

*La gabela democrática. La crisis de las dictaduras ibéricas y el mundo de los negocios**

Ángeles González-Fernández

Universidad de Sevilla

Resumen: El mundo empresarial, especialmente desde los primeros años setenta, no fue ajeno al progresivo desajuste entre las anquilosadas estructuras políticas de las dictaduras ibéricas y las demandas y aspiraciones de sociedades cada vez más modernas y complejas. En un escenario de crisis económica, creciente conflictividad laboral y contestación contra el régimen, acentuada en el caso de Portugal por los efectos de la guerra colonial, sectores no desdeñables del mundo de los negocios comenzaron a percibir a las dictaduras como un lastre para sus empresas. En ese contexto, las elites empresariales y financieras depositaron sus esperanzas en un cambio político que garantizase la estabilidad social y la incorporación a la Comunidad Económica Europea (CEE) como medio para la reactivación económica y la plena integración de sus negocios en los mercados internacionales. Esta comunicación se propone analizar las actitudes de los empresarios hacia el poder en los años finales de las dictaduras, así como determinar sus preferencias en lo relativo a la naturaleza y alcance de un posible cambio de régimen, la democracia y la economía de mercado, unidas de manera inextricable las dos caras de Jano, como horizonte ineluctable.

Palabras clave: empresarios, Península Ibérica, dictadura, democracia, economía de libre mercado.

* Este trabajo se inserta dentro del Proyecto de Investigación «La transición ibérica: Portugal y España. El interés internacional por la liberalización peninsular (1968-1978)», ref. HAR2011-27460.

Abstract: The business world, especially since the early 1970s, was not unconnected from the progressive imbalance between the ossified political structures of the Iberian dictatorships and the demands and aspirations of increasingly modern and complex societies. In a context of economic crisis, growing labour conflict and social protests against the regime, accentuated in Portugal's case for the effects of the colonial war, certain sectors of the business world began to perceive dictatorships as an encumbrance for his companies. In this framework, business and financial elites pinned their hopes on a political change that would ensure social stability and incorporation into the EEC as a means for economic recovery and full integration of its business in international markets. This paper aims to analyse the attitudes of entrepreneurs towards political power in the final years of the dictatorships and to determine their preferences regarding the nature and scope of a possible regime change, democracy and market economy, united inextricably the two faces of Janus, as an ineluctable horizon.

Keywords: Businessmen, Iberian Peninsula, Dictatorship, Democracy, free market, Economy.

Al abordar, hace ya algunos años, la cuestión social durante la Revolución de los Claveles, el historiador y antiguo dirigente sindicalista Manuel Carvalho da Silva se interrogaba sobre la actitud del mundo de los negocios en los años finales del régimen salazarista. A la pregunta, de acusado carácter retórico, «¿qué hacía mientras tanto la patronal?», Silva daba una rápida e inequívoca respuesta. En franca contraposición a la intensa movilización obrera y popular, al clima de agitación social en demanda de libertades políticas en los años finales de la dictadura, «su papel fue prácticamente nulo»¹. Un rol, el del colectivo ausente, que permitía al autor sostener la absoluta identificación del mundo de los negocios con el régimen.

Es innegable que los empresarios portugueses, al igual que sucediera en el caso de los españoles, no realizaron tentativa alguna para derrocar los regímenes autoritarios de sus respectivos países ni tomaron parte en las movilizaciones sociales contra las dictaduras. También lo es que fueron a remolque, en los primeros momentos

¹ Manuel CARVALHO DA SILVA: «A revolução e a questão social: que justiça social?», en Fernando ROSAS (coord.): *Portugal e a Transição para a democracia (1974-1976)*, Lisboa, Edições Colibri, 1999, p. 164.

del cambio político, de las iniciativas adoptadas por los militares, en un caso, y por las elites políticas, franquistas y antifranquistas, en otro, a remolque y profundamente inquietos, especialmente en Portugal ante el cariz que adoptaron los acontecimientos a partir del 25 de abril, por las inciertas expectativas que abría para sus negocios la inédita coyuntura. Conviene tener en cuenta, sin embargo, algunas consideraciones previas, así como la presencia, en el mundo de los negocios, de actitudes que nos permiten introducir matizaciones de cierto calado y que, por ello mismo, pueden contribuir a un conocimiento más ajustado del papel ejercido por los empresarios en el periodo, que se revelaría final, de ambas dictaduras.

La afirmación de Silva se sostiene sobre una concepción de sólida raigambre, especialmente en la historiografía marxista, pero de fundamentación empírica débil. Aquella que sostiene el formidable poder en el ágora política de los grupos de interés, en general, y de los empresariales, en particular, superior incluso al de los propios gobiernos. La pregonada capacidad de los hombres de negocio para «capturar» la agenda gubernamental y controlar, en beneficio propio, el proceso legislativo ha sido, sin embargo, sobrevalorada, y aunque ello no implica negar la aventajada posición de que gozan en la esfera de la representación política, investigaciones realizadas desde los sesenta han mostrado que no disponen de tanto ascendiente como se les había atribuido². Incluso en el caso que nos ocupa, los regímenes autoritarios español y portugués, los empresarios no tuvieron un papel significado en el diseño de las políticas económicas, y si bien algunos sectores y empresarios concretos lograron controlar en beneficio propio el sistema de regulación industrial, también lo es que la decisión final recaía siempre en las autoridades políticas y que, en definitiva, el sistema de condicionamiento otorgaba al Estado mayor poder e influencia para llevar a cabo sus propios fines³.

² Frank R. BAUMGARTNER y Beth LEECH: *Basic Interest: The Importance of Groups in Politics and in Political Science*, Princeton, Princeton University Press, 1998, pp. 61-62 y 99. Un estado de la cuestión acerca de las interpretaciones sobre la relación entre poder político y poder económico puede verse en Suzanne BERGER: «Introducción», en Suzanne BERGER (comp.): *La organización de los grupos de interés en Europa occidental*, Madrid, MTSS, 1988, pp. 13-39.

³ Luis Eduardo PIRES JIMÉNEZ: *La regulación económica en las dictaduras: el condicionamiento industrial en España y Portugal durante el siglo XX*, tesis doctoral,

Una segunda apreciación reside en el hecho de que los empresarios, al igual que otros grupos de interés, tienen entre sus objetivos prioritarios establecer canales de acceso directo a los centros de decisión política (gobierno, Administración, Parlamento y otros actores políticos) para intervenir, de un modo u otro, en la elaboración e implementación de las políticas gubernamentales, en especial aquellas que puedan afectar directa o indirectamente a sus negocios. Ese propósito requiere la presencia de un marco institucional sólido, sea democrático o no, que garantice un entorno confiable para sus inversiones, asegure la gobernabilidad del país⁴ y coadyuve a determinar la localización de dichos ámbitos de poder que, también en el caso de un régimen autoritario, pueden hallarse dispersos en instituciones o actores diversos. Una vez ubicados, los empresarios disponen de un variado repertorio de actuaciones, tanto individuales como colectivas, que serán aplicadas en función, entre otros factores, del asunto de que se trate, de las oportunidades políticas existentes y del destinatario último de la presión. Ahora bien, sea cual sea la modalidad de acción elegida —bien de forma única o combinada—, su realización recae por lo general en las elites y raramente en las bases, el conjunto de los empresarios. Dicho de otro modo, la movilización en la calle no forma parte del repertorio de acción habitual del mundo de los negocios⁵.

En consonancia con ello, la percepción de inestabilidad institucional que lleva aparejado todo proceso transicional, o, peor aún, el vacío resultante de la destrucción de las estructuras políticas vigentes y la posible configuración de un poder revolucionario, son expectativas suficientemente temibles para atajar iniciativas condu-

Universidad Complutense de Madrid, 1999, eprints.ucm.es/3632/; João CONFRARIA: *Condicionamento industrial: uma análise económica*, Lisboa, Direcção Geral da Indústria, 1992, y Francisco COMÍN: «El Estado, la rigidez de los mercados y la convergencia en el siglo XX», *Historia y Política*, 9 (2003), pp. 41-69.

⁴ La relevancia de los factores institucionales para un buen desempeño económico en Douglas NORTH: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

⁵ Iván MEDINA IBORRA: «¿Cómo medir la influencia de los grupos de interés?», *Working Paper*, 279, Barcelona, Institut de Ciències Polítiques i Socials, 2009, <http://www.icps.cat/archivos/workingpapers/wp279.pdf?noga=1>, y Michel OFFERLÉ: «L'action collective patronale en France, 19-21 siècles: organization, repertoires et engagements», *Vingtième Siècle*, 114 (2012), p. 90.

centes a derruir el orden establecido. Conviene tener presente, por último, que la pertenencia de los empresarios a una misma comunidad cultural, gobernada por principios básicos como la defensa de la propiedad privada y la libre iniciativa, la economía de mercado y la empresa como el espacio de interacción natural y privilegiado entre el patrono y sus obreros, no reduce la heterogeneidad y fragmentación de sus intereses, resultado lógico de la competencia propia de las economías capitalistas⁶. Acorde con estos planteamientos, los comportamientos y estrategias de los empresarios ante un determinado régimen político, en este caso las dictaduras ibéricas, presentarán discrepancias en función del correcto funcionamiento —conforme a su propia interpretación— de la mutua utilización, meramente instrumental, que caracterizan las relaciones entre la política y los negocios. La percepción de un desempeño ineficiente o timorato de las instituciones en lo concerniente a la tutela de sus intereses puede ocasionar que aquellos sectores y empresarios más perjudicados o inquietos manifiesten públicamente su insatisfacción e incluso se muestren favorables a un cambio de régimen. Bien entendido que ese malestar no se traducirá, por las razones antes expuestas, en acción positiva para lograr un cambio efectivo de las estructuras políticas. Optarán, en todo caso, por la vía del distanciamiento en una dinámica similar, por ejemplo, a la adoptada por la Iglesia Católica desde mediados de los sesenta. El enfriamiento de las relaciones entre sectores no desdeñables del empresariado y las elites políticas autoritarias no acabó con las dictaduras, como es obvio, pero contribuyó a aumentar su aislamiento social y su vulnerabilidad. No por acción, pero sí por omisión, los empresarios desempeñaron un papel en los años finales de las dictaduras que ha de tenerse en cuenta⁷.

⁶ Wolfgang STREECK: «Interest Heterogeneity and Organizing Capacity: Two Class Logics of Collective Action», *Working Paper*, 2, Madrid, Fundación Juan March, 1990; Peter BIRLE: *Los empresarios y la democracia en Argentina. Conflictos y coincidencias*, Buenos Aires, Belgrano, 1997, pp. 33-34, y Alvaro BIANCHI: *Um ministério dos industriais. A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo na crise das décadas de 1980 e 1990*, Campinas, Unicamp, 2010, pp. 32-33.

⁷ Juan José LINZ y Amando DE MIGUEL: *Los empresarios ante el poder público. El liderazgo y los grupos de intereses en el empresariado español*, Madrid, IEP, 1966, y Philippe C. SCHMITTER: «The Democratization of Portugal in its Comparative

En estas páginas se pretende examinar dicho alejamiento, claramente detectable en España a partir de mediados de los sesenta y algo más tardíamente en Portugal, donde las señales de inquietud y malestar hacia el régimen se agudizaron durante la etapa marcelista (1968-abril de 1974), las actitudes a que dio lugar y la posición del mundo de los negocios hacia el futuro político de ambos países. Esto es, sus preferencias en lo relativo a la naturaleza y alcance de un posible cambio de régimen, la democracia liberal y la economía de mercado como horizonte ineluctable. Con ese propósito se analizarán las actitudes y comportamientos —individuales y colectivos— de los empresarios a partir de informaciones obtenidas en sectores clave y personalidades concretas, así como de la documentación procedente del Consejo Nacional de Empresarios (CNE) y del archivo personal de Marcelo Caetano en un análisis que se ha estructurado en tres secciones. La primera aborda las motivaciones económicas de ese distanciamiento, resultado en buena medida de las repercusiones de las políticas liberalizadoras introducidas por los tecnócratas a ambos lados de la frontera y de la imposibilidad, en tanto regímenes no democráticos, de una adhesión o tan siquiera de una asociación a la Comunidad Económica Europea. En la segunda se pasa a examen las consecuencias de la emergencia de un poder sindical inédito, derivado en no poca medida de las reformas aplicadas en el marco de las relaciones laborales, y de su impacto en los empresarios. La tercera analiza, a la luz de los elementos anteriores, las relaciones entre el mundo de los negocios y las élites políticas, así como sus expectativas de futuro para sus respectivos países.

El análisis comparado planteado se sostiene sobre las similitudes existentes en los comportamientos y estrategias de los empresarios en coyunturas marcadas por la percepción de crisis y vulnerabilidad de los regímenes autoritarios. No obstante, es preciso subrayar que la naturaleza de los negocios en España y Portugal, pese a sus semejanzas, presenta discrepancias claras en función del status colonial luso, del distinto nivel de desarrollo económico y vinculación a los mercados internacionales, y de la actuación de los gestores gubernamentales. Una última divergencia reside en el tiempo en que

Perspective», en Fernando ROSAS (coord.): *Portugal e a Transição para a democracia (1974-1976)*, Lisboa, Edições Colibri, 1999.

se acometió la nueva política económica. La liberalización relativa de la economía española se verificó a partir de 1959 y pudo beneficiarse ampliamente de la expansiva coyuntura de la economía internacional a lo largo del decenio siguiente. El proceso en Portugal, en cambio, dio comienzo en los primeros meses de 1969, cuando el modelo de crecimiento iniciado en la segunda posguerra embocaba su fase final. La crisis, acelerada por el primer choque energético de 1973, contribuyó a precipitar el colapso del experimento marcelista y, con él, el de la propia dictadura.

Liberalización económica y ambivalencia patronal

El «desarrollismo», la política económica que inició en España el Plan de Estabilización de 1959, equiparable al «modelo marcelista» promovido una década más tarde en Portugal, respondieron a planteamientos similares, como lo fueron también sus objetivos. Identificado como mecanismo idóneo para dotar a las dictaduras de fuentes de legitimidad inéditas —las derivadas de su eficiencia económica y eficacia social en lo relativo a la mejora del nivel de vida del conjunto de la población— y, en consonancia, medio para garantizar su preservación, el crecimiento económico, asimilado a industrialización, pasó a ser objetivo primordial en las agendas gubernamentales⁸. El abandono de la autarquía dibujó, sin embargo, ritmos e intensidades diferentes. La existencia en España de un severo déficit en la balanza de pagos, la inexistencia de problema colonial y la mayor versatilidad de Franco, entre otros aspectos, se materializaron en una liberalización más decidida, aunque incompleta, un rápido proceso de modernización económica y profundos cambios sociales a lo largo del decenio. Si bien es cierto que a finales de los cincuenta sectores de las elites económicas y políticas subrayaron la conveniencia de un nuevo modelo económico, y que la adhesión a la EFTA en 1960 y luego el inicio de la guerra

⁸ Manuel Jesús GONZÁLEZ: «La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959 hasta la transición política», en Gonzalo ANES (ed.): *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, 1999, pp. 709-714, y Fernanda ROLLO: «Marcelo Caetano: política económica e modernização», *Espacio, Tiempo y Forma*, 19 (2007), pp. 115-145, esp. p. 123.

en las colonias impulsaron la apertura a los mercados exteriores, la mayor rigidez ideológica de Salazar frenó la aplicación de directrices similares⁹. Habría que esperar a la primavera de 1969, cuando Marcelo Caetano, ya presidente del Consejo de Ministros, formó su primer gobierno del que pasaron a formar parte, en calidad de secretarios de Estado y subsecretarios, una nueva generación de políticos tecnócratas, grandes admiradores del modelo de crecimiento español¹⁰, para que pusieran en marcha políticas liberalizadoras del mismo tenor. Medidas que, en todo caso, preciso es subrayar, no contemplaban la eliminación del intervencionismo y dirigismo del Estado, sino una mayor flexibilidad de la regulación industrial con la finalidad de fomentar la modernización y racionalización de la estructura productiva.

Las afinidades a ambos lados de la frontera cohabitaron, como ya se ha apuntado, con discrepancias de no poca envergadura. La de mayor relieve fue, sin duda, la guerra colonial. Un conflicto largo y costoso que Caetano, pese a que difícilmente podía conjugarse con su proyecto reformista, prosiguió *motu proprio*, aunque bajo la presión de las elites integracionistas para las que las posesiones ultramarinas formaban parte esencial de la Nación. La guerra, que absorbió hasta el 6 por 100 de la población activa, el 40 por 100 del presupuesto público y el 8 por 100 del PIB en la década de los sesenta, afectó sensiblemente al desarrollo del condicionamiento industrial y tuvo, como consecuencia añadida, la consolidación en ese mismo periodo de los grandes grupos industriales que, impulsados por la necesidad de allegar liquidez, mudaron en poderosos grupos financieros, sin parangón en el

⁹ La postura de dichas elites, en las que se incluía Caetano, entonces ministro de la Presidencia, fue enunciada en los II Congressos dos Economistas y da Indústria Portuguesa, celebrados ambos en 1957. Nicolau ANDRESEN-LEITAO: *Estado Novo, Democracia e Europa, 1947-1986*, Lisboa, ICS, 2007, pp. 173 y 178, y Octávio FIGUEIREDO: «La période de l'ouverture (1960-1974)», en Carlos PIMENTA, Octávio FIGUEIREDO y António BRANDÃO: *La stratégie nationale du Portugal de 1926 à nos jours*, Montreal, Centre d'Etudes en Administration Internationale, 2000, pp. 55-56. La posición antiindustrialista de Salazar en José Maria BRANDÃO DE BRITO: *A industrialização portuguesa na pós-guerra (1948-1965). O condicionamento industrial*, Lisboa, Dom Quixote, 1989.

¹⁰ Rogério MARTINS: *Caminho de País Novo*, Lisboa, Gris Impressores, 1970, pp. 123-127.

caso de España, que controlaban la mayor parte del sistema productivo¹¹.

El conflicto provocó además una profunda fractura en las elites políticas y económicas salazaristas que optaron por estrategias antagónicas para afrontar la cuestión colonial. Los ultramarinistas defendían la creación de un espacio económico portugués como el medio idóneo para mantener el Imperio y, al mismo tiempo, sortear el desafío que comportaban los movimientos de integración europeos. Los llamados europeístas, por el contrario, cifraban precisamente en la aproximación a Europa y a los mercados europeos la solución a los problemas económicos del país¹². Una convicción que, conforme avanzaba el decenio, se afianzaba en virtud del incremento y diversificación de las exportaciones lusas con destino a los países de la EFTA y declinaba el tráfico comercial con las colonias¹³.

En el escenario descrito, la aplicación de las directrices liberalizadoras diseñadas por los equipos tecnócratas lusos, al igual que ocurriera en España en 1959, no suscitó entusiasmo en el conjunto del empresariado, salvo en lo concerniente a la eliminación, o al menos reducción, de la excesiva burocracia. A ambos lados de la frontera las simpatías provinieron de aquellos que venían reclamando desde hacía tiempo el fin de la autarquía y del excesivo intervencionismo estatal por su carácter ineficiente y antieconómico. Sectores y grupos dinámicos, vinculados por lo general a los mercados de exportación y al capital extranjero —localizados preferen-

¹¹ Pedro LAINS: *Los progresos del retraso. Una nueva historia económica de Portugal, 1842-1992*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2006, p. 252. La financiación de la guerra y la reducción de la intermediación financiera del Estado en José Félix RIBEIRO, Lino GOMES FERNANDO y Maria Manuel CARREIRA RAMOS: «Grande indústria, banca e grupos financeiros, 1953-1973», *Análise Social*, XXIII, 99 (1987), pp. 967-971.

¹² José Manuel TAVARES CASTILHO: *A ideia da Europa no marcelismo (1968-1974)*, Lisboa-Oporto, Assembleia da República-Afrontamento, 2000, pp. 283-284; Tiago FERNANDES: *Nem Ditadura, nem Revolução. A ala liberal e o marcelismo (1968-1974)*, Lisboa, Dom Quixote, 2006, p. 85, y Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «Una esperanza acongojada. Los empresarios españoles y portugueses ante el ingreso en la CEE, 1957-1977», *Hispania*, 242 (2012), pp. 699-722.

¹³ José DA SILVA LOPES: *A economia portuguesa desde 1960*, Lisboa, Gradiva, 1996, pp. 15-22, 115-119 y 150-175, y Xavier PINTADO: *Structure and Growth of the Portuguese Economy*, Lisboa, ICS, 2002, p. 23.

temente en País Vasco, Cataluña, la zona de Oporto y el cinturón de Lisboa—, a los que se añadieron, en Portugal, aquellos hombres de negocios que, especialmente desde la adhesión a la EFTA, habían realizado un esfuerzo de adaptación a las reglas de la competencia internacional y reorientado su actividad hacia los mercados europeos. Esta razón explica, por ejemplo, la favorable acogida de los industriales lusos del textil, que, al igual que sus homólogos catalanes, encontraron mayor receptividad en las autoridades a la importación de bienes de equipo y materias primas¹⁴.

El giro en la política económica, por el contrario, hubo de afrontar las resistencias de los colectivos escasamente competitivos, orientados básicamente hacia el mercado interno y acostumbrados a vivir de la protección del Estado. Industriales de los sectores tradicionales, empresarios agrarios que percibían con inquietud un afán industrializador que postergaba sus intereses y achacaban a la Administración el retroceso de las rentas agrarias¹⁵ y, especialmente, el amplio conjunto de los pequeños y medianos hombres de negocios, propietarios en su mayor parte de empresas de carácter marginal y abocadas a la desaparición en un régimen de libre competencia. A esa caracterización general, común a ambos países, debe añadirse la existencia en Portugal de un eje de fractura peculiar, derivado de los intereses económicos presentes en los territorios ultramarinos. Los grandes grupos financieros con menor vinculación al mercado colonial, caso del grupo Borges & Irmao, y aquellos que

¹⁴ La irritación ante la excesiva regulación burocrática y la protección de sectores ineficientes en Howard WIARDA: *Corporatism and Development: The Portuguese Experience*, Amherst, University of Massachusetts Press, 1977, p. 131; Philippe SCHMITTER: *Portugal, do Autoritarismo á Democracia*, Lisboa, ICS, 1999, p. 169, y Carme MOLINERO y Pere YSÀS: *Els industrials catalans durant el franquisme*, Vic, Eumo, 1991, pp. 73-81.

¹⁵ El conflicto entre los intereses de los grandes propietarios agrarios y los contrapuestos de los industriales en Luciano AMARAL: «Portugal e o passado: política agrária, grupos de pressão e evolução da agricultura portuguesa durante o Estado Novo (1950-1973)», *Análise Social*, XXIX, 128 (1994), pp. 889-906, y Eduardo MOYANO ESTRADA: *Corporatismo y agricultura. Asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*, Madrid, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios, 1984. El doble efecto de la nueva política económica sobre los empresarios en Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «La configuración del sistema asociativo empresarial en la transición a la democracia a través del caso sevillano», *Historia Social*, 44 (2002), pp. 21-38.

—pese a tener fuerte implantación en las colonias— habían diversificado sus actividades hacia otros mercados, especialmente Brasil y los países europeos, como los grupos CUF (Companhia União Fabril) o Chamentalmaud, se mostraron más favorables a la liberalización y apertura al exterior. Las grandes corporaciones con mayores intereses en las posesiones ultramarinas, caso del Banco Nacional Ultramarino y el grupo Espíritu Santo, por ejemplo, se alinearon con las elites integracionistas y opusieron una mayor resistencia a las políticas tecnocráticas y europeístas¹⁶.

La división entre los defensores del nacionalismo y la autarquía y aquellos que deseaban una mayor vinculación con el exterior no se produjo, sin embargo, en términos excluyentes —o, al menos, no se definieron como esencialmente contradictorios—. En realidad, todo proceso de liberalización tiene efectos ambivalentes sobre el desempeño de las empresas y, por tanto, suscita respuestas del mismo tono. Dicho de otro modo, los empresarios son proteccionistas en lo que respecta al producto que fabrican y librecambistas para las materias primas y bienes de equipo que precisan. Una paradoja que, de manera inevitable, se tradujo en un general sentimiento de inseguridad ante el establecimiento de unas nuevas reglas que implicaban un marco de actuación más exigente, identificado como «el paso de una economía de producción a una economía de mercado»¹⁷.

Dicha percepción se acrecentó ante la ausencia efectiva de mecanismos de interlocución y consulta entre los hombres de negocios y los gestores gubernamentales. Si bien es cierto que tanto en Portugal como en España los empresarios disponían de cauces de representación corporativa, su grado de influencia fue escaso y, en la práctica, las directrices económicas fueron elaboradas e implemen-

¹⁶ Fernando ROSAS: «O Marcelismo e a crise final do Estado Novo», en Fernando ROSAS (ed.): *Portugal e a transição para a democracia (1974-1976)*, Lisboa, Edições Colibri, 1999, p. 14; Manuel DE LUCENA y Carlos GASPAREL: «Metamorfoses corporativas? Associações de interesses económicos e institucionalização da democracia em Portugal (I)», *Análise Social*, XXVI, 114 (1991), p. 885, y João CÂNDIDO DE AZEVEDO: *Portugal Europa FACE ao Mercado Comum*, Lisboa, Livraria Bertrand, 1978, pp. 21-25.

¹⁷ El cambio de modelo económico y sus repercusiones sobre los negocios en *Informe Anual*, Barcelona, Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico (CEAM), 1967, p. 12, y Rogério MARTINS: *Caminho de País Novo*, pp. 107-108.

tadas por los equipos tecnócratas¹⁸. Ello no obsta para que, a título individual, determinados empresarios cercanos a los ámbitos de decisión política utilizaran esas conexiones para obtener beneficios concretos de una Administración que, por lo demás, se caracterizaba por una acusada discrecionalidad¹⁹. Una incidencia que, también en este caso, tuvo limitaciones claras, como lo corrobora la incapacidad del grupo CUF —cuyos propietarios tenían una estrecha relación con Marcelo Caetano— a propósito de la construcción de la red de autopistas en 1971 y de su participación en el macroproyecto industrial de SINES al año siguiente²⁰.

Las políticas liberalizadoras, preciso es señalarlo, no estuvieron exentas de ambigüedades y contradicciones. A ambos lados de la frontera, los tecnócratas enfatizaron el papel que correspondía a la iniciativa privada —en colaboración con la Administración— como actor fundamental del proceso industrializador. Un llamamiento que, sin embargo, contrastaba con el persistente intervencionismo y dirigismo del Estado, tal como pondrían de manifiesto los planes de desarrollo a partir de 1964 en España y la continuidad, bajo directrices nuevas, de los planes de fomento en Portugal. En este último caso, la aprobación de grandes programas de infraestructuras e iniciativas industriales conllevó un incremento del peso del sector público que generó un creciente malestar entre los empresarios afectados. La profunda reestructuración del sector eléctrico acometida por el secretario de Estado de Industria, Ro-

¹⁸ David CORKILL: *The Development of the Portuguese Economy. A Case of Europeanization*, Londres, Routledge, 1999, p. 16, y Luis Eduardo PIRES JIMÉNEZ: *Regulación industrial y atraso económico en la dictadura de Franco*, Madrid, Universidad Rey Juan Carlos, 2003, pp. 128-130.

¹⁹ La discrecionalidad en Francisco COMÍN: «El Estado, la rigidez de los mercados...», p. 49, y Ana Bela NUNES e José Maria BRANDÃO DE BRITO: «Política económica, industrialização e crescimento», en Fernando ROSAS (coord.): *Portugal e o Estado Novo (1930-1960)*, vol. XII, *Nova História de Portugal*, Lisboa, Presença, 1992, pp. 306-351, esp. p. 328.

²⁰ La construcción de la red de autopistas fue otorgada al consorcio BRISA, liderado por un grupo rival. «El informe (sobre SINES) fue realizado por un grupo de trabajo encargado por el gobierno que no tuvo representantes de la actividad privada, por eso a los aspectos relacionados con el mercado no fue concedido el papel que le corresponde». Véase carta de Jorge de Mello a Marcelo Caetano, 13 de marzo de 1972, Archivo Nacional Torre Do Tombo (ANTT), fundo Marcello Caetano.

gério Martins, se sustanció en la fusión de las cinco empresas que integraban la red primaria en la Companhia Portuguesa de Electricidade, con importante participación estatal. La fusión, así como la ampliación de la municipalización de la distribución de energía eléctrica, suscitaron airadas reacciones de las empresas concesionarias contra el ministro del Interior, António Rapazote, «tachado furiosamente de socialista»²¹.

Junto a la creciente penetración del Estado en sectores considerados estratégicos —esencialmente, y junto a la energía, el sector bancario y el transporte—, la política económica que principiaba asumió la «actuação antimonopolística» como una de sus piedras sillares para fomentar la competencia interna y atenuar «os riscos que resultam da actuação dos centros de poder económico como grupos de pressão, actuando nas estruturas de poder social e político»²². Así ocurría en el sector cementero, dominado hasta los años sesenta por tres grupos empresariales que habían obtenido —especialmente el grupo Champalimaud, que controlaba dos terceras partes de la capacidad industrial instalada— formidables beneficios. La conveniencia de quebrar esa concentración con el fin de asegurar el abastecimiento de cemento a precios competitivos impulsó la autorización gubernamental de dos nuevas empresas en 1970. Una decisión que, según Caetano, generó un profundo resentimiento en Champalimaud que incluso habría llegado a afirmar públicamente su propósito de «cargarse al gobierno»²³.

La insatisfacción y descontento de los grandes industriales y grupos económicos no fue menos intensa, al igual que sucediera en

²¹ «El Estado fue penetrando en muchos dominios y consiguiendo, incluso sin nacionalizaciones o socializaciones, preponderar en la administración de muchas empresas». Véase Marcelo CAETANO: *Testimonio*, Madrid, Paraninfo, 1975, pp. 105-106, esp. p. 104. La intervención del INI también se incrementó en los años sesenta, sobre todo en el caso de empresas con dificultades. Véase Pablo MARTÍN ACEÑA y Francisco COMÍN: *INI, cincuenta años de industrialización en España*, Madrid, Espasa-Calpe, 1991, pp. 140-143 y 318-452. El malestar del INI ante las iniciativas de la empresa Gas Natural, cuyo presidente, Pedro Durán Farrell, había firmado contratos de suministro de gas con Argelia y Libia, se sustanció, en fecha tan tardía como 1974, en la expropiación de la firma. Francesc CABANA: *La burguesia catalana. Una aproximació històrica*, Barcelona, Proa, 1997, pp. 230-236.

²² Rogério MARTINS: *Caminho de País Novo*, p. 118.

²³ Marcelo CAETANO: *Testimonio*, pp. 111-113. Véase carta de Rogério Martins a M. Caetano, 11 de octubre de 1971, ANTT, fondo Marcelo Caetano.

España, entre los pequeños y medianos empresarios. A sus menores posibilidades de eludir la regulación corporativa frente a la mayor autonomía de los primeros venían a añadirse las negativas repercusiones para la supervivencia de sus negocios de una política económica que incentivaba, en beneficio de las grandes corporaciones, la concentración industrial²⁴.

La flexibilización del marco de relaciones laborales y el nuevo poder sindical

La modernización de las empresas y la liberalización de las inversiones, *leitmotiv* del discurso tecnocrático, requería como condición inexcusable el incremento de los salarios y de la productividad como factores primordiales del crecimiento económico. La vinculación entre estos dos últimos parámetros conllevaba de manera inevitable la quiebra de la lógica corporativa y la introducción de directrices y prácticas flexibles que atenuaran la rigidez de las relaciones laborales. El principio rector habría de ser, por tanto, la negociación directa, aunque siempre tutelada, entre empresarios y trabajadores, y a ese objetivo respondió la Ley de Convenios Colectivos Sindicales (1958) y la legislación sindical aprobada por el ejecutivo marcelista en 1969. La Ley Sindical y la Lei das Relações Colectivas de Trabalho eliminaban la ratificación gubernamental de los dirigentes sindicales electos, fijaban la obligatoriedad de la negociación colectiva, así como la formación de comisiones arbitrales, nombradas por las partes y encargadas de resolver un posible *impasse* en las negociaciones²⁵.

²⁴ Howard WIARDA: *Corporatism and Development...*, p. 142; Kenneth MAXWELL: *A Construção da Democracia em Portugal*, Lisboa, Presença, 1999, p. 41, y Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «Los empresarios ante los cambios económicos y sociales», en Glicerio SÁNCHEZ RECIO (coord.): *Eppure si muove: la percepción de los cambios en España (1959-1976)*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2008, pp. 101-119.

²⁵ El alcance y los objetivos de la ley en José BARRETO: «Os primordios de la Intersindical sob Marcelo Caetano», *Análise Social*, XXV, 105-106 (1990), pp. 57-66. La legislación española, más restrictiva, fijaba la imposición, en caso de desacuerdo entre patronos y trabajadores, de Normas de Obligado Cumplimiento elaboradas por el Ministerio de Trabajo.

La normativa relativa a la negociación colectiva, acogida por la patronal con agrado precisamente por la vinculación que establecía entre productividad y salarios, fue considerada, en todo caso, a modo de coste sobrevenido a la relativa liberalización y siempre «como un mal que se repite *de dois em dois anos*», incluso aunque tuviera resultados positivos a tenor del sensible aumento en el número de convenios firmados en los años siguientes²⁶. También tuvo, en contrapartida, consecuencias no previstas. La reactivación del movimiento sindical, iniciada en Portugal en 1968 en el ambiente de ilusionado optimismo generado por el acceso de Caetano al gobierno, se desarrolló, al igual que en España desde comienzos del decenio anterior, bajo la influencia y dirección de militantes comunistas, católicos y de otros sectores de la oposición que, gracias a la infiltración en las estructuras electivas corporativas, pasaron a controlar sindicatos clave como el metalúrgico y los transportes, entre otros²⁷. Dicha emergencia se tradujo en el despliegue de prácticas asamblearias, la proliferación de formas de resistencia (bajos rendimientos, boicots, sabotajes, etc.) y una oleada de huelgas que, declaradas fundamentalmente en demanda de mejoras salariales, tuvieron en principio un carácter limitado, constreñido por lo general al centro de trabajo, y una especial incidencia en las grandes y medianas empresas de las zonas más industrializadas (Cataluña, País Vasco, el cinturón de Lisboa y el distrito de Oporto)²⁸.

²⁶ José Manuel Morais Cabral, *Tempo Económico*, 3, 15 de marzo de 1974. La actitud de los españoles en Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «Los empresarios y la huelga, entre la estabilización y la democracia (1958-1978)», *Historia y Política*, 27 (2012), pp. 281-307, esp. p. 286. El número de convenios colectivos se triplicó entre 1969 y 1974. Véanse Manuel CARVALHO DA SILVA: «A revolução e a questão social...», p. 163, y Álvaro SOTO CARMONA: «No todo fue igual. Cambios en las relaciones laborales, trabajo y nivel de vida de los españoles», *Pasado y Memoria*, 5 (2006), pp. 15-47, esp. p. 25.

²⁷ A diferencia de lo ocurrido en España, donde fue activada por trabajadores industriales, la revitalización sindical portuguesa fue protagonizada esencialmente por trabajadores de clases medias adscritos al sector servicios. Véase José BARRETO: «Os primórdios de la Intersindical...», p. 78.

²⁸ Conforme a los datos manejados por Fátima Patriarca, los quince paros contabilizados en 1968 se convirtieron en cien al año siguiente. Véase Raquel VARELA: «A persistência do conflito industrial organizado: greves em Portugal entre 1968 e 2008», *Mundo de trabalho*, 3, 6 (2011), pp. 151-175, esp. p. 151. La evolución de la conflictividad en España en Carme MOLINERO y Pere YSÁS: *Productores discipli-*

En un primer momento las huelgas, pese a su ilegalidad, no suscitaron excesiva inquietud entre los empresarios españoles, más preocupados por asegurar la continuidad del ritmo productivo en la coyuntura expansiva de la primera mitad del decenio que por el aumento de los costes salariales, aunque ello no impidió que los patronos afectados aplicaran las medidas disciplinarias, contempladas o no —caso del *lock out*— en la legislación. Esa percepción mudó de manera sustantiva a partir de 1966. El aumento de la inflación y los desequilibrios en la balanza por cuenta corriente indujeron en los gestores gubernamentales la conveniencia de introducir medidas estabilizadoras de carácter coyuntural que difundieron entre los empresarios un ambiente desesperanzado y pesimista y, ahora sí, una acusada preocupación por el impacto de las huelgas y de las continuadas alzas salariales en sus cuentas de resultados²⁹.

Actitud similar a la del patronato español en la segunda mitad de los sesenta asumieron los empresarios lusos en el transcurso de 1970, presionados como se hallaban por el alza de la inflación —en ascenso desde mediada la década anterior—, la rarefacción de la mano de obra especializada, emigrada en masa a Europa para huir de los bajos salarios y del reclutamiento militar, y los continuados incrementos de los salarios. En un estado general de desasosiego y movidos por una común percepción de pasividad, cuando no parcialidad, del gobierno en favor de los trabajadores, algunos círculos empresariales constataron la conveniencia de crear asociaciones patronales para afrontar la acción reivindicativa de sus trabajadores, aunque en esos momentos no pasaron de meras propuestas³⁰. Tampoco el ejecutivo portugués asistió impávido a la ofensiva de huelgas desatada desde 1969, antes incluso de la aprobación del nuevo marco legal.

Alarmados por el impacto de las alzas salariales sobre la inflación y tal como acaeció entre los ministros tecnócratas y *azules* en

ados y minorías subversivas. Clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista, Madrid, Siglo XXI, 1998, p. 98.

²⁹ Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «Los empresarios y la huelga...», pp. 288-289.

³⁰ La supuesta parcialidad del ejecutivo en José BARRETO: «Os primordios de la Intersindical...», p. 87. La creación de federaciones patronales en Manuel DE LUCENA y Carlos GASPAS: «Metamorfosis corporativas?...», pp. 847-903, esp. p. 863. En el caso de España, cfr. Carme MOLINERO y Pere YSÀS: *Els industrials catalans durant el franquisme*, p. 133, y Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «Los empresarios y la huelga...», p. 296.

España, los gestores económicos lusos entraron en colisión con las cesiones realizadas a los trabajadores desde el Ministério das Corporações. En esa tesitura, y pese a que inicialmente el gobierno alentó las direcciones sindicales electas, aun las integradas por opositores al régimen, la creciente agitación que acompañaba los procesos negociadores, su deriva conflictiva y el inicio de las *reuniões intersindicales* provocó que en el otoño de 1970 Caetano deshiciera el camino emprendido para recuperar el control sobre los sindicatos y las relaciones laborales. La reasunción de la facultad de suspender y sustituir las directivas sindicales, así como la designación del presidente de las comisiones arbitrales que, en no pocos casos, y para sorpresa de los empresarios afectados, habían resuelto favorablemente las demandas de los trabajadores³¹, junto a la detención de los dirigentes obreros más significados y la prohibición de reuniones y asambleas, se sustanció en una notoria reducción de la conflictividad. El paréntesis, con todo, resultó breve y la escalada huelguística volvió a reactivarse con una formidable intensidad a partir del último trimestre de 1973 conforme a pautas similares a las que estaban en curso desde 1970 al otro lado de la frontera.

El elevado volumen de huelgas y de huelguistas, la extensión del ciclo de protestas a provincias y, en el caso de España, a colectivos de asalariados de clases medias que hasta entonces habían permanecido al margen, fue acompañado de una mayor y mejor planificación de los procesos negociadores y de una creciente radicalización y politización de la acción reivindicativa³². Nada de ello fue ajeno al clima de incertidumbre económica y política que se había instalado

³¹ Las reuniones, convocadas para coordinar la acción de las direcciones sindicales «representativas», es decir, opositoras al régimen, y origen de la CGTP-Intersindical controlada por el PCP, fueron ilegalizadas en junio de 1971. Véase José BARRETO: «Os primórdios de la Intersindical...», pp. 80-100. La actuación de las comisiones arbitrales en *ibid.*, pp. 87-88, y Ronald H. CHILCOTE: *The Portuguese Revolution; State and Class in the Transition to Democracy*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers, 2010, p. 42.

³² Se estima que a partir de octubre de 1973 unos 100.000 trabajadores participaron en la oleada reivindicativa, de los que 60.000 recurrieron a la huelga. El estudio más completo hasta la fecha, basado en el análisis de los conflictos realizados en treinta y tres empresas del Gran Lisboa, es el de Maria de Lourdes LIMA DOS SANTOS, Marínús PIRES DE LIMA y Vítor Matias FERREIRA: «As lutas sociais nas empresas e a revolução do 25 de Abril: da reivindicação económica ao movimento político - 1ª fase», *Análise Social*, XI, 42-43 (1975), pp. 278-282. Según el Ministerio de Tra-

en la Península. La primera crisis del petróleo agudizó los síntomas de agotamiento del modelo de crecimiento desarrollista español, evidentes ya desde finales de los sesenta, y acentuó los desequilibrios estructurales de la economía en una situación de parálisis institucional ante el evidente declive físico del dictador, agravado tras el asesinato del jefe de gobierno, almirante Carrero Blanco. La parálisis política en Portugal, una vez fenecida la primavera marcelista, se complementó con un rápido deterioro de la economía lusa, más abierta que la española, bajo los efectos combinados de la guerra colonial y la crisis del petróleo.

En esa coyuntura, en que la inflación inició una escalada imparable³³, las huelgas aunaron un «radicalismo» salarial —habitualmente entre un 20 y un 50 por 100 de aumento lineal sobre los sueldos vigentes— con peticiones de carácter político (reconocimiento de derechos sindicales, amnistía laboral y política, libertad de expresión y de reunión, entre otras). Todo ello aderezado con un elevado absentismo, la sucesión de concentraciones y manifestaciones a las puertas de las fábricas, la indisciplina y la reducción de rendimientos, y, sobre todo, con la difusión de un ambiente profundamente hostil hacia el capital y hacia la figura del empresario³⁴.

El patronato, situado ante un escenario inédito y desconcertante, faltado como estaba de organizaciones representativas e independientes que asumieran la defensa de sus intereses en el ámbito laboral y —desde su perspectiva— de una adecuada tutela gubernamental, adoptó estrategias puramente defensivas ante el nuevo poder sindical. Los grandes industriales, vinculados por lo general al capital extranjero, optaron en mayor medida por la negociación y la concesión de mejoras salariales para eludir así la paralización de

bajo más de 350.000 obreros participaron de la conflictividad. Véase Carme MOLINERO y Pere YSÀS: *Productores disciplinados y minorías subversivas...*, p. 96.

³³ Las tasas pasaron del 11,5 al 19,2 por 100 en Portugal y llegaron hasta el 40 por 100 en los meses previos al 25 de abril. En ese periodo se situaron en el 8,33 y 11,35 por 100 en España y experimentaron nuevas alzas durante los dos años siguientes, en los que se cifró en 15,7 y 16,9 por 100, respectivamente.

³⁴ La difusión de una cultura anticapitalista en José BARRETO: «As nacionalizações e a oposição no Estado Nov», *Análise Social*, XXXIV, 151-152 (1999), pp. 519-538, y Mercedes CABRERA y Fernando DEL REY REGUILLO: *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea*, Madrid, Santillana, 2002, pp. 328-330.

sus empresas, aunque tampoco faltaron aquellos que recurrieron al despido —especialmente de los trabajadores más combativos—, las sanciones disciplinarias, el cierre de las fábricas y el concurso de la policía para restablecer la producción. Medidas éstas a las que recurrieron con mayor frecuencia los pequeños y medianos patronos, cuyos negocios se sustentaban en los bajos costes laborales y de las materias primas, aunque finalmente también acabaran concediendo aumentos de salarios para preservar el ritmo productivo, obviando los topes establecidos por el gobierno español y la congelación de salarios decretada por el portugués en 1972 como medio, en ambos casos, para atajar la inflación³⁵.

Parálisis política, incertidumbre económica y horizontes de futuro

La manifiesta incapacidad para contener y encauzar la conflictividad laboral en un clima de creciente agitación y contestación social a las dictaduras indujo una creciente desconfianza en las elites económicas y empresariales hacia los gestores gubernamentales. Un recelo que, por lo demás, se vio acentuado a causa del vertiginoso ascenso de los costes laborales y la caída, igualmente estrepitosa, de la competitividad de las empresas que desincentivó la inversión productiva, intensificó la espiral inflacionista y aumentó el malestar social.

El distanciamiento del mundo de los negocios hacia el gobierno se hizo evidente en el verano de 1972, una vez que Caetano rechazó las insistentes peticiones para reemplazar a Américo Tomás en la presidencia de la república. Incluso los propietarios de CUF, que habían llegado a entrevistarse con el anciano Tomás para que retirara su candidatura en favor de Caetano, se sintieron obliga-

³⁵ Maria de Lourdes LIMA DOS SANTOS, Marinús PIRES DE LIMA y Vítor MATIAS FERREIRA: «As lutas sociais nas empresas e a revolução do 25 de Abril...», pp. 281-282, y Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «Los empresarios y la huelga...», pp. 292-300. Los salarios reales entre 1961 y 1973 crecieron en España un promedio anual del 7,1 por 100 y en Portugal un 6,5 por 100, muy por encima de la productividad en ambos casos. Un desfase aceptado por sus respectivos gobiernos con el fin de mantener la paz social y la ilegalidad de los sindicatos democráticos. Véase José María MARAVALL: *Los resultados de la democracia*, Madrid, Alianza Editorial, 1995, p. 78.

dos a negar los rumores de ruptura política con el presidente del Consejo de Ministros³⁶. La inquietud, sin embargo, se agudizó en el transcurso de los meses siguientes ante el rápido deterioro de la balanza de pagos y la regresión de sus expectativas de negocios bajo el impacto del choque energético. Para entonces las públicas protestas de Champalimaud sobre el *impasse* político en el que vivía el país eran extensibles al conjunto de los industriales, al margen de la dimensión de sus empresas. La opinión más difundida achacaba los problemas económicos que padecía Portugal —sobremanera la escasez de mano de obra, el retraso de la agricultura y las altas tasas de inflación— a la inestabilidad social y al empeño de Caetano de proseguir la guerra en las colonias, para la que desde comienzos de los setenta incluso aquellos con intereses en los territorios ultramarinos postulaban soluciones neocoloniales³⁷. El malestar y las críticas hacia el gobierno se nutrían de la percepción de su completa inoperancia para llevar a cabo las medidas de estabilización y ajuste requeridos por la crisis económica, a su incapacidad de implementar mecanismos de negociación y acuerdos que permitieran encauzar pacíficamente la conflictividad laboral, y a la imposibilidad, por su misma naturaleza dictatorial, de lograr la incorporación del país a la CEE³⁸.

³⁶ Fernandes ALVES: *Jorge de Mello - Um homem. Percursos de um empresário*, Lisboa, Inapa, 2004, pp. 179-180. «Soube agora que haveria qualquer especulação sobre ligações e intenções minhas de tomar posições políticas [...] Quero desde já declarar-lhe que não ha qualquer fundamento nessas mesmas especulações en não esqueço o que lhe devo quando em momento difícil de partilhar tivemos os quatro irmãos a sorte de ter o seu conselho e actuação. Isto bastaria para nunca poder tomar uma posição politica na sua ignorancia, sem directamente o procurar. Se isto não bastasse não me julgo tao ingenuo para não saber perfeitamente onde estao os meus interesses e a sua defesas». Véase carta de Jorge de Mello a M. Caetano, 6 de setiembre de 1972, ANTT, fundo Marcello Caetano.

³⁷ Las quejas de Champalimaud en Maria de Lourdes LIMA DOS SANTOS, Marinús PIRES DE LIMA y Vítor Matias FERREIRA: «As lutas sociais nas empresas e a revolução do 25 de Abril...», p. 272; Miguel RODRIGUES PUNTADO y Álvaro MENDOÇA: *Os novos grupos económicos*, Lisboa, Texto Editora, 1989, pp. 13-31, y Paul Christopher MANUEL: *Uncertain Outcome. The Politics of the Portuguese Transition to Democracy*, Boston, Boston University Press of America, 1995, p. 32.

³⁸ Thomas C. BRUNEAU: *Politics and Nationhood. Post-revolutionary Portugal*, Nueva York, Praegers Publishers, 1984, p. 26; Diamantino P. MACHADO: *The Structure of Portuguese Society. The Failure of Fascism*, Nueva York, Praeger Publishers,

La percepción de «fin du régime» se abrió paso en algunos círculos ya a finales de ese mismo año. Según los asesores de José Manuel de Mello, uno de los propietarios de CUF, la crisis de la dictadura era inevitable y, conforme a sus previsiones, el grave y acelerado deterioro de la economía arrojaría por sí solo a Caetano del poder en septiembre de 1974. Hasta entonces recomendaron al industrial que se mantuviera en discreta expectativa, que podría complementarse con una mayor dureza en sus críticas hacia las políticas gubernamentales. El grupo Espíritu Santo, a través de uno de sus miembros, también tuvo conocimiento del malestar existente en círculos militares, aunque la percepción de una cierta inseguridad no impidió la realización de proyectos de ampliación de los negocios y que la acción de los militares el 25 de abril provocara una sorpresa general. Resulta probable que esa expectante pasividad no fuera tal en António Champalimaud; al menos esa fue la creencia de Caetano que, ya en el exilio, no descartó su apoyo activo al golpe militar, fruto de la continuada hostilidad entre ambos y de la estrecha relación del industrial con el general Spínola³⁹.

El distanciamiento entre los empresarios españoles y la dictadura, constatado a mediados de los sesenta por Linz y De Miguel, se profundizó durante la segunda mitad del decenio. La incertidumbre generada por la debilidad del régimen, correlato de la patente decrepitud del dictador, la extraordinaria conflictividad de los primeros setenta y la creciente contestación social, agudizadas por las repercusiones del brusco aumento de precios del petróleo, quebraron la legitimidad «de ejercicio» del régimen, basada en el crecimiento sostenido y el aumento de la prosperidad⁴⁰. La incapacidad del franquismo para reconducir la oleada de huelgas, atajar el profundo deterioro económico y generar expectativas tranquili-

1991; José María MARAVALL: *Los resultados de la democracia...*, pp. 79-80, y Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «Una esperanza acongojada...», pp. 699-722.

³⁹ Manuel DE LUCENA y Carlos GASPAS: «Metamorfosis corporativas?...», pp. 885-886; Filipe S. FERNANDES y Herminio SANTOS: *Excomulgados de abril*, Lisboa, Dom Quixote, 2005, pp. 15-16; Maria Filomena MÓNICA: *Os grandes patrões da indústria portuguesa*, Lisboa, Dom Quixote, 1990, p. 45, y Marcelo CAETANO: *Testimonio*, p. 113.

⁴⁰ José Luis GARCÍA DELGADO y José María SERRANO SANZ: «De la primera crisis energética a las elecciones del 77: tiempo de incertidumbre», en *Economía española de la transición y la democracia*, Madrid, CIS, 1990, pp. 3-21.

zadoras de futuro generó, en no pocos empresarios, la convicción de que la crisis económica se hallaba estrechamente vinculada a la crisis política del régimen y la necesidad, cuando menos, de afrontar su reforma, aunque no faltaran aquellos que reclamaban posturas de fuerza para restablecer el orden en las calles y fábricas⁴¹. En todo caso, los contactos entre líderes de la oposición y hombres de negocios que apostaban por vías pacíficas y dialogantes para preparar el posfranquismo no dieron fruto alguno por el deseo de los segundos de no comprometer sus intereses entrando en conflicto con el Estado⁴².

¿Cuál era, en esos momentos, la salida política idónea para los empresarios? La respuesta a ese interrogante puede vincularse a otra: ¿son los hombres de negocios partidarios de la democracia? Para responder a ambas cuestiones resulta conveniente plantear tres premisas: la primera es que la democracia no garantiza ni constituye un requisito funcional para el crecimiento económico. La segunda sostiene que los empresarios precisan de un horizonte seguro para sus inversiones y que éste sólo puede provenir del marco político —de los avales que ofrece el Estado, sobre todo en una economía escasamente internacionalizada—. En consonancia con ello, su posición ante un determinado régimen estará en función del éxito de las políticas económicas aplicadas y de la solidez y estabilidad de sus instituciones, porque, como subrayó un conocido empresario español, «lo peor es el vacío». Por último, conviene tener en cuenta

⁴¹ La vinculación en Acta de la Comisión Permanente del CNE, 9 de julio de 1975, Archivo General de la Administración, fondo Sindicatos, caja 7, citado en Ángeles GONZÁLEZ-FERNÁNDEZ: «El empresariado en tiempos de cambio. Poder, negocio y política en la transición a la democracia», *Alcores*, 4 (2007), pp. 167-186, esp. p. 170. Las distintas sensibilidades dentro del empresariado en ID.: «La representación de los intereses empresariales en el franquismo. Los Consejos Provinciales de Empresarios (1965-1975)», *Pasado y Memoria*, 3 (2004), pp. 73-92, esp. p. 90, e ID.: «El Consejo Nacional de Empresarios ante el proceso de reforma política», en Rafael QUIROSA-CHEYROUZE (coord.): *Historia de la Transición en España. Los inicios del proceso democratizador*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2007, pp. 169-181. Cfr. también Víctor PÉREZ DÍAZ: *El retorno de la sociedad civil*, Madrid, IEC, 1987, pp. 82-84 y 134-135, e Ignasi RIRERA: *Els catalans de Franco*, Barcelona, Plaza & Janés, 1998, pp. 162-165.

⁴² Manuel PÉREZ YRUELA y Salvador GINER: «Política e intereses a lo largo de un siglo en España, 1880-1980», en Manuel PÉREZ YRUELA, Salvador GINER y Jesús M. DE MIGUEL: *El corporatismo en España*, Barcelona, Ariel, 1988, p. 109.

que la quiebra de la legitimidad, con ser condición suficiente, no es necesaria para inducir un proceso de cambio político. Más importante aún es que existan alternativas adecuadas y atractivas, en este caso desde una óptica empresarial⁴³.

Conforme a estos supuestos, la experiencia ibérica de los años setenta vendría a corroborar la tesis de que los procesos democratizadores podrían no ser consecuencia imprevista e indeseada del éxito económico logrado en los dos decenios anteriores, como expuso Huntington, sino más bien resultado del fracaso de la gestión económica de los regímenes autoritarios⁴⁴. Máxime si —como sucedió en la Península— el marco institucional resulta inoperante a la hora de afrontar el embate de una crisis de ámbito internacional que intensificó los desequilibrios y problemas estructurales ya existentes e incapaz de lograr la plena incorporación a la CEE. En esas coyunturas, sectores nada desdeñables del empresariado, especialmente los vinculados a los mercados internacionales, se mostrarán favorables al establecimiento de un régimen democrático⁴⁵. Su aceptación, en todo caso, está sometida a ciertas condiciones. Ha de ser una democracia vinculada a la libertad de mercado. Dicho binomio no apunta, como es obvio, hacia una «democracia económica». Por el contrario, los empresarios entienden la economía de libre mercado como la traslación lógica y necesaria al ámbito eco-

⁴³ Philippe C. SCHMITTER: «The Democratization of Portugal...», p. 340; Julio PASCUAL: «El empresario español de la transición», en Alfonso GUERRA *et al.*: *Perspectivas de una España democrática y constitucionalizada*, vol. III, Madrid, Unión Editorial, 1979, p. 428, y Adam PRZEWORSKI: «Some Problems in the Study of the Transition to Democracy», en Guillermo O'DONNELL, Philippe SCHMITTER y Laurence WHITEHEAD (eds.): *Transitions from Authoritarian Rule. Comparative Perspectives*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1986, pp. 50-56.

⁴⁴ Samuel P. HUNTINGTON: *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, Norman, University of Oklahoma Press, 1991, p. 61. La tesis contraria en José María MARAVALL: *Regimes, Politics, and Markets: Democratization and Economic Change in Southern and Eastern Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1997, p. 8.

⁴⁵ José Felix RIBEIRO, Lino GOMES FERNANDO y Maria Manuel CARREIRA RAMOS: «Grande indústria, banca e grupos financeiros: 1953-1973», *Análise Social*, XXIII, 99 (1987), p. 949; V Reunión de la Costa Brava organizada por el Círculo de Economía, «Sociedad y economía ante un contexto democrático», *La Vanguardia Española*, 14 de octubre de 1975, y Mercedes CABRERA y Fernando DEL REY REGUILLO: *El poder de los empresarios...*, p. 331.

nómico de la formulación del Estado liberal-democrático en su calidad de garante del ejercicio de las libertades individuales. Esto es, una democracia liberal de carácter representativo y negociadora de los intereses del mayor número de ciudadanos que encuentra su justificación última en el utilitarismo británico⁴⁶. En esas condiciones no resultan extrañas las simpatías, e incluso el entusiasmo, que suscitó el 25 de abril en algunos círculos empresariales portugueses, tanto como las halagüeñas expectativas que suscitó el inicio de la reforma política entre buena parte de sus homólogos españoles.

Conclusiones

La reforma tecnocrática, concebida como el mecanismo idóneo para garantizar la preservación de los regímenes autoritarios en la Península Ibérica, se saldó, a la postre, con un rotundo fracaso. Si bien es cierto que el desarrollismo permitió, de forma más acusada en España que en Portugal, un sensible incremento de la renta per cápita y una mejora de las condiciones de vida de amplios sectores sociales, en los primeros setenta las limitaciones e insuficiencias de dichas políticas resultaron patentes. Los graves desequilibrios económicos, puestos de relieve de forma descarnada por el cambio de ciclo en la economía internacional, y la consiguiente quiebra de las expectativas generó un creciente malestar que agudizó el profundo desajuste entre unas estructuras políticas fosilizadas y las necesidades y exigencias de una sociedad cada vez más compleja y orientada hacia Europa.

Desmoralizados ante la inoperancia de las dictaduras para reconducir por cauces legales y pacíficos la conflictividad laboral y para ofrecer alternativas al profundo deterioro de la situación económica, amplios sectores del empresariado se sintieron indefensos y abandonados por los poderes públicos. La común convicción de

⁴⁶ «El mercado es a la economía lo que la democracia es a la política», conferencia de Juan Miguel Villar Mir, exministro y empresario, en el club Siglo XXI, *Informaciones*, 22 de diciembre de 1976, y Giovanni SARTORI: *Qué es la democracia*, Madrid, Taurus, 2003, pp. 21-23. La vinculación entre liberalismo, derechos de propiedad dentro de la ley y democracia en Anthony GIDDENS: *Más allá de la izquierda y la derecha. El futuro de las políticas radicales*, Madrid, Cátedra, 1994.

que ambos países estaban perdiendo las oportunidades de negocio que podía deparar el ingreso en la CEE extendió la frustración entre los sectores más modernizados de la industria, el comercio y la agricultura. El malestar entre los pequeños y medianos empresarios provino de la falta de interés de los respectivos gobiernos sobre el futuro de sus negocios, sometidos a la doble presión del aumento de la competencia interna e internacional y de la irrefrenable subida de los costes salariales y la inflación. En ese contexto de parálisis institucional y de crisis económica no pocos de ellos entendieron que la única salida residía en el desarrollo de una democratización siempre moderada y prudente, atenta a la defensa de sus intereses y capaz de lograr la incorporación a la CEE.