

¿La economía en el erial?

El retorno al mercado del capitalismo español, 1945-1959



JOSEBA DE LA TORRE

(Universidad Pública de Navarra, Instituto Geronimo de Uztariz)

Es conocido que Jaume Vicens Vives fue depurado por el régimen franquista al final de la guerra civil y no pudo regresar a la universidad hasta 1947.¹ El profesor Vicens dedicó ese largo período de posguerra, entre otras actividades, a impulsar una empresa editorial de textos educativos que no tardó en hacerse con una cuota de mercado apreciable. En esa faceta de empresario, lo que en el lenguaje de hoy en día se denomina emprendedor, Vicens no tardaría en apreciar las dificultades derivadas no solo de las consecuencias económicas de la guerra como de los efectos desoladores provocados por la economía política puesta en marcha por el franquismo.² De manera que en su doble condición de profesor degradado y editor en ciernes, Vicens conoció de primera mano el rigor con que se las gastaban nacionalcatólicos y falangistas en el terreno de las ideas y en el de la práctica económica, convencidos como estaban de que la autarquía era un proyecto viable. Mientras tanto las «oposiciones patrióticas» dejaban a merced de los vencedores los puestos vacantes por depuraciones, muerte y exilio.³

El periodista Gregorio Morán (1998) situó a Ortega y Gasset en su retorno al país frente al triste erial en que la dictadura sumió a la cultura española.⁴ Tomo prestado el tropo para hacer lo mismo con el historiador catalán, en una cronología que arranca del momento en que Vicens accede a la cátedra de historia universal moderna y contemporánea en la Universidad de Barcelona, en 1948, y concluye con el final de su propia trayectoria vital en 1960. Ese período se abrió y cerró con sendos momentos críticos para la dictadura: el de constatar el rotundo fracaso de la economía autárquica llevada al extremo (1948-50), primero, y el del riesgo de suspensión de pagos que acabó por convencer a los franquistas de que para sobrevivir había que regresar al redil de la economía liberal (1957-59), después. Explicando algunas piezas de ese preciso contexto sólo pretendo trazar un boceto del proceso económico de los años cincuenta para situar cómo algunos supervivientes de la generación derrotada en 1939 emprendieron una senda marcada por una actitud intelectual de combate cívico contra el franquismo aprovechando los intersticios del régimen, convencidos de que más temprano que tarde el final de la dictadura llegaría y habría de estar preparados para un tránsito a un sistema político bien distinto.⁵

Pienso que no es una mera coincidencia que el retorno al mercado internacional de la economía española fuese simultáneo al regreso de algunos intelectuales del interior, como Vicens, al espacio académico europeo y norteamericano, una presencia que la guerra civil había cercenado.

Ese ineludible contacto con el exterior, que tanto preocupaba a los ideólogos del régimen, será el hilo conductor de estas páginas a fin de revisar el contexto histórico de la segunda fase de la Autarquía. Del mismo modo que en términos políticos el franquismo dio muestras de su capacidad adaptativa a los cambios del escenario internacional, la naturaleza del intervencionismo económico se ajustó, sin vocación de renuncia, a las exigencias de los años cincuenta. Las interpretaciones de los historiadores económicos coinciden en que los factores exteriores fueron determinantes en el signo y evolución de la política económica aplicada en cada una de las tres etapas de la dictadura. Aislamiento durante e inmediatamente después de la guerra mundial y apertura gradual desde 1950 fueron reflejo tanto de lo que sucedía en el interior como de los cambios producidos en los países occidentales. El *ingenierismo* militar de los años más férreos de la autarquía dio paso gradualmente a la gestión tecnocrática durante el decenio bisagra, hasta ser relegado como un artefacto inútil en los años sesenta.⁶

1. El primer franquismo visto desde el exterior: la fuentes diplomáticas

Esos procesos han sido habitualmente observados más desde el interior de España que desde fuera, corriendo el riesgo en ocasiones de identificar como típicamente español algunos rasgos que también se activaron en otras economías europeas de posguerra. Sin embargo, cuando se ha ahondado en el análisis comparado, contrastando lo que acaecía en Europa occidental entre el armisticio de 1945 y el cierre de la *Golden Age*, la nueva historiografía ha permitido arrojar algo más de luz para interpretar correctamente los efectos del franquismo sobre el desarrollo económico español y para matizar algunos de sus aspectos más polémicos.⁷ Las informaciones recabadas por los embajadores, cónsules y agregados comerciales de países extranjeros en misión diplomática en España ante el día a día de los acontecimientos económicos, políticos y sociales son útiles para contrastar, matizar y completar algunas de las interpretaciones vigentes sobre los efectos que la acción del Estado tuvo sobre la economía y la vida de los ciudadanos a lo largo del franquismo.

La ventaja de tales informes es su carácter confidencial –y según la materia declarados como secretos– por lo que un personal muy cualificado ofrece un cuadro bastante realista de la situación, a partir de estudios intermedios, testimonios de personalidades bien situadas en las instancias del poder político, económico y financiero. Esa documentación cruzada entre la embajada y el ministerio de Asuntos Exteriores tenía como principal objetivo diseñar la política comercial y las relaciones entre los dos países y estar atento a los movimientos del resto de potencias con intereses en España. Con matices, la práctica totalidad de las recomendaciones y opiniones

en materia económica se basaban en fuentes oficiales y eran revisados por los economistas de la embajada. De ahí que este fondo documental reúna los requisitos para trazar una imagen veraz de cómo los representantes diplomáticos percibieron el papel desempeñado por el Estado y los empresarios y de cómo interpretaron las inercias y los cambios gubernamentales en el mismo tiempo en que se gestaron. Los diplomáticos podían abominar o simpatizar ideológicamente con la dictadura (las grandes potencias estuvieron gobernadas por gobiernos de derechas en la década de los cincuenta, mientras que los países de segundo orden y con gobiernos de centroizquierda fueron más activos contra el franquismo). Asimismo quienes redactaban esos informes podían acertar o equivocarse en sus diagnósticos, pero esos testimonios permiten reconstruir una visión externa que complementa un recorrido histórico ya conocido desde las fuentes españolas.

Si hubiese que seleccionar un denominador común entre las preocupaciones de los embajadores norteamericanos, franceses, británicos y alemanes enviados a Madrid desde 1950, éste no sería otro que la percepción de España como un mercado en el que los intereses comerciales, financieros e industriales de las potencias europeas y de los Estados Unidos retomaron la competencia prebélica. Conocer un diagnóstico veraz de la coyuntura económica y del significado de las decisiones tomadas por las autoridades gubernamentales españolas podía resultar clave para recuperar y defender la posición mantenida históricamente y aprovechar las nuevas oportunidades que se le abrirían en cuanto ese país retornase a unos mínimos de normalidad en el contexto internacional posterior a 1945.⁸ De manera indirecta e informal, esos análisis se contrastaban con sus colegas de otras naciones y con informadores que solían quedar en el anonimato. En suma, esas bases informativas corrieron en paralelo a los principales hitos de la historia económica del franquismo y pueden proporcionar un poderoso contraste de lo que ya conocíamos por otras vías. Para subrayar su importancia baste apuntar que un informe del embajador sobre los problemas de la industria española de máquina-herramienta, la falta de materias primas o de divisas y el bajo poder de compra de los españoles podía condicionar que Citroën o Renault decidiesen instalarse, o no, en el mercado peninsular. Del mismo modo, saber qué necesidades financieras y de utillaje industrial requeriría modernizar una tecnología ya obsoleta tras una década de autarquía resultaba elemental para la estrategia de los banqueros e industriales europeos que quisiesen expandir sus negocios fuera de sus fronteras.

Al fin y al cabo, de lo que se trataba era de estar en las mejores condiciones posibles para competir con otros capitalismos que habían puesto sus ojos sobre el potencial de los consumidores españoles. Pero para que eso fuese factible lo primero que hacía falta es que los ciudadanos pudiesen abandonar los niveles de miseria a los que les había conducido la política autárquica. Y esto sólo se hizo evidente a partir del restablecimiento de los mercados internacionales y en el entorno de la ayuda americana a la reconstrucción europea entre el final de la Segunda Guerra Mundial y el desencadenamiento de la Guerra Fría.⁹ De hecho, ya en 1944 los representantes

del Departamento de Estado del gobierno estadounidense lo habían dejado bien explícito: «no podemos tener pleno empleo y prosperidad en los Estados Unidos sin los mercados extranjeros». ¹⁰ Nueve años más tarde, el presidente Eisenhower, en su discurso de toma de posesión, declaraba que «pese a nuestra fuerza material, incluso nosotros necesitamos mercados en el resto del mundo para los excedentes de nuestras explotaciones agrícolas y de nuestras fábricas». ¹¹

2. La autarquía vista desde el exilio: una economía distorsionada y una población empobrecida

España iba a ser una pieza más en el tablero europeo de la geoestrategia y un cliente para la industria y las finanzas norteamericanas. Las negociaciones diplomáticas y los efectos económicos de los auxilios estadounidenses son bien conocidos: reintegrar a España el mundo occidental como pieza estratégica de la Guerra Fría y proporcionar ayuda financiera para salir del marasmo económico de los años del hambre y del frenazo industrial resultantes de la acción del Nuevo Estado desde 1939. ¹² Para el exilio español, que esperaba una acción de las potencias democráticas más decidida contra una dictadura fascista, no pudo ser más decepcionante. Sobre todo porque sus gestiones en Estados Unidos fueron más allá de la simple denuncia en términos políticos de las perversiones del régimen de Franco.

En febrero de 1950, Jaume Miravittles –ingeniero y secretario de Información del gobierno catalán, exiliado primero en París y desde 1945 en Nueva York– ¹³ remitía a las autoridades y a la opinión pública norteamericana un informe revelador de a qué resultados había conducido la política económica de la autarquía y la inconveniencia de unos créditos que perpetuarían a Franco en el gobierno. Se trataba de mostrar con argumentos de naturaleza económica el «*gigantic mismanagement*» al que se había abocado a la sociedad española:

«an inefficient budget, an accumulation of controls leading to organized corruption, below subsistence level wages imposed on the working population by a swarm of locusts who drain an ever-growing proportion of a dwindling national income».

En suma, un análisis razonado y documentado que explicaba:

«the ruin of agriculture is due much more to the Government's policy than to the regrettable drought; the ruin of industry through management without competent managers and full scale industrialization without a concrete plan, through entangled controls and the all-absorbing I.N.I.; the unavoidable distortion of foreign trade, aggravated by an absurd monetary policy: the destruction of Spanish and foreign capital working in Spain».

Lo interesante de este informe es que fundamentaba sus argumentos en la lógica de la economía de mercado, y no negaba la necesidad de los créditos de Estados Unidos para rehabilitar la economía española, sino sus efectos de perpetuar el régimen político.

Miravittles utilizó fuentes de primera mano ¹⁴ para redactar un alegato contra los efectos de la política económica de la autarquía que revelan de manera sistematizada

un cuadro que la historia económica española completaría bastantes años después. De ahí la pertinencia de utilizarlo para caracterizar la naturaleza económica del Estado en el primer franquismo y plantear algunas de las consecuencias en el papel reservado a los empresarios. Lo relevante de este documento es que su análisis dejaba conscientemente de lado las argumentaciones políticas y éticas frente a una dictadura fascista y empleaba a fondo los razonamientos de la economía política liberal.

El informe comenzaba señalando como, a la altura de 1948 el ingreso per cápita español había descendido a los niveles de 1895, el gasto militar absorbía el 34,3 por 100 del dispendio total del gobierno –frente al 12,2 por 100 de 1935– y el sistema de controles gubernamentales sobre la actividad económica «*is ample opportunity for graft and corruption*» (tal y como lo habían mostrado las crónicas de los corresponsales de *Times*, *Wall Street Journal* y *New York Post*). Así Francis Mc Mahon señalaba que, en 1947, que:

«I expected to find some ugly things when I went to Spain. But there was one thing I was not prepared for. That was the corruption. Corruption so flagrant, so widespread, so notorious that it makes Tammany Hall in its worst days fade into insignificance by comparison»,

y ponía como ejemplo el tráfico ilegal de gasolina, alimentos y aceite de oliva en Madrid de los cupos destinados al ejército y desviados al mercado negro por soldados, falangistas y «*their friends*»:

«Men who hadn't ten pesetas at the outbreak of the civil war are today millionaires thanks to the gains from black market operations».

Dos años más tarde esa situación era corroborada:

«Americans are understood to have looked with misfavor upon the regime's rigidly centralized system of economic control which has fostered large black markets and corruption and increased industrial costs». «*So the black market thrives and the crafty ones find means of getting or doing what they want -outside of politics*».¹⁵

Para Miravittles no cabía duda: «*corruption is not an incident in Franco's regime; it is the regime itself*».

De hecho, especular con los productos básicos era inherente a un comportamiento muy alcista de los precios y la inflación era utilizada para aumentar los beneficios de los privilegiados. El coste de la corrupción para los consumidores se evaluaba –al parecer según el cálculo de un banquero madrileño– en un equivalente al 20 por 100 de la renta nacional. Por más impresionista que resulte, esa estimación «conservadora» del coste de la corrupción se cifraba en los siguientes términos: 1) *Incremento de los precios que no van al productor, Mediante el mercado negro* (Productos agrícolas: 7.000.000.000 + Productos industriales: 3.000.000.000). 2) *Sobornos directos y «cortestías»*: (Para Servicios Oficiales: 1.000.000.000 + Para obtener privilegios oficiales: 1.500.000.000). 3) *Corrupción total*: 12.500.000.000 pts.. El resultado de un 40 por 100 sobre la renta nacional se obtenía sumando al coste de la corrupción el total del presupuesto de ese año (26.500 millones), con lo que el coste del régimen de

Franco alcanzaba la cifra de 39 mil millones de pesetas. En todo caso, descontado ese epígrafe ese cálculo situaría el porcentaje próximo a un 19 por ciento de la renta española. Se trata de una cifra realmente exagerada. Si descontamos el efecto precios en unos años de inflación galopante, en realidad el coste de la corrupción franquista equivaldría al 4,5 por ciento del PIB¹⁶ (una cantidad muy importante en cualquier caso y que coincide curiosamente con la estimada por el FMI en enero de 2010 para el régimen de Ben Alí en el Túnez previo a la primavera árabe).

En este peculiar entorno no sorprende que, en febrero de 1949, un estudio de la *Associated Press* sobre el coste de la vida en diferentes capitales del mundo situase a Madrid como la ciudad más cara por los efectos del mercado negro. La revista de los jesuitas *Fomento Social* revelaba, en 1947, un incremento de los salarios desde el final de la guerra entre un 70 y un 80 por ciento, mientras los precios oficiales habían crecido entre el 300 y el 400 por ciento y los del mercado paralelo hasta un 800 por ciento, con lo que concluía que en esa situación «*can only be of advantage to capital*».¹⁷

La situación de las fábricas presentaba un panorama igualmente sombrío. Los índices de producción industrial no habían recuperado en 1948 el nivel de 1935, la escasez de bienes de consumo manufacturados en España estaba originada en los controles burocráticos y en la pérdida de capacidad de compra de los españoles. Aunque la consecuencia más negativa para el sector secundario se observaba en que el gobierno había estrangulado la iniciativa privada «*with senseless controls*» y con las restricciones a la importación de bienes de equipo y las prioridades otorgadas al INI. Por esa vía, diez años después del final de la guerra civil la tecnología industrial estaba obsoleta —«*machinery is cannibalized*»—, los estrangulamientos energéticos no se habían corregido por la ineficiencia de sus gestores públicos y el mercado negro de insumos beneficiaba a los amigos del gobierno y paralizaba la producción industrial mientras se mercadeaba con las licencias a la importación y los cupos de divisas.

Ese panorama sombrío respondía, no obstante, a la principal novedad de la acción del Estado de la autarquía sobre el sector secundario, la emergencia de las empresas públicas. La actividad industrial del INI era severamente juzgada. No sólo por su vocación militarista, sino por sus tendencias a conquistar posiciones de monopolio en detrimento de la empresa privada, su capacidad de decisión asignando a su favor recursos escasos, la creación artificial de nuevas industrias sin atender a criterios de mercado y con unos costes terroríficos; en suma, «*a monument of inefficiency through which the Franco Government would like to soak up dollar aid from the United States*». En todo caso, el informe Miratvilles no ocultaba la necesidad urgente de la ayuda americana para financiar la compra de alimentos y bienes de equipo en una economía abocada al colapso. Ni siquiera la formación de capital avanzaba a los ritmos necesarios para recuperar los niveles de preguerra. De un lado, porque las empresas privadas necesitaban casi todos sus ingresos para los gastos corrientes derivados de los controles burocráticos y la corrupción. De otro, porque en ese capitalismo de

mercados paralelos altamente rentables los excedentes de capital se colocaban antes en el mismo circuito de la especulación o en el sector inmobiliario que en empresas industriales¹⁸. La atmósfera moral no era la más idónea para unos inversores que, vía Lisboa o Tánger, asimismo evadían capitales al extranjero.

Que el Nuevo Estado se había convertido en una maquinaria corrupta obsesionada por llevar el intervencionismo burocrático a todas las esferas de vida económica quedaba probado por las restricciones a la entrada de capital foráneo y, cuando éste era autorizado, se convertía en un instrumento para el chantaje. Creíble o no, se relataba que en la negociación del préstamo francés de 15 mil millones de francos para comprar maquinaria y equipo industrial se había amenazado con decretar la venta de los activos de las compañías mineras francesas en España.¹⁹ Asimismo, la liquidación de las posesiones germanas en la península –uno de los puntos de la conferencia de Bretton Woods aceptado por el gobierno de Franco– había ido a parar a los favoritos del régimen.²⁰ Se acusaba a Juan March, por ejemplo, de haberse hecho con las industrias químicas alemanas a bajo precio. En resumidas cuentas, el informe de Jaume Miravittles constituye un fiel balance de las miserias del Estado engendrado por el primer franquismo y de los riesgos de la economía doblegada al rigor autárquico. Una delegación americana de economistas, hombres de negocios y banqueros que visitaron España en 1949 había concluido que sin ayuda estadounidense el colapso económico era inevitable. Para los exiliados españoles en América de lo que se trataba justamente era de aprovechar esa circunstancia para que el franquismo se debilitase y que «*producers and businessmen, the great majority of socialists and catholic workers, Basque and Catalan autonomists*» restaurasen la democracia en España.²¹ Sin embargo, el estallido de la Guerra Fría ya había dejado claro de que lado se iba a poner el nuevo líder mundial.

Una copia de este informe había sido distribuida entre los delegados de Naciones Unidas en Nueva York y asimismo había llegado por valija diplomática al embajador de Francia en Madrid. La situación descrita no debió sorprenderle en absoluto porque desde el final de la guerra civil embajadores, cónsules y agregados comerciales venían comunicando los pormenores de la autarquía a las autoridades gubernamentales de París. El panorama descrito por Miravittles coincidía con el que hacía el cónsul de Francia en San Sebastián, el 23 de diciembre de 1949 y que completaban los dictámenes sobre el coste de la vida en Bilbao, Barcelona, Madrid, Las Palmas, Palma de Mallorca, Valencia, San Sebastián, Sevilla y Zaragoza. La caída de los salarios reales, los precios del mercado negro y los cupos insuficientes no permitían alimentarse a los trabajadores:

*«La vie augmente lentement et les rations demeurent les mêmes: 150 à 220 grammes de mauvais pain par jour et 1 litre d'huile par mois. Le poisson est fort cher et la viande difficile à trouver. Les oeufs valent 40 pesetas la douzaine et ces prix sont pratiques dans un pays de pêche et d'élevage. Les salaires demeurent ridiculement bas et nombreux sont ceux qui gagnent 500 pesetas par mois».*²²

La productividad del trabajo se deprimía y la ingerencia del gobierno sobre todo tipo de mercados resultaba excesiva, estrangulando la agricultura:

«manque d'engrais et de matériel agricole. Elle a un besoin impérieux de nitrates du Chili et de superphosphates [...] Il faudrait sacrifier annuellement la moitié du bétail bovin [...] pour nourrir convenablement la population [...] La majeure partie de la production d'huile sera exportée pour obtenir des devises» [y la industria] *L'industrie lourde [...] est sans cesse entravée à un échelon ou à un autre par manque de produits bruts, d'outillage ou de combustible».*²³

En suma, el país sufría lo que calificaban como una enfermedad crónica provocada por *«une politique d'immobilisme aggravée par une économie défaillante»*. Ni siquiera la ayuda americana serviría de mucho si no se abandonaba la política económica empleada hasta entonces. Era preciso reformas que suprimiesen controles y organizaran racionalmente la producción para combatir el hambre y el mercado negro que persistía en octubre de 1951 en todas las ciudades visitadas por el embajador galo.²⁴ En definitiva, las ínfulas del régimen franquista como omnímodo hacedor económico se expresaba en este fracaso rotundo. Convertida la economía en un erial y al borde del colapso de las cartillas de racionamiento, la Guerra Fría se convirtió en el aliado que la dictadura necesitaba para salir de ese atolladero. El anticomunismo franquista vino como guante al servicio del bloque occidental. El pecado de origen fascista se lavaba en las aguas internacionales y, de paso, abría las puertas al retorno al mercado europeo y mundial.

3. De España «como problema» a España «como mercado»

Lo cierto es que con la lección aprendida de las oportunidades de negocio perdidas por el cierre de la frontera hispano-francesa, el Quai d'Orsay comenzó a mover ficha ante la cascada de acuerdos comerciales que comenzó a firmar España con países de muy diversa condición económica y política. Las estadísticas demostraban que Estados Unidos y sobre todo Gran Bretaña habían doblado sus exportaciones a España entre 1946 y 1948. La rápida vuelta a la normalidad del mercado internacional de posguerra significaba que, por repugnante que les pareciese el régimen político, España constituía un mercado interesante. En palabras del embajador Hardion, en noviembre de 1949 –un mes después de entrar en vigor el nuevo tratado comercial hispano-francés–, *«dans la conquête du marché espagnol, la France se doit de ne pas se laisser devancer par d'autres pays»*.²⁵ Y a ello se lanzaron, con hombres de negocios de Norteamérica, Alemania del Oeste y Gran Bretaña a la carrera. Inicialmente el principal estímulo vino dado porque conocían el elevado gasto militar del régimen y sus limitaciones de autoabastecimiento.

Vender equipamiento para el ejército era una fuente de ingresos que ya estaba siendo explotada por los ingleses.²⁶ En un país en que sus ciudadanos padecían estrecheces severas para el consumo básico y que precisaba de divisas para adquirir bienes de equipo para los proyectos industriales del Estado, los observadores extranjeros concluyeron que, de momento, el abastecimiento al ejército sería la punta de

lanza sobre ese mercado. Por ejemplo, se había informado con todo lujo de detalles de los contactos del INI con la *California-Texas & Co* para instalar una refinería en Cartagena aportando dólares y facilidades de crédito de la banca norteamericana. Pero, más aún, cuando se describía la miseria de los años del hambre, se insistía en el empobrecimiento de un equipamiento fabril que debería ser renovado con compras en los países industriales, por más que el panorama a mediados de 1949 fuese insuficiente para satisfacer las necesidades más perentorias del mercado interior.²⁷

De hecho, la banca francesa también estaba gestionando, en paralelo a las negociaciones con Washington, la concesión de un préstamo de 15 mil millones de francos a cinco años para que los industriales españoles comprasen material de equipo para industrias y servicios públicos. Se estaba negociando entre el Banco Urquijo, el Hispano-Americano, por parte española, y la Banque de Paris et des Pays Bas, desde Francia. El temor del ministerio de Asuntos Exteriores de París radicaba en que, en cuanto lo conociese su opinión pública, la polémica se desataría,²⁸ si bien se confiaba en que el préstamo del Export-Import Bank de 60 millones de dólares atenuaría las reacciones. Aunque el objeto de ese endeudamiento no era en exclusiva la compra de bienes de equipo, sino asimismo de trigo, alimentos y materias primas.²⁹

El colapso al que se aproximaba la economía española a principios de 1950 era irreversible si no se modificaba el rumbo. Los franceses utilizaron la compra de naranjas españolas para aumentar sus exportaciones hacia España de automóviles y material ferroviario; la crisis de la industria textil catalana hubo de paliarse mediante una entrega de algodón americano por valor de diez millones de dólares financiada por un grupo de bancos españoles y cinco firmas estadounidenses, mientras el acuerdo comercial con Alemania fijaba el trueque de piritas, corcho, pieles y naranjas por material ferroviario, maquinaria y sulfato de amoníaco. La ausencia de medios de pago se agravaba por momentos, pues para respaldar los créditos de U.S.A. se comprometieron las últimas 55 toneladas de oro y el hambre acuciaba. El embajador de Francia en Lisboa comunicaba que Portugal estaba comprando trigo en Estados Unidos «*vraisemblément destiné à l'Espagne*». Por todo ello es sintomático que el informe de situación remitido a París en mayo de 1950 llevase por título «hacia una liberalización de la política económica española»: alrededor de los créditos americanos y de cierta apertura a Europa se anunciaba un deseo de salir del aislamiento. Francia debía prepararse para «*tout ce qui peut signifier l'annonce d'un changement*».³⁰

El diagnóstico del giro en la política autárquica fue interpretado siempre en clave económica. El gobierno estaba abocado a apelar al mercado exterior y ello brindaría oportunidades «para la expansión económica de Francia en España». Así, de las actas del Congreso de Ingenieros Agrónomos, en la primavera de 1950, anunciando planes de irrigación de 450 mil has., el representante diplomático francés infería un cambio en la política agraria que requeriría una mecanización y un recurso a los abonos inorgánicos para los que no estaba preparada la industria española. Que todavía esos planes no tuviesen carácter oficial no invalidaba el convencimiento de

que se iban a acometer para salir de una crisis agraria cada día más complicada, por lo que el embajador recomendaba que representantes cualificados de las empresas francesas de maquinaria agrícola viajasen de inmediato a España.³¹ El Plan Jaén y el Plan Badajoz, dos de las propuestas gubernamentales para superar el atraso de regiones marginales, refrendarían ese proceso.

En definitiva, si después de 1945 fue complicado que los países europeos tuviesen en consideración al mercado español –en virtud de los efectos de la guerra mundial, el aislamiento económico propiciado por el gobierno y las malas cosechas como principales factores–, asimismo cualquier tipo de acuerdo comercial estuvo seriamente limitado por los medios de pago españoles. De ahí que los efectos de la ayuda financiera norteamericana fuesen observados no sólo en su dimensión de acelerar un programa de equipamiento e industrialización, sino asimismo de liquidez para importar de terceros países. De las misiones americanas, civiles y militares, el dato relevante para los intereses galos radicaba en que el programa de inversiones preveía la posibilidad de autorizar a España a usar en ciertos mercados europeos los dólares puestos a su disposición por el gobierno de Washington, y sobre todo con Alemania. Esas perspectivas favorables que anunciaban importaciones masivas de bienes de equipo podía poner en peligro la estrategia francesa de asegurarse una posición privilegiada en el mercado español, por lo que el acuerdo comercial entre París y Madrid de 1951 debía permitir a la industria del país vecino «conservar y desarrollar las posiciones que posee en España».³² De hecho, la mejora de la economía española durante el año 51 era atribuida al esfuerzo fabril que había empezado a contar con cantidades crecientes de maquinaria, material eléctrico y productos químicos alemanes hasta igualar los niveles de compra de preguerra.³³ Y para asegurar esa cuota y que no peligrase ante nuevos competidores estaban dispuestos a cualquier pacto. Así, Francia –todavía con restricciones alimentarias postbélicas– no se opuso a las licencias de importación de harina hacia España que se pagarían en un 15 por 100 sobre la cuenta financiera franco-española y en un 85 por 100 en libras esterlinas con las que financiar la compra de trigo en Canadá para reconstituir ulteriormente los stocks franceses de ese panificable.³⁴

Al menos el programa de compras de bienes industriales y de bienes de consumo seguía dependiendo en lo fundamental del apoyo americano, mientras que la política autárquica era calificada como «un obstáculo a la concurrencia» internacional que «contribuye a aislar a España de las democracias atlánticas».³⁵ En consecuencia, se reproducía ese esquema de doble dirección para conquistar el mercado español. En tanto no se virase hacia una mayor apertura al exterior, la economía española no recuperaría los niveles de crecimiento y desarrollo anteriores a 1936 y los consumidores españoles carecerían de suficiente capacidad de compra. Los informes sobre la evolución económica elaborados por el agregado comercial durante 1953, 1954 y 1955 confirmaban la lenta salida del túnel de los años cuarenta y registraban ya el efecto de las divisas procedentes del turismo como una pieza clave en el futuro eco-

nómico del país.³⁶ Sin embargo, los análisis sobre el problema de la vivienda, sobre las medidas del gobierno para «mejora social», sobre un mercado interior emergente y sobre la espiral inflacionista tras el alza salarial en esos momentos seguían revelando la baja capacidad de compra del obrero español.³⁷

El principal oxígeno aplicado al enfermo seguía fluyendo desde los Estados Unidos. Al menos así lo interpretaba el jefe de la diplomacia francesa en Suiza en su dossier sobre el destino de los 256,5 millones de dólares de los créditos habilitados por U.S.A. entre 1950 y 1955. Ese acceso a la ayuda exterior fue un recurso esencial para estabilizar y lanzar la actividad económica y empresarial, creando un clima de confianza para la inversión. Todo ello quedó de nuevo de manifiesto con las estipulaciones del crédito de otros 140 millones de la divisa americana en 1956. Un 80 por ciento del contravalor de las mercancías importadas de Estados Unidos podían ser empleadas por el gobierno de Franco para asegurar el equilibrio económico del país.³⁸ Y conforme la coyuntura comenzó a deslizarse peligrosamente hacia el desequilibrio macroeconómico que conduciría al Plan de Estabilización, los análisis de la embajada ratificaban el papel jugado por el capital norteamericano.

Para Mr. De la Tournelle el proceso había sido evidente. A cambio de las bases militares Estados Unidos había realizado un esfuerzo nada despreciable y había ejercitado toda su influencia en el plano internacional a favor de España, tanto para evitar un nuevo desfallecimiento económico como para lograr el reconocimiento político del régimen y su admisión en los organismos económicos internacionales.³⁹ De hecho, la diplomacia de Washington consiguió, no sin dificultades pues a priori contaba sólo con el apoyo de Austria, Portugal y Turquía, que España fuese admitida como miembro de pleno derecho en la OECE, mientras Alemania, Dinamarca, Italia, Noruega, Suecia, Gran Bretaña, Suiza, Canadá y Francia eran partidarios de una asociación progresiva y Holanda de mero observador.⁴⁰ Para un país como Francia era un problema de «incompatibilidad entre el régimen franquista y las ideas liberales». Por motivos de eficacia económica había que aplicar a España «un régimen de reeducación lenta y controlada, encaminándola hacia soluciones de liberalismo», ya que sería una paradoja «esperar ver la España futura fundando un régimen parlamentario estable».

Esas palabras pronunciadas en 1955 se reiteraron en 1957 y 1959. Las preocupaciones norteamericanas estaban ligadas no sólo a las exigencias de la Guerra Fría, sino a su interés en conseguir que los capitales privados de sus hombres de negocios no encontrasen trabas en España. De la visita de la misión de la OECE a Madrid, en enero de 1957, tres cuestiones fueron transmitidas por miembros de la delegación al embajador de Francia: 1) la coyuntura económica de España no permitía su adhesión completa a ese organismo si no recibía una ayuda considerable del exterior; 2) sólo los Estados Unidos estaban en condiciones de garantizarla, y 3) la misión norteamericana había exigido como contrapartida la liberalización de las inversiones masivas de capitales americanos privados en España. Si hasta entonces El Pardo había

hecho «*la sourde oreille*», los americanos «*ne cachent pas leur mécontentement, déclarent ici hautement qu'ils ne sont pas disposés à consentir un nouvel effort sans obtenir les garanties qu'ils réclament*». Esas y no otras fueron las condiciones para el rescate de la economía española. Las advertencias tardaron en surtir efecto por más que una semana después el gobierno reconociese que «sólo una estrecha cooperación de las naciones occidentales le puede salvar». ⁴¹ La libertad de entrada de capitales foráneos hubo de esperar a 1959, aunque el nuevo gobierno nombrado en febrero de 1957 anunciase un cambio de doctrina económica ajustado a las exigencias de la misión de la OECE. En vísperas de una visita a España del FMI y del Banco Mundial, en 1958, Francia expresaba su confianza en que ello implicaría necesariamente una modificación sensible de su política comercial y financiera. ⁴²

Las medidas del bienio previo a 1959, no obstante, fueron observadas por las autoridades francesas en Madrid con desconcierto y desconfianza. Su análisis del día a día contiene elementos reveladores del contexto en que se fue madurando el Plan de Estabilización. ⁴³ Las declaraciones del ministro sin cartera y presidente del Consejo de Economía Nacional, Gual Villalví, provocaron el rechazo del embajador De la Tournelle. Al margen de seguir empleando el típico discurso triunfal de los vencedores de la guerra y cacarear los éxitos del INI, sorprendía su afirmación de que «*je ne condamne pas cette politique inflationniste. Au contraire, je l'approuve et je la justifie. Mais le moment est arrivé où il faut y mettre un terme*». Reconocía los efectos de las malas cosechas y de la caída de las exportaciones y una política de salarios que había perturbado el mercado interior, mientras la independencia de Marruecos había liquidado la posición financiera española en Tánger. Los comentarios del embajador encadenaban argumentos ausentes en el discurso ministerial: ninguna referencia a la necesidad urgente de reforma del sistema fiscal, ni de la de rebajar las tarifas aduaneras, y silencio sobre qué planeaban hacer con el marco legal para las inversiones de capital extranjero. «Estas son las condiciones que exige el gobierno americano para la continuidad de la ayuda que después de tres años ha aportado tan generosamente a la economía española, condiciones cuya necesidad admitía el gobierno español, pero sin que hasta el presente se haya preocupado de aplicarlas». Nada se precisaba sobre la necesidad de desmontar innumerables organismos de control para el aprovisionamiento normalizado de muchos sectores productivos. En suma, para «liberalizar la economía española en un futuro más o menos lejano, el gobierno actual no dudará en servirse de todo el arsenal dirigista que tiene todavía a su disposición». ⁴⁴ Una vez aprobado el paquete de medidas estabilizadoras del verano de 1959, el mismo De la Tournelle lo calificaba de instrumentos «liberales con limitaciones». Calificar de ese modo a la que ha sido denominada como la gran operación macroeconómica del siglo XX español es comprensible porque se hacía in situ. Su pesimismo se forjaba al contemplar una coyuntura de «marasmo económico» que persistía y en el que alcanzar un nuevo equilibrio resultaba complejo cuando –según había contrastado– los 400 millones de dólares destinados a facilitar el plan apenas superaban el déficit de

la balanza comercial de 1958.⁴⁵ Resuelto el dilema en el sentido liberal, la dictadura volvía por sus fueros inaugurando el Valle de los Caídos e instaurando los planes de desarrollo como un nuevo intervencionismo de perfil tecnocrático. Lo cierto es que la apertura al exterior proporcionó los mecanismos que equilibraron la balanza de pagos y financiaron el desarrollismo vía remesas de emigrantes, divisas de turistas e inversión directa extranjera de las multinacionales norteamericanas y europeas a la conquista de un mercado ahora ya definitivamente en eclosión.

4. La cara oculta del capitalismo franquista: corrupción y fuga de capitales

La estrategia que haría «posible conquistar el mercado español» pasaba inevitablemente por apoyar el acceso a los créditos —en 1952 y en 1959— por más que ello implicase riesgos en su devolución. A la larga el acceso al capital exterior fue una de las palancas que reactivó la economía hispana ya en la década de los cincuenta. En apariencia los empresarios habían conseguido un clima más favorable al ciclo de negocios, con la reserva de un mercado doméstico que, poco a poco, salía del letargo al que lo había sometido la economía política. Esas nuevas oportunidades para los grupos empresariales de dentro y fuera del país corrió paralelo a un sistema político que propiciaba prácticas a favor de los privilegiados del régimen, revestidas de legalidad en ocasiones y claramente fraudulentas en otras. Los estraperlistas de los años cuarenta se reconvirtieron en honrados emprendedores en los cincuenta sin que hiciesen asco a cualquier oportunidad de maximizar beneficios. La documentación francesa está plagada de episodios de corrupción económica, no siempre demostrada y en algunos casos se hace eco de rumores que corrían por la nueva corte de los milagros instalada en El Pardo.

Entre las de carácter legal, el grupo March tenía ya amplia experiencia. Según la embajada, en 1952 Juan March acababa de comprar un paquete de acciones de los bancos Central e Hispano-Americano y se preparaba activamente para «recoger todo lo que pueda del maná de dólares que España espera, con una impaciencia que disimula lo mejor que puede». A través de sus contactos con americanos, suizos y alemanes pretendía establecer en España filiales de firmas de material eléctrico para centrales, líneas de transporte, minería y motores, además de introducirse en la construcción de campos de aviación y obras portuarias para las bases norteamericanas.⁴⁶

Los negocios que desbordaban la legalidad estuvieron vinculados al comercio con los países del Este. Un informe de la embajada gala —declarado «très secret»— afirmaba tener pruebas del tráfico de empresas privadas con Rusia toleradas por un gobierno que se jactaba de ser *el centinela de Occidente*. Pero a la fuerza ahorcan. Las necesidades recíprocas de españoles —trigo y maquinaria— y rusos —minerales estratégicos— llevó a un acuerdo secreto en 1950 para intercambiar prisioneros de la División Azul y trigo contra piratas, plomo y wolframio. Se creó una red de firmas intermediarias con sede en Suecia, Finlandia, Egipto, Turquía, Irak y Tánger y de empresas ficticias en Lichstenstein que, vía Amberes y Rotterdam, desembarcaban los

minerales en los puertos rusos. Las quejas norteamericanas en 1951 llevaron al ministerio de Comercio español a dictar un reglamento que subordinaba «la expedición de licencias a la exportación de minerales estratégicos a la justificación del destino final de la carga». Los confidentes de la embajada apuntaban a la empresa IMINCA que sólo en 1953 había conseguido licencias por un montante de dos millones de dólares. Los negocios privados coincidían con los intereses públicos puesto que las salidas de esos minerales se liquidaban en dólares. De la misma manera un telegrama cifrado comunicaba en 1955 la venta de armas españolas a los países árabes.⁴⁷ Todo era posible en ese capitalismo de compadrazgo.

Y es que las oportunidades para el capitalismo europeo intentaban ser aprovechadas por los grupos económicos locales. La nota que en septiembre de 1952 redactó el embajador Meyrier al ministro de Exteriores galo sobre una reunión en Biarritz de banqueros españoles y franceses va más allá de la simple anécdota, pues revela cómo percibían unos y otros las expectativas de negocio y un conocimiento de primera mano de a qué intereses respondían. Los responsables de Quai d'Orsay estaban dispuestos a apoyar los proyectos franceses de financiación privada en España para la compra de bienes de equipo industrial en Francia, pero no a cualquier precio. El maestro de ceremonias en Biarritz era un francés en contacto «con los medios españoles del Opus Dei» y en particular con el presidente del Banco Central Ignacio Villalonga. El primer acuerdo fue crear una comisión que estudiase los reglamentos financieros y los regímenes de inversión en uno y otro país para fundar un banco franco-español en Andorra que canalizase esos fondos. La reacción oficial francesa fue dar el visto bueno a esa operación porque preservaba las posiciones de Francia en el mercado vecino. Sin embargo, un escrito confidencial redactado por el antiguo embajador de Madrid en París alertaba sobre los efectos económicos y políticos de ese proyecto: el préstamo «no debía ser imputado a un número restringido de grandes empresas, sino al contrario repartido entre un gran número de importadores españoles que se beneficiarían así de las facilidades otorgadas por Francia». Había que evitar «un control del Opus Dei sobre el empleo de los fondos» que utilizaría «para extender su influencia en España si se situaba como el principal intermediario del lado español». Por lo tanto, los créditos deberían ser repartidos entre los principales bancos españoles y no solamente concentrados en las manos del Banco Central, «sobre el que el Opus Dei es muy influyente». El embajador asumió ese planteamiento.⁴⁸ Comprobar la veracidad de este testimonio no es lo más trascendental, pues de las reuniones extraoficiales no se levanta acta. Sin embargo, retrata unas prácticas que explican bastantes cosas más de por qué a partir de los años cincuenta se estableció una auténtica carrera por ocupar posiciones en una economía capitalista que comenzaba a sacudirse las rémoras de la autarquía y que anunciaba el acceso de los tecnócratas de la Obra al poder franquista.⁴⁹

Este nuevo escenario ya se había consolidado en 1957 y se ratificaría en 1959. La historia económica de los éxitos del Plan de Estabilización ha detallado el proceso

en sus dimensiones macroeconómicas y los entresijos de la gestión por parte de las autoridades monetarias y económicas.⁵⁰ Sin embargo poco sabemos de la actitud del resto de agentes y, en particular, de los empresarios. A finales de 1958 la embajada remitió a París un informe detallado sobre un suceso que se interfería en los planes de saneamiento de la economía hispana, afectaba a su credibilidad exterior y retrataba la actitud de quienes poseían información y buscaban salvaguardar beneficios: la evasión de capitales españoles a Suiza.

Esa fuga de divisas fue reconocida *ex post* por el gobierno⁵¹ y evidenciaría que en un país de alharacas nacionalistas y al borde de la suspensión de pagos —y sin despreciar los efectos que sobre el bolsillo de los ciudadanos iban a tener las medidas de ajuste— quienes habían acumulado capital lo sacaban del país. El *affaire* merece ser abordado desde una doble perspectiva: el significado real de los capitales colocados en Suiza y la trama de especuladores, negociantes y empresarios involucrados. Lo primero medirá la trascendencia de ese capital fugado de una economía que carecía de medios de pago para un normal desenvolvimiento de las actividades productivas. Lo segundo permitirá calibrar la catadura de uno de los sectores sociales que sostenía al régimen franquista. La fuente no es otra que un informe secreto de la embajada de Francia en Madrid, fechado el 25 de diciembre de 1958.⁵²

En apariencia el escándalo se destapó cuando el ministerio de Gobernación detuvo a un agente bancario de nacionalidad suiza con un listado de entre seiscientas y ochocientas personas que habrían depositado en la banca helvética valores no declarados al Instituto Nacional de Moneda Extranjera. Los cálculos de lo evadido ascendían a una cifra de entre 200 y 300 millones de dólares. Si se recuerda que las reservas de divisas del Banco de España en 1957 no excedían de los 5,2 millones de esa moneda y que las reservas de oro habían descendido a 44 millones de dólares se comprenderá la magnitud del fenómeno: las reservas del banco central equivalían a entre una cuarta y una sexta parte de los capitales evadidos.

Según los testimonios del director del Banco de Bilbao y del cónsul francés en Barcelona, la Brigada Criminal había registrado el despacho de un importante notario y convocado a una reunión a banqueros, industriales y concejales barceloneses en el inicio de sus investigaciones. Los gobernadores de provincias fronterizas recibieron órdenes para no dar visas de salida sin remitirlas a Madrid. Las dimensiones del asunto, con un silencio gubernamental que facilitaba la propagación de rumores, apuntaban a una red establecida entre Bilbao, Barcelona y Madrid y llegaba a afectar a medios de negocios, gente próxima al gobierno y del mismo entorno de El Pardo. El relato del embajador consideraba que los ministros de Hacienda y Comercio, ambos «miembros del Opus Dei», podían salir tocados. Ullastres había reclutado al Director y al Director-adjunto del INME, sus más próximos colaboradores, en el Banco de Bilbao, que «sería el centro mismo del escándalo». Y según los observadores «mejor informados» el ministro de Comercio «no podía ignorar un tráfico de divisas que se producía a gran escala, conocido por todos desde hacía tiempo».

Esos capitales españoles se transformaban en el extranjero en dólares y quedaban depositados en bancos suizos.

En un momento tan delicado para la balanza de pagos española, la respuesta que estaba madurando Ullastres parecía dirigida a adoptar «una política liberal para la repatriación de los capitales», es decir, sancionar a algunos traficantes y acordar «una amplia amnistía para las personas que repatriasen voluntariamente sus capitales: a cambio de los dólares depositados en Suiza, recibirían al cambio de 52 pesetas por dólar ... en fondos del Estado o participaciones del INI».⁵³ Con lo que cabe sospechar que el estallido del escándalo no había sido fortuito. Repatriar siquiera una parte de esos 200 o 300 millones de dólares pondría a disposición de la economía española unas divisas indispensables para el país, en una coyuntura muy adversa. «Se prevé que en enero (de 1959) las cajas del Banco de España estarán vacías y que se deberá suspender las importaciones».⁵⁴ Que el ministro de Hacienda, Mariano Navarro Rubio, reconociese –al presentar el Plan de Estabilización ante las Cortes– su esperanza de que el reajuste macroeconómico haría «que todos aquellos que sacaban del país sus capitales para salvarlos de la desvalorización recuperen su conciencia patriótica con la confianza en nuestra moneda y acaben de convencerse de que en ninguna parte pueden cuidar mejor de su dinero que en la propia nación»,⁵⁵ muestra que el análisis de la embajada de Francia era correcto.⁵⁶ Indirectamente quedó demostrado con la amnistía prevista por la repatriación de capitales extraídos ilegalmente por españoles y que fue incluida en el Memorando que el gobierno remitió al FMI y a la OECE el 30 de junio de 1959.⁵⁷

Y sobre todo revelaba que la tasa de beneficios durante los años cincuenta había posibilitado unos niveles de acumulación de capital notables cuya reinversión en España se veía sometida a las debilidades del ciclo económico, pero también a los efectos de la política industrial y comercial del gobierno. En el caso de Bilbao los informes consulares detectaban un malestar de la patronal vizcaína «ante la ineficacia del sistema del general Franco». Los controles burocráticos y el mercadeo sobre las licencias a la importación y los cupos de moneda extranjera chocaban con la necesidad urgente de renovar equipo en importantes empresas siderúrgicas y químicas. Los empresarios vascos habían reunido clandestinamente las reservas de divisas necesarias para sustituir maquinaria envejecida y adquiriendo la nueva en un mercado paralelo. El mecanismo no era otro que desviar los beneficios en divisas provenientes de la exportación de mineral de hierro.⁵⁸

En cierto modo el contexto de liquidación del entramado autárquico estaba alimentando actitudes oportunistas en aquellos segmentos en los que resultaba factible especular con los tipos de cambio. Los tratados comerciales con Francia a lo largo de los años cincuenta habían propiciado un sistema de liquidación de las importaciones españolas de bienes de equipo y materias primas que dependía principalmente de las ventas de naranjas en el mercado francés. En 1959 los exportadores españoles de agrrios, «previando la devaluación de la peseta han pospuesto la repatriación de sus

divisas», con lo que bastó esperar al otoño de ese año para lograr un beneficio muy superior con la venta de francos.⁵⁹

Sin embargo, los efectos a largo plazo promovidos por el Plan del 59 eran más importantes que los negocios de algunos particulares a corto plazo. Las dificultades financieras fueron eliminadas con la ayuda internacional acordada por la OECE, el FMI y el Banco Mundial. Desde el punto de vista comercial francés su apoyo a los créditos internacionales era interpretado como «dinero fresco» que podía tener como contrapartida un incremento de las ventas de bienes manufacturados procedentes de las fábricas francesas.⁶⁰ La otra contrapartida era la liberalización de la entrada de capital extranjero a la economía hispana que —en palabras de Antonio Garrigues Walker en la Cámara de Comercio de Estados Unidos en Madrid— permitiría «pasar de un economía artesanal a una economía industrial».⁶¹

5. Un breve epílogo

El erial en el que el franquismo de posguerra había convertido a la economía de mercado en España experimentó algunos brotes a lo largo de la década de 1950. Pese a perdurar buena parte del entramado institucional autárquico, el reconocimiento del régimen y la ayuda económica y financiera del gobierno norteamericano facilitaron el regreso al mercado exterior. Recuperar ese clima de mercado contribuyó que a mediados de la década se hubiesen recuperado los niveles de desarrollo previos a 1936. Y sobre todo brindó oportunidades para los empresarios, reforzando la peculiar forma de hacer negocios en la España de Franco. Aquellos empresarios que contasen con acceso al capital y a los contactos políticos e institucionales pudieron maximizar esa oportunidad en un contexto de muy acelerado crecimiento, con mercados casi cautivos (dadas las restricciones a los inversores extranjeros y las barreras a la competencia) y una demanda de bienes de consumo que despertaba tras quince largo años de postración. Sin embargo, es sabido que ese esquema limitaba seriamente el acceso a los medios de pago internacional, mientras los beneficios de unos empresarios tan patrióticos se depositaban en Suiza. Esos fueron el anverso y reverso de un proceso que condujo al país al borde de la quiebra hacia 1959. Sólo así la dictadura aceptó dismantelar el artefacto autárquico y reemplazarlo parcialmente por una cacharrería liberal y un rediseño del intervencionismo del Estado.

Esta era la España en la que Vicens Vives forjó su acción académica y cívica frente a la dictadura. Sobre ese país en penumbra cobra sentido las luces de algunas líneas esenciales del pensamiento de Vicens: dejar de analizar España como un problema metafísico y abordarlo en su dimensión real; apostar por el análisis de la historia económica y social en la etapa contemporánea; sustituir el intervencionismo por la economía de libre mercado; formar una élite intelectual y empresarial para construir nuevas bases para la modernización política y económica de una España sin Franco.⁶²

NOTAS

1. Entre otros, Múñoz i Lloret (1997), Pasamar y Peiró (2002) y Marín (2007). La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Pública de Navarra y el Instituto Geronimo de Uztariz organizaron el ciclo de conferencias «La Nueva Historia y Jaume Vicens Vives: investigación y docencia» en septiembre de 2010. Un balance del Año Vicens, Riquer (2011) y Adell (2011).
2. Una aproximación reciente al primer franquismo desde la historia económica, Barciela (2003). Una síntesis global sobre el franquismo, Riquer (2010).
3. Son esclarecedores de esto los trabajos de Jaume Claret (2003 y 2006). Los efectos del «atroz desmoche» lastraron a la universidad española durante décadas, inoculando prácticas incomprensibles en otros ámbitos. Fontana (2006, p. XIII). Afortunadamente hoy es más liviano. La versión posmoderna de las «oposiciones patrióticas» es la de aquellos que se promueven a contratos blindados porque fueron camaradas del vicerrector de turno en militancias juveniles, o porque se está dispuesto a ser el tonto útil del director de departamento que aspira al ascenso político fuera del campus. Todo tiene su recompensa.
4. Morán (1998). Gracia y Ródenas (2011).
5. En este sentido, véase el artículo de Borja de Riquer en esta misma revista.
6. González (1979) y García Delgado (1986). Catalan (1995 y 2003).
7. En la última década han destacado los trabajos de Guirao (1998), Puig y Álvaro (2003), Sánchez (2006) y De la Torre (2011).
8. Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979:t.2, 954).
9. Hogan (1987). Eichengreen (2007).
10. Gardner (2009, p. 525).
11. Citado por Fontana (2011, p. 12). Judt (2006).
12. Viñas, Viñuela et alii (1979:t. 2, 741-782); González (1979, pp.182-198). Un primer balance de la ayuda americana en Baldrich (1957). Un enfoque novedoso a partir de fuentes primarias en Calvo (2007), Puig y Álvaro (2003) y Álvaro (2011).
13. Archive du Ministère des Affaires Étrangères (AMAE), Europe: Espagne, dossier 198. Había sido profesor de la Escola del Treball y había publicado en 1947 «Franco and the Marshall Plan» y en 1948 «Franco and World War II».
14. Las estimaciones de la renta nacional elaboradas por el Banco Urquijo y por el Consejo de Economía Nacional, los presupuestos generales del Estado y del Instituto Nacional de Industria, la legislación sobre los controles y reglamentaciones introducidos por la autarquía sobre la producción y la distribución—y sus efectos colaterales del mercado negro y la corrupción—, las actas de los congresos de los sindicatos verticales y de las cámaras de comercio e industria, algunos informes de empresas industriales, las estadísticas de comercio exterior elaboradas por la embajada de España en Washington y las del Banco Exterior de España y los balances de Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona sobre la coyuntura industrial y salarial de la década de los cuarenta, junto a fuentes cualitativas procedentes de la prensa británica, norteamericana y suiza.
15. New York Post (2/4/1947). Times (27/6/1949). Wall Street Journal (21/10/1949).
16. Hemos utilizado el deflactor de Maluquer (2007).
17. En ese contexto se explicaba la tragedia de la agricultura española, sometida a controles absurdos, con una caída de su productividad por la falta de fertilizantes y una brecha entre los precios pagados al productor y los precios de mercado que enriquecía a los estraperlistas, perjudicaba a los más débiles y anunciaba conflictos sociales de seguir así las cosas. Así relataba disturbios en Zaragoza, en septiembre de 1949, en los que los campesinos se habían manifestado contra los controles sobre el trigo; o el asesinato de un inspector de tren en Vilanova i Geltrú por denunciar el excesivo número de paquetes que los campesinos de Tarragona conducían al mercado negro de Barcelona. Ambos sucesos procedían de la *United Press* y de *La Prensa* de Nueva York.
18. En palabras del presidente del Banco Español de Crédito, en marzo de 1949, «formation of capital is necessary; there must be a tendency to invest capital usefully and not to waste it in speculation or hoarding».
19. La historia de Río Tinto bajo la autarquía confirma este tipo de estrategias como verosímiles. Vid. Gómez Mendoza (1994).
20. Puig y Alvaro (2003).
21. AMAE, 198. A Report on The Economic and Financial Situation of Franco Spain.
22. AMAE, 198. Rapports du Syndicat du metal de Zaragoza et sur le coût de la vie en Espagne (18/7/1949 y 23/12/1949).
23. Y añadía: «*L'industrie textile doit se procurer la plus grande partie de ses matières premières au marché noir et tout récemment encore une gigantesque affaire d'importation frauduleuse de coton a été découverte à Bilbao (...) Les crédits bancaires ont été encore resserrés et les trésoreries se trouvent constamment en difficulté*». AMAE, 198, 358 EU. Rapport sur la situation générale au cours du second semestre de 1949.
24. «*Les hommes compétents et de bonne volonté existent, mais ils ne sont pas utilisés pour des raisons de népotisme et de politique partisane*». Y concluía preguntándose si «*le gouvernement saura-t-il le comprendre et appliquer des remèdes qui pour être effectifs doivent être draconiens*».

En postdata advertía que «numerosas empresas se verán obligadas a solicitar moratorias» en sus pagos. Viaje a Burgos, Logroño, Pamplona, Zaragoza, San Sebastián y Vitoria en el otoño de 1951. *Ibidem*.

25. AMAE, 202, rapport du 22/11/1949.

26. Por más que los británicos protestasen contra los suministros franceses alegando que reforzaban el potencial militar español, la réplica de la embajada cuantificaba las compras españolas a Inglaterra de locomotoras, radares y 1.150 camiones. *Ibidem*, 201, Rapport de 1/10/1949.

27. *Ibidem*, 201, Rapports de 5/7/1949 y 10/10/1949.

28. Sánchez (2006). De la Torre y Sánchez (2011). Los escrúpulos políticos llevaron primero a un desmentido de que el crédito de la banca francesa se hubiese ya firmado y, después, a asegurar que sólo estarían abiertos a sociedades privadas, «ce qui exclurait des organismes tel que l'INI». El embajador insistía en que Francia no debía cometer el error de quedarse al margen de esos movimientos, pues por las confidencias de un banquero suizo aseguraba que no estaba lejos el momento de apertura de créditos a industrias privadas. AMAE, 201 y 202. Rapports de 12/7/1949 y 30/11/1949. Catalan (1995).

29. El senador Culbertson, tras su viaje a España, había señalado que para la negociación de créditos norteamericanos el gobierno español debería «abaisser notamment ses taux de change, actuellement beaucoup élevés». *Ibid*. Rapport de 22/11/1949.

30. Pese al dirigismo tenaz de la política económica, señalaba una cierta libertad en los precios del algodón y la patata y el privilegio otorgado a una empresa norteamericana de construcciones mecánicas para ampliar su participación de capital hasta el 45 por 100. Lo cual era interpretado como una derogación de la ley de 1939 y debía ser considerado por las sociedades francesas «qui sont trouvées jusqu'ici dans l'impossibilité d'augmenter leur capital». *Ibid*, 201, Rapports de 16/9/1949, 27/3/1950, 3/5/1950.

31. Las ponencias de los ingenieros agrónomos preveían un cambio en los métodos de cultivo, del material empleado y del reparto de la propiedad, cuantificaban las importaciones necesarias de motores de gasolina para uso agrario y las cantidades de nitratos y fosfatos que superaban en un 50 por ciento a las compradas en el extranjero antes de la guerra civil. Las expectativas para la industria francesa no podían ser mejores, ya que en 1949 habían cubierto un 35% de las importaciones españolas de maquinaria para el campo. *Ibid*, 202, Rapport de 3/5/1950.

32. AMAE, 202, Notas sobre las perspectivas económicas españolas, Rapport de 2/1/1952.

33. *Ibidem*, Telegrama dando cuenta del acuerdo comercial germano-español. 13/10/1951. España compraría en Alemania hierro y acero (4 millones de dólares), maquinaria (20,5) material eléctrico (5) y productos

químicos (17,5) a cambio de frutos secos y frescos (9), agríos (12), vinos (1,75), piritas (4), cueros y pieles (3), así como mineral de hierro (470 mil tns.), wolframio (250 tns.) y mercurio—de los que no se especifica el valor—. Las importaciones de naranjas preocupaban especialmente a los franceses.

34. *Ibidem*, 202, Comunicación entre el Ministerio de Asuntos Exteriores y el Ministerio de Agricultura franceses sobre venta a España de 20 mil tns. de harina. 13/6/1951).

35. *Ibidem*, 198, Rapport sobre la situación económica de 11/12/1951.

36. Si en 1948 equivalían al 10 por ciento de las exportaciones españolas, en 1951 y 1952 superaban ya el 20 por ciento. *Ibidem*.

37. En el invierno de 1954 la embajada de Francia recabó a las de Estados Unidos, Gran Bretaña e Italia información estadística para calibrar el poder adquisitivo de un obrero español respecto al de los trabajadores de esas naciones. Teniendo en cuenta el salario medio por hora, las horas de trabajo semanal y los precios de cada país, la imagen resultante no por esperada, proyectaba de manera rudimentaria la escasa capacidad de compra de los obreros españoles, alejada de los dos países más ricos e inferior a la de franceses e italianos. AMAE, 199. Rapport de 9/2/54.

38. *Ibidem*, 199, Informe de la Embajada de Francia en Suiza sobre la situación económica y financiera tras el acuerdo con de España con los Estados Unidos, 13/9/1954. Calvo (2007).

39. AMAE, 236, Informe l'Espagne et l'Europe (18/9/1959).

40. AMAE, 236. Informes de 3/10/1956 y 8/10/1956.

41. *Ibidem*, Rapport de 16/1/1957. Dos años después las declaraciones de un miembro de la embajada de Estados Unidos a un colaborador de la francesa eran rotundas en sentido contrario: «quelles que soient les difficultés économiques qu'à résoudre l'Espagne et l'aide dont elle aura et besoin, vous pouvez être sûr que l'appui des Etats Unis en lui fera jamais défaut».

42. *Ibidem*, Notas manuscritas de 17/7/1957 y 31/1/1958.

43. González (1979: pp. 134-137) y Muns (1986).

44. AMAE, 234. Rapport de 13/3/1957.

45. *Ibidem*, 234, 1/8/1959; y 236, 18/9/1959.

46. *Ibidem*, 198, Informe del embajador de 1/12/1951.

47. *Ibidem*, 201. Informes de 26/5/1953, 31/5/1954 y 25/10/1955. Un examen pormenorizado de cómo había sido gestionado el comercio exterior por las autoridades franquistas en esa década de posguerra ya había sido realizado por el informe Miravittles con el fin de revelar a los congresistas estadounidenses los riesgos para el capital norteamericano. Los tipos de cambio seguían

basados en las prácticas del ministro de Hitler, Hajlmar Schacht y mientras el mundo occidental acordaba en Bretton Woods un nuevo sistema internacional de pagos, la España de Franco mantenía, en agosto de 1948, 248 tipos de cambio diferentes para las importaciones y 64 para las exportaciones, que eran manipulados a la conveniencia del gobierno y de los importadores y exportadores próximos a las instancias oficiales. La capacidad española para pagar sus deudas en el comercio exterior se sabía que eran limitadas tras el fiasco del acuerdo con Argentina. Después de 1945 proliferaban los acuerdos de trueque a través de las cuentas combinadas de entradas y salidas ante la falta de medios de pago. Y además de con Gran Bretaña, Francia, Italia Alemania Occidental o Dinamarca, tampoco se tenían excesivos escrúpulos para –eso sí, mediante agentes privados– vender a Rusia, especialmente vía Egipto, textiles y materias primas estratégicas. En definitiva, no era un socio del que poder fiarse. Vid. Louça (1997).

48. Ibidem, 202, Notas informativas de 2/9/1952 y 24/12/1952 del embajador J. Meyrier al ministro de Asuntos Exteriores del gobierno francés.

49. Yfante (1996).

50. Fuentes Quintana (1984) y Varela Parache (1990), entre otros.

51. Clavera, Esteban, Monés, Monserrat y Ros Hombravella (1973, p. 213 n. 22).

52. AMAE, 235. Rapport secret, 23/12/1958.

53. En este punto el embajador anotaba que «esta indicación proviene de una fuente altamente cualificada». Ibidem.

54. Junto a la ventaja de obtener capitales para hacer frente a las necesidades del país, De la Tournelle añadía que el escándalo sería aprovechado para que «la tendencia

a adoptar medidas liberales fuese admitida y cause un vivo apoyo en los medios dirigentes». Ibidem.

55. Cit. en Clavera et alii (1973: 213 n. 22).

56. Viñas et alii (1979, p. 1053 n. 61), recogen este suceso a partir de Shneidman (1973, pp. 189 y 214). Según las actuaciones del Juzgado Especial de Delitos Monetarios 872 personas fueron investigadas.

57. González (1979, pp. 205 y 216).

58. AMAE, 235. Telegrama de 2/1/1959.

59. Ibidem, Rapport sobre las relaciones comerciales franco-españolas de 16/10/1959. Lo que complicaba la posición de un gobierno falto de medios de pago. Los ingresos por turismo y los préstamos de la banca francesa fueron utilizados para compensar las compras de bienes de equipo y materias primas. Que las relaciones de mercado condicionaban las decisiones políticas quedó de manifiesto en las inundaciones de Valencia en el otoño de 1957. La importante ayuda francesa fue impulsada por los representantes diplomáticos porque estimaban que redundarían en beneficio de los importadores de naranjas. AMAE, 243, Notas de 19/11/1957

60. Al fin y al cabo, ese *argent frais* galo como ayuda financiera para la integración de España en la OCEE ascendía a 27 millones de dólares (14,5 sobre los 100 del acuerdo monetario europeo y 12,5 sobre los 75 del FMI). Ibidem, 235.

61. AMAE, 235. Nota informativa sobre la conferencia de Garrigues ante los principales medios económicos y financieros estadounidenses presentes en Madrid (5/9/1956). Destacaba su ataque a la ley de industrias nacionales y al tope del 25 por 100 de capital extranjero en empresas españolas. Sobre su papel en la americanización, Puig (2005).

62. A este respecto Riquer (2011).

BIBLIOGRAFÍA

Adell, O. (2011): «El Año Vicens Vives: reflexiones en torno a una conmemoración». *Historiografías*, 1, pp. 95-110.

Álvoro, A. (2011): «Hízose el milagro. La inversión directa estadounidense y la empresa española (c. 1900-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, 7, pp. 358-368.

Baldrich, A. (1957): «Balance y efectos económicos de la ayuda norteamericana». *Moneda y Crédito*, 61,; 27-46.

Barciela, C., (Ed.) 2003: *Autarquía y mercado negro*. Barcelona, Crítica.

Calvo, Óscar, (2007): «American Military Interest and Economic Confidence in Spain under the Franco Dictatorship», *The Journal of Economic History*, 67, pp. 740-767.

Catalan, J. (1995): «Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa (1939-1959)», *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-145.

Catalan, J. (2003): «La reconstrucción franquista y la experiencia de la Europa Occidental, 1934-1959», en C. Barciela (2006), pp. 123-168.

Claret, J. (2003): *La repressió franquista a la Universitat catalana*. Barcelona, IUJVV.

Claret, J. (2006): *El atroz desmoche. La destrucción de la Universidad española por el franquismo, 1936-1945*. Barcelona, Crítica.

Clavera, J., Esteban, J.M., Monés, A., Monserrat, A. y Ros Hombravella, R. (1973): *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, Edicusa. 2 vols.

- De la Torre, J. (2011): «España como mercado: Oportunidades de negocio, desarrollo económico y Franquismo», *Hispania. Revista Española de Historia*, LXXI, 237, pp. 181-206.
- De la Torre, J. & Sánchez, E. (2011): «From Bilateralism to Multilateralism in Spain: Markets, Business Groups and Dictatorship (1950-1975)», en Perron, R. and Thiemeyer, G. (Eds.), *Multilateralism and the Trente Glorieuses in Europe. New perspectives in European Integration History*. Geneva, Editions Alphil.
- Eichengreen, B. (2007): *The European Economy since 1945*. Princeton & Oxford. Princeton University Press.
- Fontana, J. (2006): «Prólogo», en Claret, J. (2006).
- Fontana, J. (2011): Por el bien del Imperio. Una historia del mundo desde 1945. Barcelona, Pasado y Presente.
- Fuentes Quintana, E. (1984): «El Plan de Estabilización Económica de 1959. 25 años después», *Información Comercial Española*, 612-613.
- Gadner, L.C. (2009): «El New Deal, las Nuevas Fronteras y la Guerra Fría», en Ch.P. Kindleberger, *La crisis económica, 1929-1939*. Madrid, Capitán Swing, pp. 521-566.
- García Delgado, J. L. (1986): «Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el primer franquismo», Fontana J. (ed.) (1986), *España bajo el franquismo*. Barcelona, Crítica, pp. 170-191.
- Gómez Mendoza, A. (1994): El «Gibraltar económico»: Franco y Riotinto, 1936-1954. Madrid, Civitas.
- González, M. J. (1979): *La economía española del franquismo, 1940-1070. Dirigismo, mercado y planificación*. Madrid, Tecnos.
- Gracia, J. y Ródenas, D. (2011): *Historia de la literatura española. 7. Derrota y restitución de la modernidad, 1939-2010*. Barcelona, Crítica.
- Guirao, F. (1998): *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-57. Challenge and Response*. London, Macmillan Press LTD.
- Hogan, M. J. (1987): *The Marshall Plan. America, Britain and the reconstruction of Western Europe, 1947-1952*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Judt, T. (2006): *Postguerra. Una historia de Europa desde 1945*. Madrid, Taurus.
- Louça, A. (1997): *Negócios com os Nazis. Ouro e outras pilhagens 1933-1945*. Lisboa, Fim de Século.
- Maluquer de Motes, J. (2007): «Del caos al cosmos: una nueva serie enlazada del Producto Interior Bruto de España entre 1850 y 2000», *Revista de Economía Aplicada*, 49, pp. 5-45.
- Marín, M. (2007): «La fatiga de una generación. Jaume Vicens Vives y su Historia crítica y reinado de Fernando II de Aragón». Zaragoza, Cortes de Aragón-Institución Fernando el Católico, p. i-cxx.
- Morán, G. (1998): *El maestro en el erial*. Barcelona, Tusquets.
- Muns, J. (1986): *Historia de las relaciones entre España y el Fondo Monetario Internacional, 1958-1982*. Madrid, Alianza.
- Muñoz i Lloret, J. M^a (1997): *Jaume Vicens i Vives (1910-1960): una biografía intelectual*. Barcelona, Edicions 62.
- Pasamar, G. y Peiró, I. (2002): *Diccionario Akal de Historiadores españoles contemporáneos*. Madrid, Akal.
- Puig, N. (2005): «La ayuda económica de Estados Unidos y la americanización de los empresarios españoles», en L. Delgado y M^a D. Elizalde (eds.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*. Madrid, CSIC. pp. 180-205.
- Puig, N. & Alvaro, A. (2003): «International Aid and National Entrepreneurship: A comparative Analysis of Pro-American Business Networks in Southern Europe, 1950-1975», *Business and Economic History On-Line*, 1.
- Riquer, B. de (2010): *La dictadura de Franco*. Vol. 9 *Historia de España*, Barcelona, Crítica.
- Riquer, B. de (2011): «Jaume Vicens i Vives, mucho más que un gran historiador. Aportaciones y debates de un centenario», *Ayer*, 4, pp. 227-238.
- Sánchez E. (2006): *Rumbo al Sur. Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*, Madrid, CSIC.
- Shneidman, J. (1973): *Spain and Franco, 1949-1959. Quest for International Acceptance*. Nueva York, Facts on file.
- Varela Parache, M. (1990): «El Plan de estabilización tal y como yo lo recuerdo», *Información Comercial Española*. 612-613.
- Viñas, A., Viñuela, J., Eguidazu, F., Fernández Pulgar, C., y Florensa, S. (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*. Madrid, Banco Exterior de España, 3 vols.
- Ynfante, J. (1996): *Opus Dei. Así en la tierra como en el cielo*. Barcelona, Grijalbo.

RESUMEN

En el artículo se nos describe el proceso económico español de los años cincuenta. Una etapa que se abrió y se cerró con dos momentos críticos para la dictadura franquista: el fracaso de la economía autárquica, primero; el riesgo de suspensión de pagos que obligó al gobierno a regresar –como dice el autor- al redil de la economía liberal, después. Una etapa que coincide con dos momentos importantes en la vida de Vicens Vives: su acceso a la cátedra de historia universal y contemporánea en la Universidad de Barcelona en 1948 y su muerte, acaecida en 1960. Un proceso económico que permitió a la dictadura franquista regresar al mercado internacional y cuyo desarrollo coincidió –no caprichosamente- con la vuelta de algunos intelectuales del interior al espacio académico europeo y norteamericano. Ese contacto con el exterior acaba siendo el hilo conductor que utiliza el autor en su artículo para revisar el contexto histórico de la segunda fase de la autarquía.

LABURPENA

Artikulu honetan egileak pasa den mendeko 50eko hamarkadan Espainiak izan zuen prozesu ekonomikoa pausatzen du. Bi une kritiko dira hamarkada horren hasiera eta bukaerako mugarriak, lehendabizikoa ekonomia autarkikaren porrota dugu eta bigarrena ordainketen etenaren mamua, azken honek –egilearen esanetan- behartu zuen gobernu ekonomia liberalaren eremura itzul zedin. Bi gertakari hauek bat datoz Vicens Vivesen bizitzaren bi une garrantzitsuekin, 1948an historia unibertsal eta garaikidearen katedra eskuratu zuen Bartzelonako Unibertsitatean eta 1960a bere heriotzaren urtea da. Artikuluan aztertzen den prozesu ekonomiko honi esker diktadura frankista nazioarteko merkatura itzuli zen, eta ez da kasualitatea hau gertatzea barneko zenbait intelektual Europa eta AEBetako eremu akademikora itzuli ziren une berean. Kanpo harreman hauen aztertzea da egileak autarkiaaren bigarren fase honen testuinguru historikoa ulertarazteko baliatzen duen tresna.

ABSTRACT

The article describes the Spanish economic process in the fifties. A stage that opened and closed with two critical moments for the Franco dictatorship: first, the failure of the autarkic economy, and then the risk of bankruptcy, forcing the government to back –as the author says- to the fold of liberal economics. A stage that coincides with two important moments in the life of Vicens Vives: his access to the chair of world contemporary history, at the University of Barcelona in 1948, and his death in 1960. An economic process that allowed the return of Franco dictatorship to the international market, and whose development coincided (not capriciously) with the return of some intellectuals from inside to the European and U.S. academic space. That contact with the outside ends up being the thread that uses the author in his article to review the historical context of the second phase of autarky.