

Antonio Gómez Mendoza
El “Gibraltar económico”:
Franco y Riotinto, 1936-1954

Madrid, Civitas, 1994

JUAN CARLOS JIMÉNEZ
Universidad de Alcalá

La historia empresarial —esto es, de la empresa y de los empresarios— se ha movido en España con demasiada frecuencia entre el pintoresquismo, más bien contemplativo, de algunas *empresitas* locales y la hagiografía, un tanto mendicante, de ciertas obras *de encargo*. Lejos estamos, en todo caso, de eso que por ahí se llama (*new*) *business history*, que de la mano de Alfred Chandler ha sabido trascender de las historias de empresas individuales a los estudios de tipo comparativo acerca de la evolución de los negocios y de sus estrategias gerenciales, si bien debe reconocerse que del abundante caudal de trabajos aparecidos en las dos últimas décadas, en contraste con el estiaje anterior de esta disciplina en España, se ha ido formando un pequeño lecho de biografías empresariales sobre el que progresar. El libro de Gómez Mendoza que aquí se comenta, centrado por lo demás —con plena actualidad historiográfica— en el análisis de un negocio internacional como *Rio Tinto*, puede contarse ya entre éstas.

La oportunidad de la obra radica también en el período de análisis considerado. Los años cuarenta y cincuenta de este siglo están en esa frontera temporal del análisis batida primero por algunos especialistas de la economía aplicada, a la búsqueda de los factores determinantes de la estructura económica española hasta hace no demasiados años, pero que ya ha sido ocupada abiertamente por los historiadores de la economía española contemporánea. No obstante, unos y otros, hasta hoy, nos han desvelado poco del tupido entramado de relaciones entre el mundo real y el financiero —y de ambos con el aparato gubernamental— de la economía durante el franquismo (las relaciones banca-industria-Estado, en una palabra), más allá de lo que puede traslucirse de la atenta lectura del Boletín Oficial del Estado en esos años, de los célebres esquemas de *consejeros comunes* o de las opiniones, más o menos sesgadas, de algunos autores coetáneos. No desde el mundo interior de las empresas españolas, si exceptuamos, en todo caso —y no sin matizaciones—, las públicas. Aquí creo que radica un mérito principal de la obra de Gómez Mendoza.

Considera el autor de *El “Gibraltar económico”* que el traspaso a manos mayoritariamente españolas de ese último bastión del empresariado foráneo renuente a la *asimilación* que fue *The Rio Tinto Company Ltd.*, poseedora desde 1873 con título de propiedad, y no de simple concesión, de unos ricos yacimientos de piritas en el sudoeste peninsular, constituyó una operación de Estado “única en la historia del primer franquismo por su duración y por la variopinta identidad

de sus protagonistas” (pág. 357). Duró, en efecto, tres lustros –de 1939 a 1954, esto es, el primer franquismo y *pico*– y en los enredos de sus negociaciones se vieron envueltos casi todos los intereses imaginables: nacionales y extranjeros, públicos y privados, industriales y bancarios, civiles y militares..., tan pronto coincidentes como contradictorios. Muchos de los personajes que encarnan esos intereses en los años subsiguientes al final de la guerra civil desfilan por las páginas de *El “Gibraltar económico”*, de igual modo que pueblan otras obras, más o menos recientes, acerca de este período. La diferencia está en que Gómez Mendoza nos muestra alguno de los hilos más gruesos de esa madeja no tan sólo desde la perspectiva, más manida, de los despachos oficiales, sino más bien desde una atalaya empresarial tan privilegiada como resulta ser *Rio Tinto*. Sigue en esto los pasos de la magnífica biografía de la compañía debida a Charles E. Harvey (*The Rio Tinto Company. An economic history of a leading international mining concern, 1873-1954*, Penzance, Alison Hodge, 1981), con la que Gómez Mendoza se afana en buscar puntos de contraste, y también, aunque más de lejos, la de David J. Avery (*Not on Queen Victoria’s birthday: the story of the Rio Tinto Mines*, Londres, Collins 1974).

La obra se articula en cinco capítulos siguiendo un criterio que tiene más que ver, probablemente, con el decurso de la economía –y la política– en España que con la vida mercantil de *Rio Tinto*. Una visión coherente con el criterio que subyace en sus páginas: la primacía del componente político no ya sobre el empresarial (al que se le dedica una atención más bien escasa), sino sobre el económico mismo, en la trayectoria final de la compañía y en el desenlace de su venta. Los años de la guerra civil (capítulo 1, “Entre dos fuegos”), constituyen un período de tanteo en que se ensayan, por parte del gobierno de Burgos, distintas políticas de acoso, sobre todo comercial, a *Rio Tinto*. También quedó claro que ésta no era una empresa minera cualquiera (aunque tal vez no tanto como para condicionar, como pretende Gómez Mendoza, la política comercial, industrial y exterior instrumentada por el régimen franquista). Entre 1939 y 1942 (capítulo 2, “Guerra Mundial, autarquía y piritas”) se hace patente el estricto control del gobierno sobre las variables empresariales, de precios y costes, de la empresa británica. Un objetivo político prioritario –arruinar el negocio de *Rio Tinto*– provocó al menos dos efectos económicos contrapuestos: mantener bajos los precios interiores del cobre, pero a costa de un suministro insuficiente, no sólo por el escaso incentivo económico, sino sobre todo agravado por la continua descapitalización de las instalaciones mineras. Rehén de dos gobiernos en un período de conflagración bélica, *Rio Tinto* sirvió también de puente entre ambos, con particular provecho para el *huésped*, que convirtió la política de precios en un elemento de trueque con Gran Bretaña: “Por más que le pesara al régimen franquista, España necesitaba a RTC” (pág. 106). Carceller desde Industria y Comercio y Suanzes desde el INI –y luego también desde el Ministerio de Industria– dirigieron el comienzo de las tareas de *asedio* (que Carceller combinó hábilmente con otras maniobras de *distracción*). Los años finales de la contienda mundial (capítulo 3, “Entre el abatimiento y la esperanza”), están marcados por la búsqueda de una salida negociada –esto es, la venta– para *Rio Tinto*. Las conversaciones con los representantes del Banco Urquijo (Andrés Moreno y Juan Lladó) en 1944 muestran que el fruto estaba aún verde para ambas partes (no sólo para las dos empresas, sino también para sus respectivos gobiernos). Pese al fracaso, *Rio Tinto*, al rebajar sus pretensiones económicas iniciales y flexibilizar su postura, abrió una

espita a la negociación en los años subsiguientes. “Tal fue el legado de Carceller a José Antonio Suanzes” (pág. 198), concluye Gómez Mendoza.

En la segunda mitad de los cuarenta (capítulo 4, “El hábito no hace al monje”), se combinaron las negociaciones encaminadas a la venta (esta vez con la sociedad química *Cros* y su director general, José Capelo) con el entendimiento con el gobierno español, en una suerte de “pseudo-complicidad entre la compañía británica y el Régimen que se prolongó hasta 1951” (pág. 32). En este tiempo la empresa, sintiéndose un tanto abandonada tras el triunfo electoral laborista en el Reino Unido, optó por capitalizar sus instalaciones (“cambiar el hábito”) y esperar épocas mejores. Es también el inicio de la rehabilitación del régimen de Franco y de su cooperación, en otros ámbitos, con el capital extranjero (piénsese en los acuerdos con Caltex en 1948 que dieron lugar a la constitución de la *Refinería de Petróleos de Escombreras*, ejemplo nada insustancial por cuanto fue Planell, desde el INI de Suanzes, el interlocutor español con la petrolera norteamericana). El capítulo 5, que comparte título con el libro, relata el desenlace de los acontecimientos, fruto, como sucede tan a menudo, de sistemáticas maquinaciones e imprevisibles carambolas, con el *Santander* de Botín y algún que otro inversor extranjero de por medio. El garlito del gobierno, con la aparición postrera en escena de Arburúa y Benjumea, consiguió finalmente *rendir* Río Tinto a un consorcio de banqueros españoles (sin el *outsider* Botín, claro está), aunque a un precio de venta que a Gómez Mendoza se le antoja excesivo (no a aquellos banqueros, por cierto).

Por lo demás, la trama de relaciones que, sobre la urdimbre del franquismo, se tejió en esos años de la autarquía en torno al principal dominio minero británico en España proporciona una rica perspectiva del período. Más que llegar a saber lo que significó el franquismo para *Río Tinto* (hilo conductor de la obra de Gómez Mendoza), interesa conocer lo que la compañía, como verdadero microcosmos de intereses, nos desvela de aquél. Ante todo, destaca el cromatismo del Régimen, fosco en lo ideológico, pero vivo cuando se examina la lucha interna por el poder: tan pronto puede verse a sus facciones unidas en una “comunidad de intereses” (y tras *Río Tinto* había muchos *intereses*) como enzarzadas en disputas, nada soterradas, que no se detenían en los antedespachos de El Pardo, hasta convertir a la empresa británica en cómplice unas veces, y “chivo expiatorio” de sus peleas familiares en otras. Conviene leer con atención las páginas dedicadas a la llamada “crisis del wolframio”, en 1944, que complementan, con matices que sólo la *historia empresarial* puede aportar, la descripción de los hechos formulada por otros autores, incluido Paul Preston en su reciente biografía de Franco. Por otro lado, está la evolución, discontinua, como corresponde con el proceder tentativo de su *epónimo*, aunque en un sentido cada vez más pragmático y aperturista, de la política económica franquista (y la marcha, no siempre acompañada, de sus principales jefes). La actitud hacia “lo extranjero”, tan bien reflejada en una empresa a la que se le puso la tilde de “Gibraltar económico”, es una muestra singular de esas actitudes cambiantes. Sorprende tal vez, frente al secretismo que obsesionó en algunos momentos a los máximos gestores de *Río Tinto* (que apodaban “Matisse” a Botín, o “Mr. Prado” –“Mr. Pardo”, confundían algunos– a Franco), la transparencia y la fluidez de la información en las instancias más altas del Régimen, sobre todo en la esfera bancaria e industrial: todo el mundo sabía lo que estaban haciendo los demás. No menos interesante es el retablo de banqueros españoles que, a modo de Corte “civil” y “privada” del Régimen, desfila por

las páginas del libro. Por cierto, la entrada en escena del *Banco Urquijo* —con el *Hispano*— en 1944, con un cierto halo de misterio, retrotrae nuestra memoria a esa nota, aún a pie de página, de la historia financiera de España que es el “Pacto de las Jarillas”. En fin, lo que queda claro con todo este suceso de *Rio Tinto* es que, en la España de los años cuarenta y cincuenta, y en materia industrial, lo que no hiciera la iniciativa extranjera sólo estaba al alcance del INI o de la banca. Nada que no supiéramos, pero que aquí, al abrir el franquismo *en canal*, se nos muestra “desde dentro”.

La *historia empresarial* abarca, ya se dijo, la de los empresarios, privados y públicos. Al concluir *El “Gibraltar económico”* parece plantearse una lista de triunfadores de naturaleza “institucional” (*Rio Tinto Company*, el régimen franquista y el propio gobierno británico) y otra, más individualizada, de damnificados (en la esfera bancaria —Botín, marginado—, en la fabril —Capelo, olvidado— y también, aunque por motivaciones distintas, en la estatal —Suanzes y Planell, un tanto desairados—). Estos dos últimos personajes, claves en el diseño y en la ejecución de la política industrial de la posguerra (y no tan *siameses* intelectualmente como a veces se les pinta), están pendientes de una indagación histórica que, con rigor, y no con el botafumeiro que sigue humeando en alguna biografía reciente, termine de cincelar los perfiles de su actuación pública. Algo de esto se deja entrever en el libro de Gómez Mendoza. Es cierto que ambos veían con casi idéntica sospecha —e ignorancia hacia los enunciados básicos de la ciencia económica— el juego de las fuerzas del mercado ¿Cómo esperar que confiase en *mano invisible* alguna quien, como relata López Rodó de Planell en sus memorias, hizo a Juan XXIII bendecir por tres veces unas medallitas, receloso, primero, de que el bolso que las contenía y, luego, un envoltorio de plástico, impidieran traspasar hasta ellas el influjo sobrenatural de la mano diestra del pontífice? Sin embargo, el intervencionismo de ambos presenta matices, y también su nacionalismo (entendido como su aversión hacia lo extranjero, enfermiza en el caso de Suanzes); y aunque Suanzes *mandase* sobre Planell, el pragmatismo de éste, siempre ciego de obediencia hacia la *Superioridad* (veinte años más tarde le arrolló el *affaire Matesa*), vino a encajar mejor —al menos entre 1947 y 1957— con las directrices más posibilistas de la política económica. La búsqueda de una rendición por asedio de *Rio Tinto* encaja bastante bien con la dirección cuartelaria de los asuntos económicos de la más inmediata posguerra civil, de igual modo que el intento de ofrecer una salida sobre bases negociadas a partir de 1947 (aunque fuera a través del “palo y la zanahoria” con *Rio Tinto*) es también congruente con el mayor pragmatismo del Régimen en esos años, sobre todo en sus relaciones internacionales. Nada más expresivo de ese doble talante que el contraste entre Planell, elogiando, en la cena conmemorativa del acuerdo de venta, al otrora denostado “Peñón económico”, y Suanzes, rechazando suscribir la parte en el capital de la nueva sociedad que Benjumea, el *tapado* de la operación, le había reservado para que pudiera así salvar su imagen.

No hay, por otro lado, *historia empresarial* (en la acepción hoy reconocida) sin una imbricación teórica. Pues bien, ¿qué esquema de razonamiento subyace —implícita, ya que no explícitamente— en esta obra? ¿Cómo se justifica la conducta de los gestores de *Rio Tinto*, si es que les quedó algún margen de maniobra? ¿Qué hilo de racionalidad económica, si existió, hubo en la conducta de los responsables del Régimen? El autor de *El “Gibraltar económico”* considera que “desde la óptica del nacionalismo franquista, el hostigamiento continuo a RTC fue sin duda

una política acertada” (pág. 365). Lo que hace falta saber es si esa óptica era la correcta también desde un punto de vista económico. En algún sentido Gómez Mendoza toma partido, aduciendo razones económicas, en favor de esa política sustentada durante década y media: “Con medidas económicas extremadamente restrictivas al servicio de los caprichos políticos del Régimen, se puso en marcha en el período 1939 a 1954 un sistema mucho más barato para el país que la compra de los criaderos” (pág. 351). Pero, ¿qué se quiere decir con lo de “mucho más barato”? Tan tajante afirmación —como la que habla de “un ejemplo de mala asignación de fondos públicos” en la compra de *Rio Tinto* (págs. 350 y 361)— sólo se sustenta en la insinuación, siempre en términos muy vagos, de que lo sucedido después no parece justificar el desembolso de casi ocho millones de libras: “Si la nacionalización de las Minas de Riotinto hubiera respondido únicamente a razones de tipo económico, sería preciso concluir que el desembolso de £ 7.67 millones no estuvo justificado por sus ventajas inmediatas” (pág. 361, cursiva mía). La pregunta sería entonces: ¿Por qué resultó mucho más cara la solución adoptada en 1954? Adviértase que la respuesta más plausible, a falta de otros cálculos, se vuelve en contra de lo defendido, con carácter general, en el resto de la obra en cuanto al influjo determinante de la xenofobia económica franquista sobre los criaderos bajo propiedad británica: y es que la política del gobierno hacia la flamante *Compañía Española de Minas de Rio Tinto* constituida en 1954 no fue, según parece (Botín lo predijo cuando los ingleses quisieron venderle el mismo argumento), mucho menos asfixiante que la practicada hasta entonces con *The Rio Tinto Company Ltd*. El propio Gómez Mendoza no puede dejar de reconocer que “en buena medida, la cuenta de resultados escapó al control de los gestores, con independencia de su nacionalidad” (pág. 359).

En las páginas conclusivas del libro se apuntan dos estimaciones contrafactuales del coste —en términos de rentabilidad *perdida*— que entrañó el franquismo para la compañía británica. El primer cálculo, y a mi juicio el más creíble, se refiere a los beneficios que hubiera reportado a *Rio Tinto* la inversión en Rodesia, su otro gran enclave, del producto de la venta de sus activos onubenses en 1944 de haber culminado las negociaciones (vetadas por el *Foreign Office*) con el grupo bancario español formado por el *Urquijo* y el *Hispano*. Capitalizando, bajo distintos supuestos, las cifras hipotéticas que entonces se barajaron, y comparándolas con lo realmente obtenido diez años después, “se infiere que habría sido ventajoso vender en 1944 por cualquiera de [los] precios” (pág. 366). La otra estimación —“el volumen de ingresos que hubiera generado el negocio español de RTC en el caso hipotético de prevalecer una economía de mercado libre de interferencias exteriores” (pág. 367)— es sin embargo irreal, además de incompleta, al fijarse sólo en el efecto de las medidas comerciales (precios de tasa y tipos de cambio) ¿Cabía un *Rio Tinto libre* en una economía encorsetada en el reglamentismo y la autarquía? ¿No afectaban los precios de tasa a toda la minería? ¿Es que no sufrían todas las empresas españolas que comerciaban con el exterior el mismo ardid de unos cambios exteriores múltiples —y manipulados— en aras del mayor ahorro de divisas? ¿O no debían pugnar, de igual modo que *Rio Tinto*, y tal vez con mucho menos poder, por unas licencias de importación que se repartían con capricho y cuentagotas? Por eso, la conclusión de que “el negocio español de RTC pudo haber sido ciertamente lucrativo si el régimen franquista le hubiera dado la oportunidad” (pág. 368), esto es, si los precios interiores de sus producciones hubiesen sido libres y, por tanto, similares a los precios exteriores, no deja de ser inexplé-

siva, por obvia –sin los pies atados se corre mejor– y fuera de un contexto que excedía a *Rio Tinto*. De modo que esos cálculos contrafactuales, descritos, como casi siempre, con el trazo grueso que imponen unos supuestos arbitrarios y *estáticos*, más que iluminar el efecto distorsionador del franquismo sobre una empresa concreta, ilustran, con un carácter más general, la irracionalidad económica del régimen en esos años.

Al comentar este ejercicio de historia empresarial que nos propone Gómez Mendoza no se puede dejar de subrayar su envidiable nivel *técnico*: con la máxima minuciosidad –y el cuidado de un consumado historiador económico– se describen los distintos avatares políticos y mercantiles de *Rio Tinto* en la década y media que precedió a su venta. El relato novelado de los hechos, no exento de ingenio en ocasiones, denota lo mucho que el autor se ha *metido* en la empresa (aunque pareciera como si, con su mente, hubiera pisado más los despachos que los criaderos, a juzgar por un cierto olvido de los aspectos laborales de la compañía). Algo de lo mejor de la obra está también en el uso de las fuentes documentales, provenientes de archivos diversos, de dentro y fuera de España, y algunos, como el archivo histórico del INI (apodado entre los funcionarios de esa casa como “el *bunker*”, barbarismo innecesario para lo que, en honor de los orígenes italianizantes del Instituto, sería mejor llamar “la casamata”), repleto de documentos inéditos –y apenas clasificados– que encierran buena parte de la historia industrial de España en este siglo. Es el libro, en este sentido, un auténtico manual de las *buenas costumbres* historiográficas.

Puestos, sin embargo, a buscar el *Debe* en la obra, convendrá apuntar que el lector de biografías empresariales, y más el que concibe –correctamente– esta disciplina como un ejercicio de economía aplicada, suele agradecer la presencia en sus páginas, siquiera en un breve apéndice, de los balances y las cuentas de resultados, resumidos y normalizados, de la empresa en cuestión (obligar al lector a buscar datos fragmentarios en las más de mil notas al pie que adornan la obra es poco incitante). Más aún cuando el hilo argumental de *El “Gibraltar económico”* reposa en la cuantía, más intuitiva que precisada, de los daños económicos infligidos por el régimen de Franco al *Rio Tinto* inglés. Aspecto éste, por otro lado, que sólo podrá dilucidarse con pleno fundamento –y cabe esperar que en una próxima entrega del profesor Gómez Mendoza– a la vista de la trayectoria del negocio de las Minas de Riotinto subsiguiente a su venta, cuando ya no puede arguirse el acoso del Régimen a una emblemática empresa extranjera.

Falta, en fin, una imagen concisa de la importancia de la compañía de acuerdo con algunos parámetros expresivos de su dimensión relativa: ¿Qué suponían los negocios en suelo español dentro de las actividades, cada vez más internacionales, de *Rio Tinto*? ¿Qué suponía *Rio Tinto* dentro de la minería española de las piritas? ¿Cuál era su tamaño en relación a otras empresas de capital extranjero de su mismo sector que operaban en el sudoeste español, como la *Société des Pyrites de Huelva* o la propia *Tharsis*? Pareciera como si el autor de la obra hubiera caído en una suerte de fetichismo hacia *Rio Tinto* similar al que empujó a otros, medio siglo atrás, a hacer de esa compañía –por motivos bien distintos, pero también más allá de criterios objetivos– un símbolo de poder económico, y hasta político, desmedido. *Rio Tinto*, pese a la lente de aumento de Gómez Mendoza, no deja de ser una empresa venida a menos e inserta, con todos sus rasgos peculiares, dentro de la lujuria ordenancista y recelosa del empresariado privado de la economía *primofranquista*. De sus tres rasgos específicos, como compañía

minera, privada y extranjera, este último se erige en el más distintivo para explicar la marcha de sus negocios entre 1939 y 1954: en un sentido negativo, Gómez Mendoza ya se encarga de subrayarlo, por la fobia del Régimen hacia su “Gibraltar económico”, lo que añadió algunas espinas al cilicio mortificante con que aquél quiso disciplinar a la iniciativa privada, sin distinción de pasaporte, en la inmediata posguerra civil; en otro sentido, bien distinto, por la tutela que le dispensó el *Foreign Office* –y otros organismos oficiales, cuando no el mismo Tesoro británico– en todos esos años (¡cuántos empresarios españoles, mineros o no, sujetos a esa misma legislación autárquica hubieran deseado contar con un valedor así!) y también, conviene no olvidarlo, por el carácter multinacional de la compañía, que le permitió bandear sus malos resultados en España y aguantar hasta que hubo una oferta de compra satisfactoria. Atribuir la ruina de *Rio Tinto*, aunque sea en términos genéricos, al acoso de algunos gerifaltes económicos del franquismo –con Carceller primero y luego, sobre todo, Suanzes, su “bestia negra”, a la cabeza– exige una cuantificación detallada que no se encuentra, ni creo que se pretenda, en las páginas de este libro.

Lejos estamos de poder proclamar, como hicieran Geoffrey Jones y Davenport-Hines hace no muchos años, refiriéndose a Gran Bretaña, el “fin de la insularidad” de nuestra *historia empresarial*. Ese salto exterior sólo será posible sobre la base de un conocimiento más extenso y profundo que el actual acerca de la trayectoria histórica de los negocios en España. De cualquier modo, si el atraso tiene algunas “ventajas”, como la de progresar más deprisa, el libro de Gómez Mendoza apunta en la dirección adecuada.

