos que adelantaban a los fabricantes para que les suministraran mercancías. Véase Pilar TOBOSO: *Pepín Fernández, 1891-1982. Galerías Preciados: el pionero de los grandes almacenes*, Madrid, LID, 2000.

<sup>17</sup> Pepín Fernández, propietario de Galerías Preciados, consiguió mercancías

pedidos de las empresas públicas y de la Administración. El camino más sencillo y el más utilizado para ello fue el acercamiento personal y directo a las autoridades, pero no todos los empresarios estaban en condiciones de utilizar esta *vía directa*, sólo los más cercanos e influyentes pudieron hacerlo. A José Luis de Oriol, miembro de la Comunión Tradicionalista, se le autorizó, en contra de todas las disposiciones, a firmar un acuerdo en 1945 con la empresa norteamericana Americam Car & Foundry para importar el material necesario para fabricar sus trenes Talgo<sup>18</sup>, y a Juan Antonio Suanzes, presidente del INI y amigo personal de Franco, a emprender proyectos costosos con empresas extranjeras saltándose todas las disposiciones legales.

Pero el contexto político era diferente al de etapas anteriores y, salvo excepciones como las mencionadas, los empresarios ya no estaban vinculados al poder político a través de sus grupos de poder, por lo que tuvieron que buscar nuevas fórmulas para hacer oír sus voces. No nos cabe duda que el mecanismo más utilizado de acercamiento a las autoridades fue a través de contactos personales, más efectivos cuanto más cerca se estuviera de El Pardo. Este tema lo he abordado en publicaciones anteriores, de manera particular en un libro monográfico sobre la historia de los dos grandes almacenes españoles, Galerías Preciados y El Corte Inglés, donde se explica con detalle la estrategia y los mecanismos que utilizaron sus propietarios, Pepín Fernández y Ramón Areces, para conseguir el apoyo de las autoridades para la consolidación y expansión de sus negocios<sup>19</sup>, y de forma general en un artículo sobre empresarios y política en el franquismo<sup>20</sup>.

---

para sus almacenes gracias a la amistad que tenía con los propietarios de los grandes almacenes cubanos *El Encanto* y a sus contactos con almacenes europeos. Véase Pilar TOBOSO: *Pepín Fernández, 1891-1982...* También Antoni Puig, propietario de Empresas Puig, consiguió a través de sus contactos que proveedores extranjeros le abastecieran de esencias inexistentes en España para fabricar sus colonias. Véase Nuria PUIG: «Antoni Puig y Castelló», en Eugenio TORRES: *Los cien empresarios del siglo XX*, Madrid, LID, 2000, pp. 319-322.

<sup>18</sup> Francisco CAYÓN y Miguel MUÑOZ: «M. José Luis de Oriol y Uriguen», en Eugenio TORRES: *Los cien empresarios del siglo XX*, Madrid, LID, 2000, pp. 255-258.

<sup>19</sup> Pilar TOBOSO: *Pepín Fernández, 1891-1982...*

<sup>20</sup> Pilar TOBOSO: «Empresarios y política en la dictadura de Franco», dossier *Poderes privados y recursos públicos*, *Ayer*, 66 (2007), pp. 143-173.

Durante la autarquía, a las dificultades propias del país los empresarios tuvieron que añadir las derivadas de la competencia que les hacían las empresas del INI, privilegiadas tanto en la distribución de materias primas nacionales como en la importación de *input* extranjeros, al reservarse para ellas las escasas divisas que había en el país. Los empresarios fueron también obligados a desarticular o eliminar, al menos en teoría, sus asociaciones tradicionales, algunas de ellas muy influyentes durante la Restauración y la Segunda República<sup>21</sup>, pues el Fuero del Trabajo, aprobado en 1938, contemplaba la existencia de un sindicato único, un Sindicato en singular y con mayúsculas, que integraba en un mismo organismo a empresarios y obreros dentro de un pretendido sistema armónico y artificial que, en la práctica, nunca llegó a funcionar de forma eficiente, ni para unos ni para otros. En el caso concreto de los empresarios, como veremos, desde muy pronto, o bien burlaron la normativa para integrar en él a las asociaciones ya existentes, o utilizaron sus secciones económicas para constituir nuevos grupos de interés, rompiendo el principio básico de unidad que había inspirado el corporativismo nacionalsindicalista.

La habilidad de los empresarios para forjar redes e integrarse en los canales institucionales se convirtió, por tanto, en un objetivo fundamental de la política empresarial en los primeros años de la dictadura. Unas redes no siempre fáciles de detectar, pues en ocasiones se constituyeron en la sombra o burlando los resquicios legales, y en otras funcionaron dentro de la propia estructura del régimen con la complacencia de las autoridades, que lo permitieron porque consideraron que no representaban un peligro.

## **Redes y alianzas empresariales en el Sindicato Vertical**

En las leyes fundacionales del régimen el Sindicato Vertical aparece como una pieza clave en la construcción del régimen fran-

---

<sup>21</sup> Mercedes CABRERA y Fernando DEL REY: *El poder de los empresarios. Política e intereses económicos en la España contemporánea (1875-2000)*, Madrid, Taurus, 2002, y Mercedes CABRERA: *La patronal ante la Segunda República: organizaciones y estrategias (1931-1936)*, Madrid, Siglo XXI, 1983.

quista, con competencias laborales, sociales y económicas<sup>22</sup>, y con el objetivo de crear un nuevo modelo de sociedad del que desaparecieran los enfrentamientos y los antagonismos; en definitiva, como mantiene Sánchez Recio, «la lucha de clases»<sup>23</sup>. Esto implicaba la disolución de las asociaciones que tradicionalmente habían representado a obreros y empresarios, que quedaban obligadas a integrarse en la nueva estructura sindical, tal y como quedaba recogido en el Fuero del Trabajo.

Pero el procedimiento seguido en un caso y otro fue distinto. Mientras que los sindicatos obreros fueron clausurados, prohibidos y sus bienes incautados, con lo que los trabajadores se vieron privados de las organizaciones que habían defendido sus intereses, a las asociaciones patronales y empresariales se las trató con más benevolencia, pues se les permitió: una integración gradual en la organización, el mantenimiento de sus propiedades y la reconversión nominal en otro tipo de instituciones. En la práctica, las antiguas agrupaciones empresariales siguieron funcionando en los primeros años porque la normativa autorizaba su existencia hasta que la rama sindical a la que pertenecían fuera reconocida oficialmente en el Consejo de Ministros, lo que en ocasiones se demoraba meses e incluso años. Este procedimiento les permitió un margen de maniobra para negociar las condiciones de su integración con la burocracia sindical. Un margen que fue aprovechado, sobre todo por las asociaciones empresariales más poderosas (las vascas, las catalanas y las patronales agrarias), para fortalecer sus redes y contactos. Incluso algunas de ellas lograron escapar a la integración, una vez constituida la rama sindical correspondiente, y siguieron actuando como interlocutores válidos ante los organismos oficiales, como se pone de manifiesto en las numerosas quejas que la Dirección Nacional de Sindicatos elevó para que se normalizase una situación que dejaba sin contenido los requisitos de unidad y totalidad que inspiraban el sindicalismo vertical<sup>24</sup>.

---

<sup>22</sup> En el Fuero del Trabajo el Sindicato Vertical queda definido como un «instrumento al servicio del Estado, a través del cual realizará principalmente su política económica» (XIII:5).

<sup>23</sup> Glicerio SÁNCHEZ RECIO: «El Sindicato Vertical como instrumento político y económico del régimen franquista», *Pasado y Presente*, 1 (2002), pp. 17-32. Resulta un artículo muy esclarecedor sobre la estructura, organización y competencias de la Organización Sindical.

<sup>24</sup> DNS, carta del delegado nacional de sindicatos al ministro secretario gene-

Las protestas de las autoridades sindicales sobre la existencia de asociaciones empresariales que actuaban al margen de la organización fueron numerosas en las primeras décadas de la dictadura, pero todo indica que su actividad fue posible por el apoyo que recibieron de las autoridades. En el País Vasco, agrupaciones como la Liga Vizcaína de Productores, la Liga Guipuzcoana de Productores o el Centro Industrial de Vizcaya, que agrupaban a los sectores más destacados de la industria vasca, siguieron defendiendo los intereses de su región directamente ante el Ministerio de Industria y Comercio. En Cataluña, también la principal asociación patronal, el Fomento del Trabajo Nacional, logró mantenerse fuera de la Organización Sindical al transformarse en un centro de estudios económicos (Servicio de Alta Cultura Económica), que en la práctica siguió actuando como un grupo dentro de la propia Organización Sindical<sup>25</sup>, aunque, según Molinero e Ysàs, en un estado de «hibernación»<sup>26</sup>.

La autoridades sindicales consideraban que la constitución y el mantenimiento de este tipo de asociaciones al margen de la nueva estructura sindical representaba una estrategia de los grandes empresarios para hacer valer sus intereses, pero, en la práctica, la constitución de grupos se dio tanto entre los grandes como entre los medianos y pequeños empresarios, aunque no cabe duda que la capacidad de influencia de los primeros fue mayor por los contactos que tenían con los resortes del poder político y porque los empresarios más influyentes tendieron a compaginar la presidencia y dirección de organizaciones extrasindicales con una presencia activa en las secciones económicas de los sindicatos, pues era la forma más efectiva para que sus propuestas de política económica llegaran a los organismos gubernamentales.

Los empresarios aprovecharon todas las vías posibles para defender sus negocios. Por un lado, todo apunta a que prescindieron

---

ral del Movimiento, Madrid, 3 de marzo de 1944, en AGA, *Sindicatos*, 35/00349. En concreto, solicita que traslade al Consejo de Ministros la necesidad de poner fin a las asociaciones clasistas. Este tipo de peticiones continuaron varios años, lo que prueba la existencia de estas asociaciones.

<sup>25</sup> Manuel LUDEVID y Ramón SERVALÓS: «El Fomento del Trabajo Nacional», *Papeles de Economía Española*, 22 (1985), pp. 122-138.

<sup>26</sup> Carme MOLINERO y Pere YSÀS: «Los industriales catalanes...», p. 107.

y *puentearon* a la Organización Sindical, cuando encontraron audiencia directa en los centros de poder político de la capital, pero, por otro, no renunciaron a la posibilidad que les brindaba el sindicato no sólo de tener una representación en las secciones correspondientes, sino de controlarlas, pues, como apunta Miguel Aparicio en su monografía sobre el sindicalismo vertical, tanto en los servicios sindicales, antecedentes de los sindicatos nacionales, como en éstos se «trató de dar naturaleza sindical a organizaciones económicas preexistentes [...] y mantener en las jefaturas a los empresarios»<sup>27</sup>. Con este fin se creó el Servicio de Incorporación de Asociaciones.

Aunque en la práctica la mayoría de los autores coinciden en que las competencias económicas de los sindicatos quedaron subordinadas a los organismos ministeriales, lo cierto es que desde su constitución recabaron para sí parcelas importantes en el terreno económico. Según Aparicio, a los sindicatos nacionales se les encomendó «la total representación de la rama económica correspondiente ante el Estado y, de manera complementaria, si se fijaba, el incremento de la producción, la participación en el reparto y distribución de determinados bienes, la colaboración con el gobierno, el traslado de peticiones, etc.». Aunque al principio los empresarios desconfiaron de la organización y fueron reticentes a la integración, terminaron aceptándolo desde que se propuso poner al frente de cada sindicato nacional a un empresario del ramo. Una cuestión que, aunque, según Aparicio, fue criticada por el primer delegado nacional de Sindicatos al final de su mandato, no planteó cambiarse en ningún momento<sup>28</sup>. No obstante, la incorporación de las asociaciones patronales no fue uniforme; las pequeñas o menos influyentes y las agrarias, con la excepción de la Confederación Nacional Católico-Agraria, no opusieron resistencia, mientras que sí lo hicieron las más potentes vinculadas a la industria y al comercio (así, las Cámaras de Industria, Comercio y Navegación siguieron actuando de forma independiente y se transformaron en centros de estudios o en sociedades anónimas para escapar a la Ley de Unidad Sindical).

---

<sup>27</sup> Miguel Ángel APARICIO: *El sindicalismo vertical y la formación del Estado franquista*, Barcelona, EUNIBAR, 1980, p. 87.

<sup>28</sup> *Ibid.*, pp. 93-95.

Dentro del complejo entramado de la Organización Sindical la representación de los empresarios se articuló a través de las secciones económicas en las primeras décadas y, a partir de 1964, a través del Consejo Nacional de Empresarios. Las secciones económicas fueron, según Francisco Bernal, «instrumentos efectivos de representación y canalización de los intereses de los grupos empresariales»<sup>29</sup> porque a través de ellas los empresarios podían hacer llegar a los organismos estatales sus demandas, sus quejas o sus propuestas. En las secciones económicas se les brindó una oportunidad que no podían rechazar, pues, aunque el diseño de la política económica se canalizara principalmente a través de los organismos económicos gubernamentales y la Organización Sindical sólo tuviera una función complementaria, ésta resultaba fundamental para tejer su propia «red de intereses»<sup>30</sup>, en la que participaron tanto los colaboradores iniciales del régimen, como los que decidieron acercarse a él una vez que se había implantado<sup>31</sup>. De hecho, organizaciones sectoriales como el Gremio de Fabricantes de Sabadell o el Instituto Nacional de Tarrasa se integraron directamente en la OSE con plena autonomía funcional y administrativa<sup>32</sup>.

Los empresarios eran conscientes de que estas secciones eran fundamentales para facilitar encuentros y fortalecer las relaciones, ya que su presencia en ellas facilitaba la defensa de sus intereses por varias razones. La primera, porque en las secciones económicas de cada rama sindical se elaboraban los informes para la autorización de licencias de apertura o de transformación y ampliación de las empresas ya existentes. Una obligación que impuso el Ministerio de Industria y Comercio en 1939 que le otorgaba un alto grado de discrecionalidad a la hora de autorizar o paralizar iniciativas empresariales. Diferentes investigaciones han demostrado que, en general,

---

<sup>29</sup> FRANCISCO BERNAL GARCÍA: *El sindicalismo vertical. Burocracia, control laboral y representación de intereses en la España franquista (1936-1951)*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2010, p. 345.

<sup>30</sup> Utilizamos el concepto de «red de intereses» definido por Glicerio Sánchez Recio en el sentido de «obtención de beneficios y forma solidaria reticular de organización de los empresarios durante el franquismo». Véase GLICERIO SÁNCHEZ RECIO: «Las redes de intereses en el franquismo», en AAVV: *Redes de empresas en España, una perspectiva teórica, histórica y global*, Madrid, LID, 2005, pp. 47-63.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 50.

<sup>32</sup> Carme MOLINERO y Pere YSÀS: «Los industriales catalanes...», p. 107.

los informes de las secciones económicas eran reticentes a la instalación o apertura de nuevas empresas, alegando la mayoría de las veces la escasez de materias primas en el país, aunque la razón última no fuera otra que limitar una competencia a la que no estaban acostumbrados los empresarios españoles, que tradicionalmente se habían beneficiado de políticas proteccionistas. Este mecanismo consolidó a las empresas ya establecidas, contribuyó a crear situaciones de oligopolio, protegió a la industria española, incluso más que en otras épocas, y perjudicó, en última instancia, a los consumidores, que se vieron privados de unos precios más competitivos. La segunda razón por la que los empresarios valoraron positivamente su presencia en los sindicatos era porque éstos se encargaban de distribuir algunas materias primas y determinados *inputs* básicos para la fabricación, como el cuero a los zapateros, la cebada a los cerveceros, la gasolina a los transportistas privados, los tejidos de algodón a los comercios o el cemento y el hierro a las empresas constructoras, productos sometidos a la intervención estatal. Aunque los cupos que manejaban los sindicatos resultarían un canal de distribución secundario, pues la mayor partida la decidían directamente los organismos gubernamentales, resultaban fundamentales, en especial para las actividades que las autoridades habían relegado a un segundo plano por no considerarlas de interés nacional. La tercera y decisiva razón para no rechazar esta presencia es que las instituciones y organismos del régimen fueron el lugar de encuentro más adecuado para la formación de redes de intereses, pues, como explica Sánchez Recio, en ellos confluían políticos y empresarios que colaboraban en proyectos comunes. Además, en el caso concreto de los sindicatos, los empresarios eran los actores principales, pues llevaban la iniciativa de los asuntos económicos, colocándolos al servicio de sus intereses<sup>33</sup>.

Estas prerrogativas hicieron que los empresarios no sólo aceptaran participar en los canales oficiales aprovechando la posibilidad que se les ofrecía, sino también que intentaran controlar las estructuras empresariales del sindicato: secciones económicas, uniones de empresarios o consejos de empresarios, lo que, según Molinero e Ysàs, terminó resultando un instrumento de gran utili-

---

<sup>33</sup> Glicerio SÁNCHEZ RECIO: «Las redes de intereses...», p. 51.

dad, especialmente como «punto de apoyo en sus contactos con la Administración»<sup>34</sup>. La presencia en las secciones económicas fue muy útil sobre todo para los medianos y pequeños empresarios, ya que las grandes empresas, vinculadas a los planes autárquicos del régimen (carbón, energía, siderurgia o banca), no lo necesitaban, pues obtenían suministros sin problemas y solían tener un acceso más directo a los organismos gubernamentales por la influencia de sus consejeros y propietarios. Sin embargo, para las empresas que dependían de los suministros ordinarios y que no eran consideradas de interés (industrias de consumo y comercio minorista fundamentalmente), la presencia en los sindicatos era importante, pues en éstos se aprobaban cuestiones vitales para su supervivencia y crecimiento. En este sentido, Carme Molinero y Pere Ysàs han insistido en la función destacada que los empresarios ejercieron sobre todo a partir de 1941 y en la domesticación sindical que se impuso tras el cese de Salvador Merino como delegado nacional. El control que ejercieron les reportó «beneficios laborales, económicos y sociales para sus empresas»<sup>35</sup>.

Los empresarios utilizaron además las secciones económicas en las que participaban para tejer redes y crear nuevos grupos económicos. Estamos totalmente de acuerdo con Francisco Bernal en que «uno de los factores que más contribuyó a impulsar a los empresarios a participar activamente en los Sindicatos Verticales fue la posibilidad de crear, dentro de los mismos, grupos económicos en los que se asociaban empresas que compartían una problemática común». «Estos grupos se convirtieron en la fórmula asociativa favorita de los empresarios para participar en el sindicato», según este autor<sup>36</sup>. Diferentes informes de la década de los cuarenta muestran que los responsables del sindicato eran conscientes de que estos grupos eran los elementos más participativos y dinámicos en las secciones sindicales<sup>37</sup>. Así, en el Sindicato Vertical de las

---

<sup>34</sup> Carme MOLINERO y Pere YSÀS: «Los industriales catalanes...», p. 108.

<sup>35</sup> Carme MOLINERO y Pere YSÀS: *Els industrials catalans durant el franquisme*, Vic, Eumo, 1991, pp. 70-73.

<sup>36</sup> Francisco BERNAL GARCÍA: *El sindicalismo vertical. Burocracia, control laboral y representación de intereses en la España Franquista (1936-1951)*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2010, p. 346.

<sup>37</sup> Juan José LINZ y Amando DE MIGUEL: «La representación sindical vista por nuestros empresarios», *Revista de Fomento Social*, 78 (1965), pp. 115-147. En este

Industrias Químicas llegaron a constituirse veinte grupos económicos y en el Sindicato Vertical de la Construcción, Vidrio y Cerámica llegó a haber veintisiete en los años cuarenta. Desde 1944 estos grupos gozaron de una autonomía económico-administrativa que facilitó su actividad. Mantenían reuniones periódicas en la sede del sindicato, de las que levantaban las correspondientes actas con los acuerdos adoptados que elevaban a la Junta Económica Nacional del sector para que las remitiera al Ministerio correspondiente. Estas actas han sido de gran utilidad para la elaboración de este artículo. Además de familiarizarnos con los nuevos grupos y darnos a conocer sus preocupaciones, nos han permitido constatar cómo era habitual que algunos de los miembros de las secciones económicas ostentaran también cargos públicos: procurador, alcalde, representante de la cámara o del círculo profesional correspondiente<sup>38</sup>, lo que facilitaba los contactos con los organismos gubernamentales y profesionales. Esta relación o cercanía a las instituciones hizo que los sindicatos fueran acusados, no sin razón, de dispensar un trato de favor a los empresarios.

En las secciones económicas los empresarios adscritos a los nuevos grupos discutían, ponían en común sus preocupaciones y adoptaban acuerdos relacionados con cuestiones que les afectaban directamente. En las primeras décadas, las de la autarquía, los temas que más les preocuparon fueron los relacionados con los cupos de materias primas, la adquisición de energía y maquinaria, el reparto de las zonas de venta y, sobre todo, la política de precios. A partir de los años sesenta las preocupaciones se centraron en la política fiscal, crediticia y sociolaboral, y en las repercusiones que una hipotética entrada en la CEE podría tener para las empresas españolas.

Los grupos se organizaban para defender intereses concretos y podían unir a empresarios de un mismo sector o de sectores diversos. Conocido es el acuerdo al que llegó el grupo de cerveceros in-

---

artículo los autores muestran cómo los empresarios valoraban más los organismos sindicales cuando representaban intereses grupales.

<sup>38</sup> AGA (6) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308. Según acta de la sección económica del Sindicato Textil de 11 de mayo de 1951, formaban parte de ella: Ramón Rubio, procurador en Cortes; Francisco Parrilla, concejal del Ayuntamiento; Tomás del Rey, presidente del Círculo Mercantil, además de destacados empresarios de la capital y de provincias.

tegrado en el Sindicato de la Vid, Cervezas y Bebidas, por el que las empresas se repartieron las zonas de venta dentro de España, comprometiéndose a respetar las adjudicadas a cada fábrica. En estos años el jefe de la Sección Sindical de Cerveza y Malta, integrada en el Sindicato de la Vid, Cervezas y Bebidas, entidad que había sustituido a la Asociación y al Gremio de Fabricantes de Cerveza de España, era Alfredo Mahou de la Fuente, el empresario cervecero más influyente del momento. Su militancia falangista le llevó a aceptar el corporativismo defendido por la ideología sindical y cuando falleció su padre, Casimiro Mahou, fundador de la empresa, ocupó también la presidencia de la Cámara Oficial de la Industria de Madrid y fue concejal del Ayuntamiento de la capital durante varios años. A pesar de que podría haber tenido una carrera política prometedora, a mediados de los años cincuenta abandonó la actividad pública para dedicarse a la dirección de su empresa, que, tras el fin de la autarquía, comenzó una expansión que la convirtió en una de las empresas cerveceras más importantes. Pero no renunció hasta 1967 a la jefatura de la Sección de Cerveza y Malta en el Sindicato de la Vid, Cervezas y Bebidas, una muestra más del interés que los empresarios tenían en mantener una presencia activa dentro de la institución sindical<sup>39</sup>.

A finales de los años cincuenta diferentes empresarios del sector comercial constituyeron un grupo para protestar por la política de economatos que había impuesto el gobierno. El objetivo era acabar con este tipo de establecimientos por la competencia desleal y el daño que ocasionaban a los comercios, en especial a los de las pequeñas ciudades, al ofrecer una gama de productos a precios sensiblemente más bajos. Su existencia fue cuestionada por la Cámara de Comercio, la Liga Internacional contra la Competencia Desleal y, sobre todo, por la Sección Económica del Sindicato Textil, que le prestó una atención especial durante años y por la que se trató de influir en el Ministerio de Comercio para que los cerrara. La creación y la actividad de los economatos, muy extendidos en el país, había quedado regulada por un decreto de 1958 que obligaba a crear este tipo de establecimientos en las empresas de más de quinientos trabajadores para distribuir artículos de primera ne-

---

<sup>39</sup> José Luis GARCÍA RUIZ y Constancia LAGUNA ROLDÁN: *Cervezas Mahou, 1890-1998. Un siglo de tradición e innovación*, Madrid, LID, 1999.

cesidad a precios más bajos entre su personal. A cambio, aquellas empresas que contaran con economatos recibían por parte del Estado subvenciones y exenciones fiscales. Con el tiempo este tipo de establecimientos diversificó y amplió su oferta a otro tipo de productos, incluidos algunos de lujo, lo que agravó el malestar de los comerciantes privados. Los economatos más importantes eran los adscritos a las empresas del INI y al personal de las Fuerzas Armadas. Para su utilización era necesario un carnet, que podía ser utilizado, además del titular, por los miembros directos de su familia. Un carnet que, sin embargo, circulaba entre parientes, amigos, vecinos y conocidos con enorme agilidad y de forma fraudulenta ampliando el círculo de los beneficiados. En un informe elaborado por el Grupo Económico del Sindicato Textil se decía: «Es notorio y todo el mundo sabe a ciencia cierta que en ellos (los economatos) no sólo se abastece el beneficiario del mismo, sino cualquier otro consumidor ajeno a la empresa, en complicidad con alguno que a ella pertenezca»<sup>40</sup>. La presión de este grupo fue decisiva para que en 1962 el Ministerio de Comercio regulase su disolución o transformación en cooperativas, aunque su éxito fue parcial, pues los economatos laborales y los de las Fuerzas Armadas se siguieron manteniendo hasta después de la desaparición de la dictadura, con lo que las quejas continuaron varios años. En mayo de 1967 el presidente del Consejo Nacional de Empresarios<sup>41</sup>, sección creada en 1964 para representar a los empresarios, impartió una conferencia en el Círculo de la Unión Mercantil e Industrial de Madrid bajo el título «Competencia desleal: *el dumping*. Los economatos», en la que incidió en la competencia desleal y el perjuicio que éstos estaban haciendo al comercio minorista, en especial al de las ciudades más pequeñas. En una circular de la Federación Nacional de Comercio se agradecía al presidente del Consejo Nacional de Empresarios que actuase como «paladín» de los comerciantes<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup> AGA (6) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308.

<sup>41</sup> En 1964, después de muchas presiones, las autoridades sindicales decidieron crear dos secciones diferenciadas dentro del sindicato: un Consejo Nacional de Empresarios y un Consejo Nacional de Trabajadores, conscientes de que los intereses de ambos grupos eran distintos. Véase Pilar TOBOSO: «Empresarios y política...», pp. 143-173.

<sup>42</sup> AGA (6) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308.

En los casos en que los miembros de los grupos no llegaban a acuerdos porque tenían intereses divergentes parece que primaron las propuestas de los empresarios mejor posicionados. Así ocurrió sistemáticamente dentro del Sindicato Nacional Textil, donde se impusieron los intereses de los empresarios catalanes frente a los de otras provincias en las que estaban peor organizados. Esto explica, como veremos más adelante, que, con el tiempo, dentro de los grupos se crearan subgrupos y agrupaciones profesionales cada vez más especializadas.

Lo que nos parece más interesante y queremos resaltar en este artículo es cómo las secciones económicas de los sindicatos sirvieron de lugar de encuentro de los empresarios y les permitieron tejer alianzas y crear grupos profesionales o de interés, que en la práctica funcionaban como las asociaciones patronales tradicionales prohibidas por la dictadura. Aunque hemos comprobado en la documentación depositada en el Archivo General de la Administración que se constituyeron grupos en todas las ramas sindicales, nos hemos centrado fundamentalmente en los creados en el sector comercial —en el que llevo trabajando años— y en el textil, muy relacionado con el anterior. Las alianzas dentro de estas secciones se constituyeron, como hemos visto, desde los primeros años de la dictadura, pero su visibilidad en forma de agrupaciones profesionales no disimuladas coincidió con la liberalización económica de los años sesenta. En 1960 un grupo de empresarios planteó en la Sección Económica del Sindicato Textil la conveniencia de crear una Agrupación Nacional de Comerciantes Mayoristas Textiles de España con el objetivo de participar en la Federación Internacional de Mayoristas, de la que España era miembro desde su fundación, pero a la que sólo asistían comerciantes a título individual, al no existir una asociación de estas características en el país que representara al sector. Este tipo de asociaciones habían proliferado desde la creación de la Comunidad Económica Europea en otros países y los comerciantes españoles tenían interés en contar con una propia en un contexto más propicio para los contactos internacionales tras la liberalización económica promovida por el gobierno de 1957. En este sentido, uno de los vocales de la sección económica argumentaba que, una vez que el comercio había entrado en un proceso de liberalización, era urgente «la constitución de un bloque fuerte y unido que normalizara las relaciones con los proveedores». La urgencia en esos momen-

tos se debía al interés que algunos comerciantes tenían por asistir como grupo organizado a una reunión que estaba previsto celebrar unos meses después en París y que, según algunos asistentes a una junta de la sección económica, podía resultar fundamental para la viabilidad de algunas empresas y para conseguir los apoyos necesarios para entrar en el Mercado Común<sup>43</sup>. Una cuestión en la que un sector de empresarios estaba muy interesado, sin ser consciente de que el principal obstáculo para la entrada en la CEE no era la falta de agrupaciones interlocutoras, sino la falta de democracia y derechos que había en España. Los objetivos de la agrupación, tal y como quedaron recogidos en sus estatutos, eran: la defensa de la función del mayorista textil y de los intereses de este sector; la normalización de las relaciones de los mayoristas con sus proveedores; la coordinación de informes comerciales reservados dentro del ámbito nacional; el asesoramiento sobre cuestiones de carácter jurídico, laboral y fiscal, y la información sobre las relaciones económicas internacionales del comercio textil.

Un año después de crearse la Asociación de Mayoristas, en 1961 se planteó la conveniencia de constituir también una Junta Nacional Económica del Sector Comercial, al considerar que ya existía dentro de la Organización Sindical una Agrupación del Sector Servicios, otra Agrupación del Sector Industrial y otra Agrupación del Sector Agrario, mientras que la representación de los comerciantes estaba diluida en las diferentes ramas sindicales, lo que les restaba unidad de acción. Tal y como expusieron algunos miembros en la reunión, había llegado el momento de crear una Dirección General de Comercio Interior y una Federación Sindical de Comercio con una representación de al menos tres procuradores en las Cortes, lo que pone de manifiesto el interés que los empresarios tenían en unirse de forma institucionalizada no sólo para constituir un grupo profesional, sino también para tener una representación en las instituciones del régimen<sup>44</sup>. Los temas concretos que más les

---

<sup>43</sup> Acta de 6 de junio de 1960 de los representantes de los mayoristas textiles para la constitución de una Agrupación Nacional de Mayoristas Textiles de España. Véase AGA (6) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308.

<sup>44</sup> Acta de la reunión del pleno de la Junta Nacional del Sector Comercio de 20 de marzo de 1961. Véase AGA (6) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308.

preocupaban y por los que querían presentar un bloque unido eran los relacionados con la distribución, el consumo, los proveedores, las relaciones con los poderes públicos, los órganos y los canales de comercialización, las modalidades de venta, los horarios, la fiscalidad y el transporte. Cuestiones sobre las que se empezaba a discutir en las Cortes y en la prensa de los años sesenta de una manera más abierta. Tras muchas gestiones, finalmente en 1967 quedó constituida la Federación Nacional Económica Sindical del Sector Comercio, que unos años después pasó a denominarse Junta Nacional de la Unión de Empresarios de la Agrupación de Comercio, cuyo presidente era procurador en las Cortes.

Pero pronto se puso de manifiesto que en determinados aspectos, como los horarios de los comercios o la política laboral, los intereses de los pequeños comerciantes y de los propietarios de grandes almacenes eran distintos, lo que llevó a cada uno de estos grupos no sólo a crear sus propias agrupaciones, sino a adscribirse a sindicatos distintos. Los propietarios de los grandes almacenes crearon la Agrupación Sindical de Grandes Almacenes de Madrid<sup>45</sup>, con el objetivo, tal y como quedaba recogido en sus estatutos, de defender sus intereses y contar con una organización con capacidad para elevar a los organismos sindicales y a los poderes públicos las iniciativas, aspiraciones y reclamaciones de este tipo de establecimientos, que contaban con un número elevado de trabajadores. La agrupación se integró inicialmente en el Sindicato Provincial Textil, pero en 1968 solicitó el paso al Sindicato de Actividades Diversas. La campaña para pasar del Sindicato Provincial Textil, al que habían pertenecido tradicionalmente, al Sindicato de Actividades Diversas fue promovida por los propietarios de los grandes almacenes que alegaron que en este tipo de centros, además de textiles, se vendían otras muchas mercancías. La propuesta fue liderada por El Corte Inglés y por Galerías Preciados, y secundada por los almacenes El Siglo, Capitol, SEPU, Jorba Preciados, El Encanto, tiendas federadas El Águila, almacenes Botas, Pelayo, Lanás Aragón y almacenes El Pilar. Los dos primeros, que eran los que respondían realmente al concepto de gran almacén, se integraron también en el Grupo Intercontinental de Grandes Almacenes, que se había fundado en 1949 y

---

<sup>45</sup> Reglamento de la Agrupación Sindical de Grandes Almacenes de Madrid. Véase AGA (6) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308.

al que pertenecían los almacenes más importantes del mundo. Su finalidad era facilitar la adquisición de productos entre sus miembros, intercambiar conocimientos e información, y realizar grandes compras conjuntas para abaratar los costes<sup>46</sup>.

Por su parte, los pequeños comerciantes plantearon durante la celebración del Noveno Salón Nacional de la Confección, celebrado en febrero de 1969 en Barcelona, la conveniencia de constituir un grupo que analizara los problemas y defendiera los intereses de este tipo de comercios. La propuesta se discutió en la sección económica sindical, pues la legislación contemplaba que este tipo de agrupaciones sólo podía crearse a través de los canales sindicales, de manera que las nuevas asociaciones quedaran constituidas como grupos sindicales autónomos (en el caso concreto de la Agrupación Nacional de Detallistas Textiles, bajo la directa dependencia del Sector Comercio del Sindicato Textil)<sup>47</sup>. Aunque la afiliación a estas asociaciones era voluntaria y no tenían representación política, al ser entidades puramente profesionales, la presidencia solía recaer en el presidente nacional del Sector Comercio del Sindicato Nacional Textil, cargo que sí implicaba un puesto de procurador en las Cortes.

En 1976, una vez anunciada la disolución del Sindicato Vertical, un grupo de comerciantes celebraron unas jornadas en Tarragona en las que acordaron promover la creación de asociaciones o agrupaciones de carácter profesional que representaran sus intereses<sup>48</sup>. Se propuso la creación de una Agrupación Nacional de Empresarios del Comercio Textil (acogiéndose a los artículos 75 y 76 de las Organizaciones Profesionales) con carácter urgente. El procedimiento propuesto era constituir asociaciones provinciales de base, que luego se agruparían en una Confederación Nacional de Comerciantes Textiles, que finalmente se integraría en la gran Organización Empresarial Nacional (CEOE) que se estaba empezando a diseñar y que vio la luz finalmente en 1978.

---

<sup>46</sup> Pilar TOBOSO: *Pepín Fernández, 1891-1982...*, pp. 262-266.

<sup>47</sup> Delegación Nacional de Sindicatos de FET y de las JONS, Sindicato Nacional Textil, Sector Comercio, 20 de junio de 1969. Véase AGA (69) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308.

<sup>48</sup> Acta de la Agrupación Nacional de Empresarios de Comercio del Sindicato Nacional Textil de 14 de octubre de 1976. Véase AGA (69) 35.2, caja 590 (SN Textil), top. 35/64.706-65.308.

## **Conclusiones**

La existencia de asociaciones obreras y empresariales es una práctica común en los sistemas liberales y democráticos que aceptan la diferencia de intereses de los sectores vinculados a la producción y reconocen a estas asociaciones una función de representación e intermediación en las negociaciones. En España, las primeras asociaciones patronales y empresariales se crearon en el siglo XIX durante el Sexenio Democrático y se consolidaron durante la Restauración. Fueron muy activas desde principios del siglo XX, en especial durante la Segunda República, como interlocutores ante las autoridades para mediar en las cuestiones laborales y sociales. Esta tendencia se rompió, sin embargo, con el establecimiento de la dictadura del general Franco, pues el modelo nacionalsindicalista de inspiración fascista que se impuso estableció la existencia de un sindicato único en el que los agentes vinculados a la producción estaban obligados a integrarse. Su filosofía se basaba en la negación de la lucha de clases y la existencia de una armonía entre los grupos ligados a la producción; una armonía artificial, pues los intereses de obreros y empresarios históricamente no sólo han sido distintos, sino que en la mayoría de las ocasiones han sido opuestos. El objetivo de la nueva estructura sindical era acabar con la conflictividad que había dominado las décadas anteriores a través del control de los diferentes agentes que intervenían en la producción.

Pero la falta de credibilidad y la inoperancia del sindicalismo oficial llevó desde muy pronto a los trabajadores a crear o activar sus antiguos sindicatos, por supuesto en la clandestinidad, y a los empresarios, a tejer alianzas y redes para crear nuevos grupos de presión. En este caso con una permisividad mayor por parte de las autoridades, hasta el punto que uno de los espacios principales para la creación de los nuevos grupos y asociaciones empresariales fue el propio sindicato, que sirvió como lugar de encuentro y de reunión de los empresarios, que no desaprovecharon la posibilidad que éste les ofrecía, a través de sus secciones económicas, para conformar grupos y subgrupos profesionales que actuaban ante las autoridades como las asociaciones tradicionales, defendiendo los intereses del sector o del grupo que representaban. En este sentido estamos totalmente de acuerdo con Molinero e Ysàs cuando afir-

man que el Sindicato Vertical fue «una plataforma muy útil para los empresarios hasta los años sesenta»<sup>49</sup>. Aunque las dimensiones de este artículo sólo han permitido abordar algunos ejemplos concretos, los casos analizados nos permiten afirmar que las redes de poder económico son una realidad constatable tanto en los sistemas democráticos como en los dictatoriales, bien es verdad que en un caso y en otro la forma de establecerse, de activarse, de funcionar y, sobre todo, de relacionarse con las autoridades políticas y con el resto de los actores sociales varía de forma sustancial.

---

<sup>49</sup> Carme MOLINERO y Pere YSÀS: «Los industriales catalanes...», p. 127.