

GRUPOS EMPRESARIALES, MARCO INSTITUCIONAL Y DESARROLLO ECONÓMICO EN ESPAÑA EN EL SIGLO XX: LOS NEGOCIOS DE LA FAMILIA AZNAR (c. 1937-c. 1983)

JESÚS M.^a VALDALISO

Universidad del País Vasco *

RESUMEN

Este trabajo ofrece los primeros resultados de un proyecto de investigación que intenta analizar las relaciones entre los grupos empresariales, el marco institucional y el desarrollo económico en España en el siglo XX a partir de una perspectiva microeconómica, un análisis histórico-institucional comparado y unas fuentes de naturaleza privada. A partir del estudio de los negocios de la familia Aznar desde 1937, fecha en la que se hace con el control de las empresas del anterior grupo Sota y Aznar, hasta 1983, cuando se produce la quiebra de la empresa más importante del grupo, la Naviera Aznar, se hará hincapié, sobre todo, en las consecuencias que una organización industrial basada en grupos empresariales y un marco institucional caracterizado por

N. de E.: Fecha de recepción del artículo: noviembre, 2001.

Fecha de aprobación por el Consejo de Redacción: octubre, 2002.

* Deseo agradecer la amabilidad de Alejandro Aznar Sáinz, que ha puesto a mi disposición el archivo privado de su padre, Eduardo Aznar Coste, y de Luis Aznar Coste, Juan Luis Aznar Ybarra, Eduardo Aznar Sáinz y Aitor Aznar Valle-Iturriaga, que me han dado toda clase de facilidades para realizar este trabajo, enmarcado dentro del proyecto de investigación UPV/EHU 00012.321-HA-7884/2000. También debo agradecer a Eduardo Ibarrondo que me facilitase los Libros de Actas del Consejo de Administración y las Juntas Generales de Accionistas de las compañías Naviera Vascongada y Naviera Bilbao, y al personal de los Archivos del BBVA y Foral de Bizkaia su ayuda en la consulta de los diversos fondos documentales. Versiones anteriores de este trabajo se presentaron en el Seminario del Departamento de Historia Económica e Instituciones de la Universidad Carlos III y en el Seminario de Historia Económica de la Fundación Duques de Soria, ambos celebrados en el 2001. Los comentarios y sugerencias recibidos en ambos foros, así como los del profesor Mauro Guillén y los de dos evaluadores anónimos, han contribuido a mejorar la redacción final.

el intervencionismo extremo y la discrecionalidad del Estado tuvo sobre las capacidades y la competitividad de las empresas y las industrias y, por extensión, sobre el modelo de desarrollo económico de España durante el franquismo y la transición.

ABSTRACT

This article shows the first results of a research project that attempts to analyse the relations between the business groups, the institutional framework and the economic development in 20th century Spain. It employs a microeconomic perspective, a historical-institutional analysis and private archival sources. The article focuses on the businesses of the Aznar family from 1937 (when they took over the management of the firms that formerly belonged to the Sota and Aznar group) to 1983 (when Naviera Aznar, the most important firm of the group, broke out and ceased business). Out of this empirical evidence, the article tries to underline the consequences that an industrial organization based on business groups and on an institutional framework characterized by the State's extreme interventionism and discretionality had on the capabilities and the competitiveness of Spanish firms and industries, and, by extension, on the economic development of Spain during the Franco's regime and the first Governments of the transition to democracy.

JEL Classification: N84, L21, L22.

INTRODUCCIÓN

Las relaciones entre los empresarios y el Estado parecen conformar uno de los vectores explicativos más importantes del atraso y el desarrollo económico de España en el siglo xx, aunque la opinión de la historiografía no sea unánime al respecto¹. Tanto por la naturaleza de los regímenes políticos que se han sucedido en España, como por su actuación en materia de política económica e industrial, como por el tipo de organización empresarial, la experiencia española es muy similar a la de otros países europeos como Italia y Portugal o a la de otras economías emergentes en este período, como las de Argentina, Brasil, Chile o México en América Latina o, en Asia, Corea del Sur. Todos estos países han tenido durante parte del siglo xx Estados dictatoriales o autoritarios en lo político e intervencionistas y dirigistas en lo económico. En lo que respecta a su organización empresarial,

¹ Para un resumen de las principales posturas en torno a esta cuestión (y la abundante bibliografía generada) véanse, por ejemplo, Linz (1981), Fraile (1991) y (1999), Tortella (1994), Comín y Martín Aceña (1996), Cabrera y Del Rey (1996), Cabrera (1997), Pro (1997) y Torres (2001).

en lugar de grandes empresas multidivisionales, al estilo norteamericano (que en otros países crecieron siguiendo una estrategia de diversificación, relacionada o no), encontramos «grupos empresariales» (*business groups*) o «grupos económicos» (*economic groups*) que podríamos definir como un conjunto de empresas unidas de manera formal o informal, cuyos dirigentes han mantenido una estrecha conexión con el Estado.

Para la España de la Restauración, disponemos de algunos estudios recientes sobre grupos empresariales de considerable magnitud e importancia. Entre sus estrategias de crecimiento ocupó un lugar primordial la búsqueda de rentas del Estado a través de la creación de grupos de presión sectoriales o, directamente, de los contactos del empresario en la Administración ². En la España de Franco, la existencia de grupos empresariales articulados en torno a una gran empresa matriz o un banco, fue un hecho denunciado primero por autores falangistas como De la Sierra o Velarde, y luego por otros más críticos con el régimen como Tamames o Muñoz ³. Para todos ellos, la razón fundamental que explicaba la existencia de los grupos era el «poder de la banca» y su consecuencia más generalizada era el reforzamiento del grado de monopolio en los principales sectores industriales. Desde la sociología, autores como Linz y De Miguel, primero, y Moya algo más tarde, también se ocuparon del poder de los empresarios y de sus relaciones con el Estado pero su análisis se articuló en un plano mucho más general ⁴. Sólo en fechas muy recientes, y desde este mismo campo, algunos autores no sólo han retomado esa línea de investigación, sino que han demostrado la persistencia de los grupos económicos y financieros en España desde los años setenta hasta la actualidad y han explicado su estrategia de crecimiento ⁵. En cualquier caso, al escaso número de trabajos existentes sobre los grupos empresariales desde 1936 en adelante, hay que añadir el carácter tan agregado y anónimo de los datos empleados en la mayoría de ellos ⁶.

² Sierra (1992), Torres (1996) y (1998), Díaz (1998), Díaz Morlán (1999a), (1999b) y (2000) y Rodrigo (2001). De manera general, véase Comín y Martín Aceña (1996).

³ De la Sierra (1953); Tamames (1961), (1968) y (1977); Velarde (1967); Muñoz (1969); Muñoz, Roldán y Serrano (1978). Los trabajos de estos últimos fueron muy explícitos y concluyentes al respecto —aunque en varios aspectos sugerían más que demostraban— pero apenas generaron investigaciones posteriores.

⁴ Linz y De Miguel (1966), Moya (1972), De Miguel (1975), Linz (1981).

⁵ Aguilera (1998) y Guillén (2000) y (2001).

⁶ Los Anuarios Financieros y de Sociedades Anónimas, una fuente clásica de los trabajos citados, permiten verificar la existencia de participaciones accionariales cruzadas, o de consejeros comunes entre las empresas, de lo que puede inferirse la existencia de una cierta

Por lo que respecta al Estado, en líneas generales, la historiografía económica española ha mostrado la imagen de un Estado intervencionista (e incluso arbitrista y arbitrario, durante el franquismo) y una clase empresarial más preocupada por conseguir aranceles, licencias, créditos y otras prebendas de la Administración que por la innovación y la competitividad de sus empresas, lo que, sin duda, contribuiría a explicar la dependencia tecnológica y la gran debilidad exportadora de la industria española. Entre los primeros autores que llamaron la atención sobre este rasgo del desarrollo económico español cabe destacar a varios economistas que fueron técnicos de la administración del Estado en los años sesenta y setenta y que hablaban con conocimiento de causa, y a algún observador extranjero. A Manuel J. González, en concreto, corresponde el mérito de haber formulado originalmente la hipótesis de que el marco institucional vigente durante el franquismo, caracterizado, entre otros rasgos, por una fuerte intervención estatal y una discrecionalidad —cuando no arbitrariedad— en sus decisiones, promovió las funciones empresariales improductivas a costa de la eficiencia, la equidad y el crecimiento de la economía española⁷. Esta hipótesis, que luego ha sido asumida por la gran mayoría de investigadores que se han ocupado de este período (y de etapas anteriores), permitiría explicar también la especial gravedad de la crisis económica española en lo que a quiebras y suspensiones de pagos de empresas se refiere, pero también la mala imagen del empresario ante la sociedad española en los años de la transición⁸.

Sin embargo, y como algunos autores han reconocido, esta hipótesis apenas ha sido verificada a nivel micro. La notable ausencia de trabajos empíricos sobre esta cuestión a partir de 1936 no es ajena a un problema de fuentes o, más bien, de escasez de ellas. En efecto, la mayor parte de las fuentes manejadas, incluso por los autores más críticos con el régi-

comunidad de intereses entre las empresas afectadas, pero poco más, véase De la Sierra (1953), pp. 30-32. En un tema tan debatido como el de las relaciones entre banca e industria, Pons (2000) ha reconocido honestamente que sin fuentes empresariales es imposible contrastar la mayor parte de las hipótesis en discusión.

⁷ González (1979), Fuentes Quintana (1984), (1989) y (1995), Gámir (1975a) y Donges (1971) y (1976). Para una reflexión teórica sobre este modelo analítico, véanse Baumol (1993) y Torres (1997).

⁸ Torres (1995) y (1996) y Fraile (1991) y (1999) han actualizado la hipótesis original de González y la han aplicado a la España del siglo xx. Acerca de la especial gravedad de la crisis económica de los años setenta en España, Fuentes Quintana (1989), pp. 30-32, y Cuervo (1989), pp. 604-605. Serrano y Costas (1990), pp. 512-513, han subrayado acertadamente que ese marco institucional y las funciones empresariales que promovió explicarían el escaso reconocimiento social de la figura del empresario a comienzos de la transición.

men, han sido de carácter público y oficial (entendiendo por tales no sólo las emanadas de la Administración, sino también de las propias empresas, como las Memorias). Consciente o inconscientemente, se ha olvidado que las fuentes oficiales tendieron a proyectar una determinada imagen de la economía española y de la actuación del Estado y sus diferentes organismos (o de las empresas y sus órganos directivos), y que el régimen de Franco disponía de un eficaz y efectivo aparato de censura, particularmente activo en los decenios de 1940 y 1950⁹. El recurso acrítico a estas fuentes oficiales ayuda a comprender, por ejemplo, la relativa unanimidad de la historiografía económica acerca de la actuación del Instituto Nacional de Industria. Pero cuando se manejan fuentes alternativas, como documentación de carácter privado o fuentes extranjeras, el panorama que se obtiene cambia notablemente, como la historiografía más reciente sobre el INI durante la época de Suanzes ha demostrado con rotundidad¹⁰.

En este trabajo planteo los primeros resultados de un proyecto de investigación que intenta analizar las relaciones entre los grupos empresariales, el marco institucional y el desarrollo económico en España en el siglo XX a partir de una perspectiva microeconómica, un análisis histórico-institucional comparado y unas fuentes de naturaleza privada. Estas últimas se refieren a las empresas y negocios de los Aznar, una dinastía de empresarios fundada por Eduardo Aznar de la Sota a mediados del siglo XIX y que ha continuado hasta nuestros días. El marco temporal de este trabajo se abre en 1937, año en el que los Aznar se hacen con el control de los órganos de gobierno de las empresas del anterior grupo Sota y Aznar, y se cierra a principios de 1983, cuando se produce la quiebra y liquidación definitiva de la empresa más importante del grupo, la Naviera Aznar. Políticamente, pues, el período coincide con la dictadura de Franco y los primeros Gobiernos de la transición. Tanto por el peso relativo de algunas de las empresas del grupo dentro de sus respectivos sectores —la Naviera Aznar, la Cía. Euskalduna de Construcción y Reparación de Buques—, como por el número de empresas y sectores que abarca, como por la relevancia de sus líderes en la esfera económica, institucional y política, es éste un grupo empresarial de indudable importancia. Dos de sus figuras más significativas en este período, Eduardo Aznar Coste y su tío Juan

⁹ Sobre el empleo de mecanismos de censura, véanse San Román (1999) y Valdaliso (1997b) y (1998).

¹⁰ Entre otros, véanse Estapé (1998); Gómez Mendoza (1994) y Gómez Mendoza (ed.) (2000); Gómez Mendoza y San Román (1997); San Román (1995), (1997) y (1999); San Román y Sudrià (1999); y Valdaliso (1997b), (1998) y (2000).

Antonio Aznar Zavala, ambos Consejeros del Banco Urquijo, entre otras empresas, se encontraban, siguiendo el estudio ya clásico de Muñoz, dentro del selecto club de los sesenta financieros e industriales más importantes de España a mediados de los años sesenta ¹¹.

A partir del análisis —necesariamente sintético— de los negocios de la familia Aznar, se hará hincapié, sobre todo, en las consecuencias que una organización industrial basada en grupos empresariales y en un marco institucional caracterizado por un Estado intervencionista, regulador y discrecional tuvo sobre las capacidades y la competitividad de las empresas y las industrias y, por extensión, sobre el modelo de desarrollo económico de España durante el franquismo y la transición. Los apartados 1 y 2 examinan la lógica de los grupos económicos y proponen un marco analítico para su estudio en la España de los períodos citados. El apartado 3 expone los hechos más relevantes inducidos de la investigación en curso sobre el grupo de empresas de la familia Aznar. Por último, se indica brevemente la suerte final del grupo y se formulan algunas conclusiones.

1. LOS GRUPOS EMPRESARIALES: ENTRE LA EMPRESA, EL ESTADO Y EL MERCADO

Los grupos empresariales o grupos económicos han sido una forma de organización empresarial muy extendida en economías atrasadas como las de América Latina o Asia durante su desarrollo industrial en el siglo xx. Sin embargo, también fueron frecuentes en Europa, Estados Unidos y Japón desde el inicio de su industrialización en el siglo xix, y en Japón y algunos países europeos han pervivido hasta bien entrado el siglo xx ¹². Están formados por un gran número de empresas, generalmente sociedades

¹¹ Muñoz (1969), Tamames (1961) y (1977). El grupo empresarial de los Aznar formaría parte del grupo bancario del Banco Urquijo. A mediados del decenio de 1970 tres miembros de esta familia, Eduardo, Luis y Ramón Aznar y Coste figuraban entre las 300 personas más destacadas de España por su actividad económica y financiera, Tamames (1977), pp. 218-219. Sobre la relevancia política e institucional de Eduardo Aznar Coste, véase el apartado 3.3 de este trabajo.

¹² Antes que en ningún otro país, en Estados Unidos, según Chandler, los grupos industriales integrados por empresas jurídicamente independientes acabaron siendo reemplazados por compañías multifuncionales y luego multidivisionales, Chandler (1982). En Europa Occidental se aprecia una evolución a la americana tras la II Guerra Mundial, no obstante, los grupos económicos, generalmente formados alrededor de una sociedad *holding* o una casa matriz, han pervivido en países como Francia, Italia, Portugal o Bélgica, véase Encaoua y Jacquemin (1982), Amatori (1997a), Ferreira da Silva (2000) o Kurgan-Van Hentenryk

anónimas formalmente independientes unas de otras, que operan en sectores de actividad muy diversos, pero bajo el control empresarial y financiero de una empresa matriz, una sociedad holding, un banco o, simplemente, de una o varias familias directamente (aunque también pueden recurrir a alguna de las instituciones citadas). El control se ejerce a través de la propiedad de una parte del capital —raramente la totalidad— de las empresas del grupo y de la presencia en los Consejos de Administración (en el caso de las familias, también a través de protocolos privados y de lazos de confianza, de carácter informal). Las empresas que forman parte de estos grupos generalmente tienen un gran poder de mercado. Algunos de ellos incluso poseen un banco o, sin llegar a ese extremo, tienen estrechas relaciones con alguna entidad financiera. En resumen, frente a las grandes compañías al estilo norteamericano, caracterizadas por una estructura multidivisional y una estrategia de diversificación relacionada, los grupos económicos carecerían de una estructura formal —todo lo más, encontramos una casa matriz o una sociedad holding a través de la que se articula el control y la coordinación de las empresas del grupo— y su estrategia de crecimiento sería la integración vertical y la diversificación, relacionada y/o no relacionada: los grupos económicos de América Latina, las casas mercantiles de la India y Pakistán, los viejos *zaibatsu* (y nuevos complejos corporativos) en Japón, o los *chaebol* coreanos serían ejemplos de este tipo de organización¹³.

La literatura existente sobre los grupos (teórica y empírica) no es demasiado abundante¹⁴. Para Leff, a quien debemos el primer análisis serio sobre los grupos en los países en vías de desarrollo, los grupos económicos serían una respuesta a las imperfecciones de los mercados y las economías en esos países: su estrategia de crecimiento basada en la integración vertical

(1997). Para el caso japonés, véase Goto (1982) y Valdalisio y López (2000), pp. 319-321 y 410-412, y la bibliografía citada en esas páginas.

¹³ Granovetter (1995), Amsden e Hikino (1994), pp. 119-124, Guillén (2000) y (2001), capítulo 3, y Valdalisio y López (2000), pp. 410-412, 432-434 y 509-512.

¹⁴ Ello se debe a dos razones. La primera, el hecho de que tanto la Economía industrial como la Historia empresarial sean disciplinas cuyo desarrollo se ha producido en los países anglosajones, países donde los grupos empresariales fueron tempranamente sustituidos por la gran empresa multidivisional, ha dirigido la atención de los investigadores hacia esta forma organizativa, en detrimento de otras, Caves (1989), p. 1226, y Chandler (1982). La segunda, más importante, que la propia naturaleza informal de los grupos dificulta extraordinariamente su estudio: al carecer de existencia jurídica o legal son, por tanto, invisibles en las fuentes de carácter público y oficial (anuarios financieros, censos industriales, etc.), Encaoua y Jacquemin (1982), pp. 25-26, y Granovetter (1995), pp. 97-99. De ahí la importancia —la indispensabilidad— de disponer de fuentes empresariales privadas para su estudio.

y la diversificación (relacionada o no) les permitió reducir los elevados costes de transacción existentes en mercados donde el riesgo y la incertidumbre (económica y política) eran muy grandes; su disponibilidad de recursos y capacidades en países donde éstas escaseaban les facilitó la entrada en nuevos sectores; por último, la estrecha relación con sus respectivos gobiernos, en un marco institucional caracterizado por el intervencionismo y la discrecionalidad del Estado, les confirió numerosas ventajas (arancelarias, crediticias, fiscales y de otra índole) respecto a otros posibles competidores. Leff, que analiza en particular los países de América Latina, subraya otra característica común a estos países: su elevado proteccionismo, que impidió la competencia exterior y reforzó el poder de mercado de los grupos, incluso en sectores donde la demanda interna no era lo suficientemente grande como para obtener economías de escala. El resultado fueron empresas poco competitivas, condenadas a producir para el mercado interno (en sus propias palabras, los grupos convirtieron las imperfecciones de los mercados de factores en imperfecciones en los mercados de productos) ¹⁵.

Una explicación alternativa, basada en la teoría de los recursos y capacidades de la empresa, intenta explicar no sólo las razones de la existencia de los grupos empresariales en varios países, sino también su estrategia de crecimiento. Para Amsden e Hikino, que basan su análisis en los países de industrialización tardía y en el caso de Corea del Sur, en particular, los grupos empresariales surgen debido a la existencia de imperfecciones en los mercados de productos, capital e información en estos países. En síntesis, la ventaja más importante de los grupos sobre las empresas especialistas reside en que disponen de una capacidad para ejecutar proyectos (*project execution capability*), que han adquirido en negocios previos y que pueden emplear para entrar en otros sectores, donde no existen firmas establecidas ¹⁶. Según Guillén, los empresarios crean grupos empresariales si las condiciones políticas y económicas les permiten adquirir y mantener

¹⁵ Leff (1978) y (1979). Aunque se advierte en Leff una influencia del trabajo pionero de Williamson, y con otro lenguaje, sus planteamientos encajan con los de la Nueva Economía Institucional, es preciso reconocer que Leff siguió una línea de análisis propia, difícil de situar en una escuela precisa. Con escasos cambios, el esquema analítico de Leff ha sido adoptado tanto por la Nueva Economía Institucional como por la Historia empresarial para explicar las diferencias en la organización industrial entre los países, véanse, respectivamente, Caves (1989) y Chandler (1982). Una explicación alternativa, desde la sociología económica, en Granovetter (1995).

¹⁶ Amsden e Hikino (1994), pp. 129-133, y Amsden (1997). Los grupos no sólo se benefician de su mayor conocimiento y experiencia previos, también de los activos físicos y humanos disponibles: pueden, por ejemplo, distribuir los elevados costes fijos de adquirir

la capacidad de combinar recursos —insumos, conocimientos y mercados— para entrar en nuevos sectores económicos. La capacidad para combinar de forma rápida y efectiva esos recursos es genérica —en la medida que puede emplearse para entrar en cualquier sector— y al mismo tiempo es muy específica a cada grupo. Incluye intangibles como contactos, acceso a líneas de financiación privilegiada o a *know-how*, y tangibles como los servicios, factores y productos que pueden proporcionar las empresas que ya pertenecen al grupo. Para que esa capacidad sea una ventaja sostenible, se necesitan ciertos límites a la competencia (interna y/o externa), que suelen ser establecidos por el Estado en beneficio de los grupos ya existentes o de los empresarios mejor relacionados¹⁷. Otro factor institucional relevante es la política comercial, en concreto la postura del Estado en relación a la importación y exportación de bienes y factores (capital, en particular). Guillén distingue cuatro situaciones en los países emergentes en función del nivel de importaciones y exportaciones de bienes y capitales, situaciones que describe con otros tantos adjetivos para el Estado: «pragmáticos» si permiten la libre entrada de bienes e inversiones de capital extranjeras, «nacionalistas» si hacen todo lo contrario, «modernizadores» si promueven un crecimiento basado en las exportaciones y las inversiones en el exterior y «populistas» si aplican una política de sustitución de importaciones centrada exclusivamente en el mercado interno. Para Guillén, la importancia de los grupos empresariales será mayor en los países donde la política comercial sea más asimétrica, en otras palabras, donde las condiciones de importación y exportación de bienes y capital sean más desiguales, como en los Estados modernizadores y nacionalistas o los pragmáticos y populistas¹⁸.

e instalar un proyecto o una tecnología entre todas sus empresas; disponen de recursos humanos adiestrados en esta capacidad, etc. La capacidad de ejecución de proyectos tiene rendimientos crecientes que pueden difundirse sobre empresas ya existentes o sobre nuevas empresas.

¹⁷ Guillén (2000), pp. 364-365, y (2001), capítulo 3.

¹⁸ Guillén (2000) y (2001). Para este autor, los grupos empresariales no son tanto sustitutos de mercados imperfectos como formas organizativas diferentes de las compañías multinacionales o las empresas especializadas independientes, más adecuadas a países donde existen asimetrías, de diferente tipo, en el comercio exterior y el flujo de capitales. Sin embargo, su énfasis casi exclusivo en este criterio no permite explicar la «persistencia» de grupos empresariales en países como Francia e Italia después de la II Guerra Mundial, que podríamos colocar en el recuadro de Estados pragmáticos y modernizadores, véanse Encaoua y Jacquemin (1982) y Amatori (1997a). A diferencia de Guillén, que coloca a España entre los Estados pragmáticos y modernizadores hasta finales de los años setenta, en el apartado 2 se argumenta que sus elevados niveles de proteccionismo arancelario la

En un trabajo posterior, Kock y Guillén han desarrollado y perfeccionado esta teoría, proponiendo un modelo de desarrollo de los grupos basado en tres estadios y tres variables, las capacidades del grupo, la estrategia de crecimiento y la necesidad de control y coordinación centralizada de las empresas del grupo. En el primer estadio los «contactos» del empresario serían la capacidad más importante para formar un grupo y la estrategia de crecimiento sería la diversificación no relacionada, no necesitándose un control centralizado muy efectivo de las diversas empresas. En el segundo las capacidades genéricas para combinar los recursos y superar las imperfecciones de los mercados de factores irían adquiriendo una importancia cada vez mayor, al mismo tiempo que la estrategia de diversificación se dirigiría gradualmente hacia actividades más relacionadas y se necesitaría un mayor grado de control y coordinación. Finalmente, la acumulación de capacidades en los estadios previos podría conducir a un tercer estadio donde el grupo dispondría de capacidades tecnológicas y organizativas que permitirían a sus empresas innovar y competir. En este estadio el grado de relación de las actividades desarrolladas y de control directivo y financiero aumenta fuertemente ¹⁹.

2. LOS GRUPOS EMPRESARIALES EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX: HIPÓTESIS Y EVIDENCIAS

Salvo el análisis de Guillén, que incluye entre los países analizados a España, aunque para una etapa más reciente, la literatura anterior no ha ofrecido, como ya he indicado, un marco teórico que pueda explicar la existencia, el poder de mercado y la estrategia de crecimiento de los grupos empresariales en España durante el siglo XX y sus consecuencias sobre la economía. El análisis histórico-institucional comparado y la literatura teórica examinada en el apartado anterior (la obra de Leff y las aportaciones realizadas por la teoría de los recursos y capacidades de la empresa) constituyen, a mi juicio, las bases sobre las que edificar ese modelo explicativo, y las fuentes empresariales privadas las que pueden propor-

colocarían mejor en el recuadro de Estados pragmáticos y populistas (y durante los años cuarenta, en el de nacionalistas-populistas). En cualquier caso, ambos escenarios son, según el propio modelo de Guillén, propicios al surgimiento de grupos empresariales.

¹⁹ Kock y Guillén (2001).

cionar la evidencia empírica para contrastarla²⁰. El modelo propuesto es, además, coherente con nuestro estado actual del conocimiento sobre la economía española en este período.

En concreto, el análisis histórico-institucional de los países donde predominan los grupos empresariales (Italia y Portugal en Europa, Corea del Sur en Asia, Argentina, Brasil y México en América Latina) muestra cuatro rasgos comunes que explican su desarrollo y estrategia de crecimiento, rasgos que también encontramos en España durante la mayor parte del siglo XX y, particularmente acentuados, durante el régimen de Franco²¹:

i) La existencia de imperfecciones en los mercados de productos, capital e información (particularmente importante, lo que ocurre con el mercado de capitales, muy concentrado en unas pocas entidades financieras y/o muy intervenido por el Estado)²².

ii) Un grado importante de intervención del Estado en la actividad económica (política comercial, industrial, financiera) y de discrecionalidad en sus decisiones, que favorece la adopción de estrategias de búsqueda de rentas o de captura del Estado por los empresarios (en otras palabras, aquellos empresarios mejor relacionados conseguirán acceder a ventajas particulares, como líneas de crédito, licencias de importaciones, subvenciones, etc., que se convierten en ventajas competitivas para sus empresas)²³.

²⁰ Las hipótesis se basan en los trabajos de Leff (1978) y (1979), Amsden e Hikino (1994), Granovetter (1995), Guillén (2000) y (2001) y Kock y Guillén (2001). El análisis comparado se basa en Little, Scitovsky y Scott (1970), Valdaliso y López (2000), pp. 432-434 y 508-512 y los trabajos citados en esa obra, Guillén (2001) y en Amatori (1997a) y (1997b) y Ferreira da Silva (2000) para Italia y Portugal, respectivamente, y Aguilera (1998) para el caso de España a principios de los años noventa.

²¹ Para una comparación del marco institucional de algunos de estos países con el de España, véanse, sobre Corea del Sur, Amsden (1997) y Guillén (2001); sobre Portugal, Neves (1996) y Corkill (1999); sobre Argentina, Barbero (1997) y Guillén (2001); sobre México, King (1970) y Cerutti (2000). Un análisis comparado de Argentina, Brasil, India, México, Pakistán, Filipinas y Taiwán en Little, Scitovsky y Scott (1970); otro de México y Brasil en Maddison y asociados (1993); otro de Argentina, Corea del Sur y España en Guillén (2001).

²² Clavera y otros (1978), Comín (1993), Fontana y Nadal (1980), González (1977) y (1979), Prados de la Escosura y Sanz (1996). En lo que respecta a los mercados de capital, privado y público, véanse Arias (1986), Cuadrado Roura (1977), Jiménez (1993), Muñoz (1969), Pons (1999) y (2000), Poveda (1975), Requeijo (1983) y Tortella y Jiménez (1986).

²³ Gámir (1975a), Fuentes Quintana (1984), (1989) y (1995), González (1979), (1999a) y (1999b), Linz (1981), Fraile (1992) y (1999), Catalán (1995), y Tamames (1977). Véanse también los trabajos citados en las dos notas siguientes.

iii) Existencia de barreras de entrada y a la competencia (interna y externa) que refuerzan el poder de mercado de las empresas ya existentes y permiten que la estrategia de diversificación no relacionada pueda sostenerse ²⁴.

iv) Existencia de una política comercial asimétrica, que protege el mercado interior (de bienes, más que de factores, puesto que se facilita la importación de tecnología y capital) y promueve las exportaciones ²⁵.

Por lo tanto, las estrategias de crecimiento de los grupos empresariales en España en este período deberían ser muy similares a las que se observan en los países citados:

1) (Cuasi) Integración vertical, como respuesta —defensiva— a las imperfecciones en los mercados de bienes y factores (ahorro de costes de información, transacción y/o producción) y como estrategia —ofensiva— para explotar sinergias y recursos y capacidades excedentarias de las empresas ya existentes.

2) Diversificación relacionada y no relacionada, esta última explicada sobre todo por la disponibilidad privilegiada de capital y contactos, gracias al marco institucional vigente (véanse estrategias 4 y 5).

3) Poder de mercado en los sectores nucleares del grupo, reforzado por la existencia de barreras de entrada y políticas que restringen la competencia.

4) Acceso a los circuitos privilegiados de capital (privados o públicos) como fuente de ventaja competitiva.

5) Búsqueda de rentas/captura del Estado como fuente de ventaja competitiva.

Lógicamente, la importancia relativa de cada una de las estrategias —no excluyentes— dependería de las características y naturaleza del marco ins-

²⁴ La política industrial, en particular la regulación de la instalación, ampliación y/o traslado de industrias, se analiza en Buesa (1982) y (1984) y Buesa y Pires (2001). En diversos sectores, como la siderurgia, la electricidad, el cemento, el transporte marítimo existieron organismos que regularon o limitaron la competencia, véanse Fraile (1992) y (1999), Tamames (1961) y (1977), Valdalisó (1997a). Existió, además, toda una retórica anti-competencia en la economía española, véase Fraile (1998). La creciente penetración del capital extranjero en España en los años sesenta se analiza en García Delgado, Roldán, Muñoz y Serrano (1976).

²⁵ Sobre la política comercial y el sector exterior, véanse Donges (1971), Gámir (1975a) y (1975b), Viñas y otros (1976), Fanjul (1977) y Steinkamp y García Viñuela (1977); una visión de largo plazo en Serrano (1997). Eguidazu (1978) analiza la política del control de cambios en España. La política científica y tecnológica de España en este período se analiza en Braña, Buesa y Molero (1984) y Sanz y López (1997).

titucional (endógeno, fruto de las relaciones entre los agentes económicos y el Estado). En este sentido, asumo, siguiendo a Guillén y Kock y Guillén, que a medida que se suaviza el proteccionismo arancelario, aumenta el nivel de competencia interna y se rebaja el nivel de discrecionalidad de la política económica e industrial del Estado, las capacidades organizativas y tecnológicas y los recursos específicos a cada empresa adquieren más importancia que los «contactos» del empresario o las capacidades genéricas para combinar recursos y superar las imperfecciones de los mercados (y, al mismo tiempo, la estrategia de diversificación se dirigirá hacia actividades complementarias o relacionadas y aumentará la necesidad de control financiero y coordinación directiva). A partir de ese momento las empresas del grupo estarían en condiciones de innovar y competir con relativo éxito en el mercado internacional ²⁶.

Aunque apenas existen estudios de caso, el estado actual de nuestros conocimientos sobre la economía española en el siglo XX permite avanzar la hipótesis de que los grupos empresariales no llegaron a alcanzar ese tercer estadio por la lentitud de los cambios institucionales y porque un *shock* externo, la crisis económica de los setenta, actuó como catalizador de su crisis y reorganización en torno a un área de negocios más reducida y relacionada. Como se ha indicado al principio, el marco institucional vigente durante la mayor parte del siglo XX, y especialmente durante el franquismo, promovió las funciones empresariales improductivas a costa de la innovación y la competitividad y esa opción tuvo unas consecuencias perversas sobre el empresariado y la propia economía española. Este «capitalismo corporativo» donde las decisiones de la Administración primaban sobre los mecanismos de mercado y relativamente aislado del exterior, presentó grandes limitaciones para afrontar una crisis económica que afectó con particular intensidad a la economía española. En el terreno empresarial, la consecuencia quizás más visible fueron las suspensiones de pagos y las quiebras de empresas, en franca expansión hasta principios del decenio de 1980 ²⁷. Pero esas quiebras a menudo también se enmarcan en el con-

²⁶ Guillén (2000) y (2001) y Kock y Guillén (2001). La variable nivel de competencia interna no procede de estos autores, sino de Porter (1990) y ha sido empleada por Fanjul y Maravall (1980) y Salas (2001) para España. Como en el caso del modelo de Porter, es éste un modelo sistémico, en el que la suerte desigual de los grupos y de las economías de los países mencionados parece explicarse en función de la diferente evolución del marco institucional que, a su vez, determinó el tipo de capacidades y recursos de las empresas, la eficiencia y competitividad de las mismas y las de la economía de sus respectivos países.

²⁷ Fuentes Quintana (1989), pp. 30-32, y Cuervo (1989), pp. 604-605. Otras variantes de este proceso fueron las socializaciones de pérdidas llevadas a cabo por el INI, Martín

texto de una profunda reorganización de los grupos empresariales, la mayor parte de los cuales tendió a reducir ostensiblemente el número de empresas y sectores en los que participaba: entre 1975 y 1995 el porcentaje de las 100 mayores empresas no financieras que pertenecían a un grupo empresarial descendió del 22 al 11 por 100²⁸. En el apartado siguiente se presenta evidencia empírica que corrobora y amplía estas hipótesis.

3. EL GRUPO AZNAR, ESTRUCTURA Y ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

3.1. Orígenes y estrategias de crecimiento

Los orígenes de la actividad empresarial de los Aznar, una familia cuyos antepasados habían sido oficiales de alto rango en la Armada, se remontan a mediados del siglo XIX, cuando Eduardo Aznar de la Sota inicia sus actividades como corredor de buques y consignatario en Bilbao. Desde finales de esa centuria, una parte creciente de los negocios de la familia Aznar se llevó conjuntamente con sus primos los Sota. El grupo Sota y Aznar, con intereses centrales en la navegación, la construcción naval, la minería y la siderurgia, se convirtió en uno de los principales grupos empresariales de la España del primer tercio del siglo XX, liderado por Ramón de la Sota y Luis M.^a Aznar. Sin embargo, tras la muerte de este último en 1929, las posiciones de los Aznar y los Sota en las empresas del grupo fueron cada vez más opuestas, siendo los primeros expulsados de los órganos de dirección, aunque mantuvieron su importante participación accionarial y su presencia en los Consejos de Administración²⁹. A partir de 1937, tras la entrada en Bilbao del ejército fran-

Aceña y Comín (1991), o la venta de las empresas a multinacionales extranjeras, véase Muñoz, Roldán y Serrano (1978).

²⁸ Para esas mismas fechas, el porcentaje de las filiales de empresas multinacionales pasó del 28 al 44 por 100, Guillén (2001), p. 74. Véanse Aguilera (1998) y Guillén (2000) y (2001), pp. 73-75 y 87-93, para la evolución reciente de los grupos empresariales en España.

²⁹ Sobre los negocios del grupo Sota y Aznar, véase Torres (1998). Existió una especie de división del trabajo entre sus dos máximos dirigentes: Ramón dirigía el grupo de empresas desde Bilbao y Luis M.^a se encargaba de las actividades de *lobbying* en Madrid. Aunque las desavenencias entre los Aznar y los Sota acabaron con los primeros expulsados de los órganos de dirección de las empresas del grupo en 1932, la familia Aznar tenía un paquete de acciones similar al de la familia Sota en la empresa más importante, la Naviera Sota y Aznar, y consiguió en 1933 el nombramiento de un Consejo de Administración que super-

quista y el inicio de un proceso de responsabilidades políticas a la familia de los Sota, una parte de la cual había huido al extranjero, los Aznar, liderados por José Luis Aznar Zavala (1897-1951) y apoyados por el Banco de Vizcaya y, sobre todo, por el Banco Urquijo, que acabó adquiriendo el paquete de acciones expropiado por el Estado a la familia Sota, se hicieron con el control de los órganos de gestión de las empresas del grupo y de su accionariado ³⁰.

Las estrategias de crecimiento del grupo Aznar desde 1937 hasta mediados de los años sesenta fueron las siguientes. En primer lugar, un reforzamiento de su liderazgo y poder de mercado dentro del sector del transporte marítimo, manifestada en la expansión hacia nuevos tráficos de sus empresas ya existentes (la Naviera Aznar en particular, que además de su posición dominante en el cabotaje, su presencia en los tráficos libres de carga seca y su servicio regular entre España y América, entra en 1950 en el tráfico frutero entre Canarias y el Reino Unido), la creación de nuevas compañías navieras (Naviera Bilbaína y Naviera de Exportación Agrícola, ambas en 1942) ³¹, la entrada en otras ya existentes (Naviera Vascongada en 1946) y su control del grupo de presión (y órgano de regulación de los mercados) de los armadores españoles en este período, OFICEMA ³². En segundo lugar, una estrategia de (cuasi) integración vertical, manifestada en la creación, durante el decenio de 1940, de empresas de servicios (fle-

visase a la Gerencia. AFB, FSA, Signatura 2973/3, Listado de accionistas de la Compañía Naviera Sota y Aznar, 1932, y APJAS, núm. registro 5762, Informe de José Luis Aznar a Juan Antonio Suanzes, 12 de julio de 1938 (debo este documento a la amabilidad de Elena San Román).

³⁰ Torres (1998), pp. 385 ss. Sobre el apoyo inicial del Banco de Vizcaya, AFB, FSA, Signatura 3143/2, y AHBBVA, Banco de Vizcaya, Libro de Actas de la Comisión Delegada núm. 29. Para adquirir las acciones de la familia Sota, los Aznar crearon una sociedad de cartera, EISA, que contó con la ayuda financiera del Banco Urquijo, a quien luego acabó vendiendo las acciones (a través de una sociedad financiera del Banco, la Cía. Financiera y Mercantil), AFB, FSA, Signatura 3904, EISA, Libro Diario; y Signatura 3692/3. El Banco Urquijo sindicó sus acciones con las de la familia Aznar, APFA, Carta de José Luis Aznar al Presidente del Consejo de Administración del Banco Urquijo. 25 de abril de 1950.

³¹ Sobre la línea frutera, véase Naviera Aznar, Memoria 1951 y Memoria 1952. Sobre la Naviera Bilbaína, APEI, Libro de Actas de la Junta de Gobierno de la Cía. Naviera Vascongada (LAJGCNV), núm. 4, fols. 126v-127v; y Libro de Actas del Consejo de Administración de la Naviera Bilbaína (LACANB), núm. 1, fols. 1-2. Sobre NEASA, véase Anuario Financiero y de SS.AA., XXIX (1945-1946), p. 1290.

³² Sobre la Naviera Vascongada y sus filiales, véase APEI, LAJGCNV, núm. 5, fols. 9v y ss.; y Cía. Naviera Vascongada, Memoria 1949. Sobre OFICEMA, véase Valdaliso (1997a), pp. 69-70, y (2000), pp. 139-140.

tamentos, agencias, consignaciones) y seguros marítimos, y su participación en sociedades de construcción naval e industrias auxiliares y de pinturas³³. En tercer lugar, una relación privilegiada con los Bancos Urquijo e Hispano Americano, los banqueros del grupo, con los que formará algunas sociedades de cartera y fondos de inversión mobiliaria³⁴. Por último, una estrategia de diversificación no relacionada, especialmente importante en los decenios de 1940 y 1950, que comprende su participación en negocios muy variados (servicios, minería, cementos, material y maquinaria eléctrica, caucho y neumáticos, auxiliares del automóvil, alimentación y bebidas, etc., véase cuadro 1). Las hipótesis señaladas en el apartado 2 permiten explicar correctamente sus diversas estrategias de crecimiento.

CUADRO 1

El grupo empresarial de los Aznar y su participación en otras empresas (c. 1965)

<i>Propiedad y gestión</i>	<i>Participación de control</i>	<i>Participación</i>
<i>Navegación</i>		
Naviera Aznar	Cía. Naviera Vascongada (P y 1C) Naviera Bachi Naviera Bilbaína (P y 1C) Marítima Unión Naviera Amaya Naviera de Exportación Agrícola (P y 1C)	

³³ AFB, FSA, Signaturas 1834, 2911/18, 3145/1, 3526/4, 3635/1; APFA, Carta de José Zubiaga a Jesús García Castillo, 22 de noviembre de 1939, y documentación anexa; AHBBVA, Cía. Nacional Hispánica Aseguradora, Memorias. La información sobre los negocios de pinturas y auxiliares de la construcción naval se ha tomado del Anuario Financiero y de SS.AA., varios años.

³⁴ José Luis Aznar se incorporó al Consejo de Administración del Urquijo en 1944 (a su muerte le sucedió su hijo Eduardo). Un año más tarde fueron nombrados consejeros de la Naviera Aznar Luis Usera y el Marqués de Urquijo. Juan Antonio Aznar Zavala accedió al Consejo del Urquijo en 1955, Naviera Aznar y Banco Urquijo, Memorias. Entre 1952 y 1978, la participación del grupo Urquijo-Hispano Americano y sus filiales —la más importante, Industria y Navegación— en la Naviera Aznar osciló entre el 10 y el 19 por 100, AFB, FSA, Signaturas 3024/5, 1581/1, 1581/4 y 3707/3 y APFA, Lista de Accionistas de 1978. Dadas las características del mercado de capitales en España, disponer del apoyo de un banco se convirtió en una especie de ventaja competitiva para las empresas. Sobre el sistema bancario, véanse Muñoz (1969), Tortella (1994), pp. 336-339, y Pons (1999) y (2000).

<i>Propiedad y gestión</i>	<i>Participación de control</i>	<i>Participación</i>
<i>Servicios marítimos</i>		
Cía. de Remolcadores Ibaizábal Azeta Investment Trust Ltd. Fletamentos Zuzara Maraza, S. A.	Jesús García Castillo y Cía.	
<i>Otros Servicios</i>		
Trabajos Aéreos y Enlaces, S. A. Cía. Arrendadora de Servicios Generales		CYRASA (1C)
<i>Minería</i>		
Cía. Minera de Setares Cía. Propietaria de la Mina Ceferina Ferarco		Cía. Minera de Sierra Menera (P y 2C) Minerales y Productos Derivados (2C) Soc. Française des Pyrites de Huelva (1C)
<i>Siderometalurgia y construcción naval</i>		
Cía. Euskalduna de Construcción y Reparación de buques Juliana Constructora Gijonesa SECI	Cadenas y Forjados (P y 2C)	Franco Española de Alambres y cables (1C) Altos Hornos de Vizcaya (1C) Santa Ana de Bolueta (1C) Talleres de Guernica (VP)
<i>Maquinaria y material eléctrico</i>		
	Soldaduras y Electrodo Arcos (2C) Instaladora General (2C)	General Eléctrica Española (1C) AEG Ibérica de Electricidad (1C)
<i>Auxiliares del automóvil</i>		
		Tarabusi (1C) Comercial del Motor
<i>Químicas, caucho y plásticos</i>		
	Cía. Española de Pinturas International (P y 2C)	General Fábrica Española del Caucho (P y 1C) Neumáticos General (P y 1C) Derivados del Flúor (1C) Nexana (1C)
<i>Petróleos</i>		
		Cía. Petrolífera Ibérica

<i>Propiedad y gestión</i>	<i>Participación de control</i>	<i>Participación</i>
<i>Cementos y construcciones</i>		
		Asfaltos y Portland Asland (1C) Sedinor (1C)
<i>Alimentación y bebidas</i>		
		Vinos Herederos del Marqués del Riscal (1C) Industria Aceitera Blanco (1C) Norbega, S. A. (1C) Asturbega, S. A. (1C) Beganosa Vitaminas Españolas (1C)
<i>Seguros</i>		
Cía. Nacional Hispánica Aseguradora		
<i>Banca, sociedades de inversión y patrimoniales</i>		
Inmobiliaria Vasco-Madrileña		Banco Urquijo (2C)
Cía. de Empresas Industriales		Industria y Navegación (2C)
Inmobiliaria del Bullaque		Banco Hispano Americano
Industrial Inmobiliaria del Guadalén		Banco Español en Londres (1C)
Narla, S. A.		Banco Hipotecario (1C)
Agrícola Industrial Ganadera		

FUENTES: Elaboración a partir de los Anuarios Financieros y de SS. AA. y de las fuentes citadas en el texto. Entre paréntesis, se indican los cargos ocupados en el Consejo de Administración de las empresas participadas (P: presidente; VP: vicepresidente; C: consejero). En letra más pequeña y debajo de las sociedades matrices se indican las filiales. Las empresas en negra corresponden a las del grupo Aznar.

Desde mediados de los años sesenta, la apuesta del grupo Aznar por el negocio de cruceros turísticos y el tráfico de pasaje entre España y el Reino Unido se tradujo en la creación de numerosas empresas dedicadas a los servicios marítimos y al turismo y a la hostelería³⁵. Otra apuesta estratégica, que se saldó con un notable fracaso, fue el tráfico petrolífero (Astrapesa, 1973)³⁶. Por el contrario, la muerte de algunos de los miembros

³⁵ APFA, Carpeta Sociedades filiales de los *ferries* y Copia del Acta del Consejo de Administración de la Naviera Aznar, 6/9/1972; AFB, FSA, Signaturas 2997/3 y 3602/9; APEI, LAJGCNV, núm. 6, fol. 45; y APFA, Protocolo realizado entre la República de Guinea e Hispalac, 19 de noviembre de 1973.

³⁶ El proyecto inicial, que fracasó, era crear un grupo petrolífero en torno al Banco Urquijo, APFA, Cartas de Eduardo Aznar a Juan Lladó, 1 de junio de 1973 y 8 de noviembre de 1973, y Nota para Explosivos Río Tinto sobre Asociación para la Construcción y Explo-

del grupo, en particular la de Javier y Juan Antonio Aznar Zavala, explica la desaparición o liquidación de su participación en algunas sociedades como General Eléctrica Española o Altos Hornos de Vizcaya (aunque en otras sus herederos accedieron al Consejo, como en la Société Française des Pyrites de Huelva). Otros cambios significativos que se han producido entre mediados de los años sesenta y de los setenta son la integración de Euskalduna dentro de Astilleros Españoles, la entrada de los Aznar en el Banco Herrero y algunas de sus sociedades de inversión, acompañada de un alejamiento cada vez mayor del Banco Hispano Americano, y la creación de varias sociedades de inversión mobiliaria (véase cuadro 2)³⁷.

CUADRO 2

El grupo empresarial de los Aznar y su participación en otras empresas (c. 1975)

<i>Propiedad y gestión</i>	<i>Participación de control</i>	<i>Participación</i>
<i>Navegación</i>		
Naviera Aznar	Cía. Naviera Vascongada (P y 2C)	Gabarras de Cabotaje
ASTRAPESA	Naviera Bilbaína (P y 3C) Naviera de Exportación Agrícola (3C)	
<i>Servicios marítimos</i>		
Cía. de Remolcadores Ibaizábal Azeta Investment Trust Ltd. Fletamentos Zuzara Maraza, S. A. Gesnaval Suministros Navales Reyman Hispalac, S. A.	Jesús García Castillo y Cía.	Port of Liverpool Fruit Terminal Co.
<i>Hostelería y turismo</i>		
Catering Española	Hotel Botánico Hunter Travel Services Ltd.	

tación de Petroleros, 7 de noviembre de 1973. Posteriormente, y conjuntamente con las Navieras Vascongada, Bilbaína y Remolcadores Ibaizábal, se creó Astrapesa, AFB, FSA, Signaturas 2971/1 y 3528/6.

³⁷ La entrada de los Aznar en el Banco Herrero se produce en 1971, Banco Herrero, Memorias. El progresivo alejamiento de los Aznar del Hispano Americano se debió, inicialmente, al intento de éste de controlar la Cía. Euskalduna, AFB, FSA, Signatura 2764/4, Tercer Informe, y Signatura 3002/4.

<i>Propiedad y gestión</i>	<i>Participación de control</i>	<i>Participación</i>
<i>Otros Servicios</i>		
Trabajos Aéreos y Enlaces, S. A. Industrial Lavandera Española Cía. Arrendadora de Servicios Generales		CYRASA (1C)
<i>Minería</i>		
Cía. Minera de Setares		Cía. Minera de Sierra Menera (3C)
Cía. Propietaria de la Mina Ceferina Ferarco		Minerales y Productos Derivados (2C) Soc. Française des Pyrites de Huelva (1C)
<i>Siderometalurgia y construcción naval</i>		
SECI	Cadenas y Forjados (1C)	Astilleros Españoles (1C) Franco Española de Alambres y cables (1C) Forjas y Alambres del Cadagua (1C) Santa Ana de Bolueta (1C) Talleres de Guernica
<i>Maquinaria y material eléctrico</i>		
	Soldaduras y Electrodos Arcos (1C) Instaladora General (P y 1C)	
<i>Auxiliares del automóvil</i>		
		Tarabusi Comercial del Motor
<i>Químicas, caucho y plásticos</i>		
	Cía. Española de Pinturas International (P y 3C)	General Fábrica Española del Caucho (P y 1C) Neumáticos General (P y 1C) Derivados del Flúor Nexana (1C)
<i>Cementos y construcciones</i>		
		Asfaltos y Portland Asland (1C) Sedinor (1C)
<i>Alimentación y bebidas</i>		
		Vinos Herederos del Marqués del Riscal (1C) Beganosa Norbega, S. A. (1C) Asturbega, S. A. (1C) Vitaminas Españolas (1C)

<i>Propiedad y gestión</i>	<i>Participación de control</i>	<i>Participación</i>
<i>Seguros</i>		
Cía. Nacional Hispánica Aseguradora		
<i>Banca, sociedades de inversión y patrimoniales</i>		
Inmobiliaria Vasco-Madrileña		Banco Urquijo (1C)
Cía. de Empresas Industriales Inmobiliaria del Bullaque		Industria y Navegación (2C)
Industrial Inmobiliaria del Guadalén		Banco Herrero (VP)
Narla, S. A.		Banco Español en Londres (1C)
Cayfesa		Inversiones Herrero (1C)
Financiera Bilbaína		INVHERCOR, S. A. (1C)
COFIVA		
Cía. Financiera y Mercantil		
HispaVal, S. A.		
Hispaninver, S. A.		
Edificaciones Condal		

FUENTES: Véase cuadro 1.

¿Se cumple el modelo de desarrollo propuesto por Kock y Guillén? Las evidencias son contradictorias. En primer lugar, porque el grupo Aznar no surge de la nada tras la Guerra Civil, sino que dispone de varias empresas cuya existencia se remonta a principios del siglo xx, siendo la minería del hierro, el transporte marítimo y la construcción naval los sectores de actividad más importantes. Dicho esto, la impresión que se obtiene del análisis cronológico de la estrategia de crecimiento del grupo Aznar es que en una primera fase, que se correspondería con el decenio de 1940, el grupo crecería a través de la expansión horizontal y la (cuasi) integración vertical, en ambos casos a través de las empresas ya existentes o de otras nuevas en las que el grupo controla la gestión o tiene una participación de control. La primera estrategia serviría para ampliar el poder de mercado del grupo Aznar en el negocio marítimo mientras que la segunda sería una respuesta defensiva a las imperfecciones en los mercados y ofensiva para emplear capacidades y recursos excedentarios. Entre 1965 y 1974, aproximadamente, una nueva expansión horizontal hacia el tráfico de pasaje y los cruceros de turismo explicaría la estrategia de creación de sociedades de servicios marítimos y la diversificación relacionada hacia el negocio turístico (mayoristas de turismo, vuelos *charter* y hoteles). En lo que respecta a la diversificación no relacionada, fue una estrategia particularmente segui-

da durante los decenios de 1940 y 1950, precisamente la etapa de mayor protección y menor competencia interna, donde los contactos y la disponibilidad de capital desempeñaron un papel más importante (cuadro 3). No obstante, salvo excepciones, la inversión del grupo Aznar fue una inversión de participación, que no trajo aparejada ni el control ni la gestión de la empresa.

CUADRO 3

Estrategias de crecimiento del grupo Aznar, c. 1939-c. 1974

<i>Horizontal</i>	<i>(Cuasi) integración vertical</i>	<i>Diversificación relacionada</i>	<i>Diversificación no relacionada</i>
	1939-1940. Agencia y consignaciones marítimas		1939. Const. Metálicas
	1939. Pinturas navales		1940. Cementos.
1942. Neasa (línea frutera) y Naviera Bilbaína (tramp)	1941-1943 y 1948. Auxiliar construcción naval		1940-1948. Minería
	1944. Fletamentos		1943 y 1949. Maquinaria y material eléctrico
	1945. Seguros		1941-1942, c. 1950 y 1953-1959. Alimentación y bebidas
			1944 (y 1971). Banca
1946. Naviera Vascongada (tramp)			1941-1946 (y 1972). Sdades. De cartera y patrimoniales
1948. Naviera Frutera Canaria			1948 y c. 1965. Auxiliares automóvil
1950. N. Aznar. Línea frutera Canarias-UK		1950. Consignaciones y t. Aéreos	1950 y 1967. Química
			1952. Caucho y neumáticos
			1953. Petróleo (prospección)

<i>Horizontal</i>	<i>(Cuasi) integración vertical</i>	<i>Diversificación relacionada</i>	<i>Diversificación no relacionada</i>
1959. N. Aznar-Línea pasaje Canarias-UK			
			1962. Servicios varios
			1963. Construcción inmobiliaria
		1965. Transporte aéreo (turismo)	1964. Bebidas
c. 1966. N. Aznar-Cruceros turismo			
			1969. Consultoría
1970. Hispalac	1970. Terminal portuaria	1970. Agencia mayorista de turismo	
1971. Gabarras de cabotaje	1972. Servicios marítimos (Catering, lavandería y suministros navales)		
1973. Astrapesa (petróleo)		1973. Hotel	
1974. N. Aznar-Líneas pasaje turismo			

FUENTE: Elaboración a partir de las fuentes citadas en el cuadro 1. Se han incluido también los sectores correspondientes a las inversiones de participación, aunque las empresas afectadas no formen parte, en sentido estricto, del grupo Aznar (en negra).

3.2. Estructura y financiación

El grupo de empresas de los Aznar estaba formado por sociedades jurídicamente independientes, no había una sociedad holding o matriz, aunque la familia Aznar disponía de varias sociedades patrimoniales en las que agrupaba una parte de la cartera del resto de las empresas. El elevado grado de atomización de la propiedad de las grandes empresas, la participación accionarial cruzada a través de las carteras de valores de las diferentes empresas del grupo y de sociedades patrimoniales, y los mecanismos recíprocos de representación y guarda de valores con el grupo bancario Urquijo-Hispano

Americano, fueron factores que permitieron a los Aznar tener una representación privilegiada en muchas sociedades y controlar la gestión de otras con paquetes de acciones que en ningún caso llegaban al 50 por 100 (en la Naviera Aznar la participación de la familia, directa o a través de sociedades patrimoniales, osciló entre el 15 y el 20 por 100 en los decenios de 1950 y 1960, aumentando a finales del de 1970 hasta el 29 por 100)³⁸. Otro mecanismo de cohesión fue la representación en los Consejos de Administración que, además de proporcionar una fuente nada despreciable de ingresos, aseguraba el acceso a una información privilegiada.

CUADRO 4

Principales accionistas de la Naviera Aznar en 1952

<i>Accionista</i>	<i>Capital</i>	<i>Porcentaje</i>
Rama Aznar Zavala	4.507.150	8,07
Rama Aznar de la Puente (Zuya)	1.552.250	2,78
Rama Aznar González (Bérriz)	1.499.500	2,69
Total familia Aznar	7.558.900	13,54
Cía. de Empresas Industriales	83.500	0,15
NARLA, S. A.	971.250	1,74
Industrial Inmobiliaria del Guadalén	132.500	0,24
Inmobiliaria Vasco Madrileña	293.750	0,53
Total sociedades patrimoniales Aznar Zavala	1.481.000	2,65
Cía. Euskalduna	2.266.750	4,06
Remolcadores Ibaizábal	194.750	0,35
Naviera Vascongada	275.000	0,49
Naviera Bilbaína	127.500	0,23
Marítima Unión	62.500	0,11
Fletamentos Zuzara	104.250	0,19

³⁸ AFB, FSA, Signaturas 3024/5, 1581/1, 1581/4 y 3707/3 y APFA, Lista de Accionistas de 1978, y cuadros 1, 2, 4, 5 y 6. En la Naviera Aznar y algunas otras empresas las acciones de la familia, a título individual, y las de las sociedades patrimoniales, estaban sindicadas, véase APFA, Ampliación de capital, Bilbao 8/7/1959; Carta de Eduardo Aznar Coste a Encarnación Coste y Acha, 13 de marzo de 1957; y Testamentarias D. José Luis y Dña. Encarnación. Algunos ejemplos de los mecanismos de representación y guarda de valores en AFB, FSA, Signatura 3636/1, Carta de J. L. Aznar a R. Berresueta, 24 de abril de 1947; Signatura 3666/1, Carta de Emilio Alba a Rafael Berresueta, 26 de febrero de 1958; Signatura 3662/1, Carta de Eduardo Aznar a Rafael Berresueta, 9 de octubre de 1952; y Signatura 3753/2, Cartas de Eduardo Aznar a Juan Lladó.

<i>Accionista</i>	<i>Capital</i>	<i>Porcentaje</i>
Asfaltos y Portland Asland.....	279.250	0,50
Total sociedades grupo Aznar Zavala	3.310.000	5,93
Banco Urquijo.....	3.417.750	6,12
Banco Hispano Americano.....	1.800.050	3,22
Industria y Navegación.....	3.698.000	6,62
Otras compañías del grupo bancario Urquijo-Hispano ...	573.250	1,03
Total grupo Urquijo-Hispano	9.489.050	17,00
Berreteaga Uriarte, F.....	185.750	0,33
Alejandro Zubizarreta.....	738.000	1,32
García Castillo, Jesús.....	669.700	1,20
Otros consejeros no familiares	301.000	0,54
Total consejeros no familiares	1.894.450	3,39
Grupo Banco de Vizcaya.....	4.304.750	7,71
Grupo Banco Central.....	114.000	0,20
Grupo Banesto.....	328.000	0,59
Grupo Banco Bilbao.....	942.000	1,69
AUCONA.....	1.457.250	2,61
Conde Ponte, Fernando y José.....	109.600	0,20
García López de Haro.....	122.750	0,22
Grosso Portillo, Antonio.....	90.750	0,16
Rodríguez de la Borbolla, Pedro y Javier	35.750	0,06
Total agentes y consignatarios Naviera Aznar	1.816.100	3,25
Aburto Renovales, Catalina.....	1.178.300	2,11
Arana y Arana, Teodora (Vda. de Sagarminaga).....	153.750	0,28
Bilbao Zabaljáuregui, Calixta.....	162.250	0,29
Conde Ponte de Curbera, M. ^a Luisa.....	201.250	0,36
Ortueta Elguiazu, Feliciano.....	403.500	0,72
Rotaache Rodríguez-Llamas, Jesús M. ^a	250.000	0,45
Sierra Castet, Antonio.....	223.250	0,40
Sdad. Industrial Financiera Vasco-Navarra.....	445.750	0,80
Torelló Cendra, Federico.....	738.000	1,32
Total resto grandes accionistas (>500 acc. Ordinarias)	3.756.050	6,73
Total parcial.....	34.994.300	62,69

FUENTES: Elaboración a partir de AFB, FSA, Signatura 3024/5, Lista de Accionistas 1952.

Dentro de las sociedades del grupo, cabe distinguir entre aquellas en las que se controla la propiedad y la gestión y aquellas en las que existe una participación —variable— que asegura el control estratégico de la empresa, aunque no se lleve su gestión. La coordinación general de todas ellas se llevó a cabo desde la oficina de Alcalá 54 en Madrid, que funcionaría como una especie de oficina central del grupo. Las escasas y a veces indirectas informaciones disponibles sugieren que la «estrategia corporativa» se decidía en Alcalá 54, mientras que la «estrategia empresarial» (de cada empresa) se llevaría a cabo por la dirección-Consejo de cada una de las empresas³⁹. Entre las evidencias que sugieren la existencia de esa coordinación general podríamos citar: el reparto de los gastos corrientes de la oficina central entre varias de las empresas; el trasvase de mano de obra cualificada de unas empresas a otras, decidido desde la oficina central; la existencia de relaciones verticales a largo plazo entre las diferentes empresas: por ejemplo, entre Azeta, Fletamentos Zuzara, Jesús García Castillo y Cía., Euskalduna, Pinturas International, Nacional Hispánica Aseguradora y las diversas sociedades de servicios a los *ferries* con las navieras del grupo; y las participaciones accionariales cruzadas entre las diversas empresas, lo que dio lugar a una especie de mercado interno de capitales en los que los recursos de una empresa podían emplearse para financiar la constitución o el crecimiento de otras⁴⁰. Adviértase, además, que el control de los órganos de dirección y del Consejo y las Juntas permitió a los Aznar dirigir las empresas con casi total discrecionalidad.

La estrategia corporativa y la alta dirección de las empresas del grupo estuvieron muy concentradas en José Luis Aznar Zavala, hasta su muerte en 1951, y su hijo Eduardo Aznar Coste (1920-1981) a partir de entonces. La propiedad y los cargos de responsabilidad y gestión en las empresas también se traspasan de padres a hijos —por designación de los primeros—, asumiendo los hijos varones un papel esencial en la sucesión generacional. El liderazgo conllevaba la responsabilidad de la gestión de las empresas y las designaciones de puestos claves en la dirección o en los Consejos de Administración. La alta concentración de las decisiones en una sola

³⁹ Las diferencias entre estrategia corporativa y estrategia empresarial en Grant (1996), pp. 71-74.

⁴⁰ AFB, FSA, Signaturas 2930/2 y 3635/1, para la oficina central; y Signatura 3667/1 para el trasvase de mano de obra. Para las relaciones verticales, AFB, FSA, Signatura 3069/3 y APFA, Naviera Aznar y Cía. Euskalduna, Informe ST 5907001, Bilbao 24 de julio de 1959, y Carpetas Nacional Hispánica Aseguradora, Ferarco, TAE, CAYFESA y Sociedades Filiales *ferries*. Las participaciones accionariales cruzadas pueden verse también en los cuadros 4, 5 y 6.

CUADRO 5

Cartera de valores de la Naviera Aznar, 1944-1975 (los veinte valores más importantes, sin contar corporaciones oficiales)

1944	Ptas. *	1955	Ptas. *	1965	Ptas. *	1975	Ptas. *
Euskalduna	18,43	Euskalduna	46,67	Euskalduna	55,63	Astilleros Españoles	83,82
Empresas e Inversiones S. A.	17,80	Altos Hornos de Vizcaya	23,43	Minerales y Prod. derivados	16,95	Tarabusi	59,06
Altos Hornos de Vizcaya	6,44	Minera de S. ^a Menera	13,92	NEASA	11,25	NEASA	57,62
Pesquera Vizcaína	4,45	Industria y Navegación, S. A.	10,16	Gral. de Asfaltos y Portland Asland	7,68	Atlántico Canarias (Hotel Botánico)	48,92
Naviera Bilbatna	4,06	Banco Hipotecario	9,13	Nacional Hispánica Aseguradora	6,85	Hispaval, S. A.	42,18
NEASA	3,00	Minerales y Prod. derivados	8,34	Naviera Vascongada	6,28	Nacional Hispánica Aseguradora	35,98
Banco Hipotecario	2,30	Naviera Vascongada	6,28	Naviera Bilbatna	4,86	Minerales y Prod. derivados	30,82
Minera de S. ^a Menera	2,24	NEASA	6,08	Industria Acetitera Blanco	2,90	Transportes y Enlaces Aéreos	26,78
S. A. La Bayona	2,00	Banco Urquijo	4,03	Tarabusi	2,09	Derivados del Fluor	13,73
Salto del Duero	1,75	Gral. de Asfaltos y Portland Asland	3,34	Naviera Valenciana	1,39	Edificaciones Condal	10,00
Metro de Madrid	1,63	Industria Acetitera Blanco	2,90	Sdad. Petrolífera Ibérica	1,24	Hispaninver	10,00
Babcock & Wilcox	1,57	Nacional Hispánica Aseguradora	2,86	S. A. Comercial del Motor	0,31	Ind. Lavandera Española	7,50

CUADRO 5 (Cont.)

1944	Ptas. *	1955	Ptas. *	1965	Ptas. *	1975	Ptas. *
Gral. de Asfaltos y Portland Asland.....	1,24	Hidroeléctrica Española.	2,58	Siderúrgica del Mediterráneo.....	0,29	S. A. Comercial del Motor.....	6,25
Cía-Remolcadores Ibaizabal.....	1,10	Iberduero.....	2,55	Unión Comercial Química.....	0,15	Suministros Navales Reyinat.....	5,05
Hidroeléctrica Española ..	0,94	Banco Hispano Americano.....	2,50	Cía. Minera de Setares...	0,10	Gesnaval.....	5,00
Siderúrgica del Mediterráneo.....	0,87	Nexaquímica.....	2,11	Construcciones Inmuebles.....	0,06	Banco de Bilbao.....	4,70
Gral. Azucarera de España.....	0,80	Tarabusi.....	2,09	Anónima Inmobiliaria Bilbaína.....	0,05	Gabarras de Cabotaje.....	4,44
Banco Español de Crédito.....	0,78	Unión Española Explosivos.....	2,03	Inmobiliaria Eléctrica.....	0,05	Gral. de Asfaltos y Portland Asland.....	4,05
Seguros Bilbao.....	0,67	Naviera Bilbaina.....	1,78	Banco Español de Crédito.....	0,02	Cía. Minera Sierra Menera.....	2,89
Unión Española Explosivos.	0,62	Eléctricas R. Zaragoza....	1,42	Cía. Trasatlántica.....	0,01	Catering Española.....	2,50
Total cartera.....	94,58	Total cartera.....	167,24	Total cartera.....	119,13	Total cartera.....	474,82

* Millones de pesetas. La valoración es la bursátil en cada cierre de ejercicio.
 FUENTES: Elaboración a partir de AFB, FSA, Signaturas 3142 para 1944, y 1515 para 1955, 1965 y 1975.

CUADRO 6
Cartera de valores de varias sociedades patrimoniales de la familia Aznar Coste en 1960

<i>S. A. Narla</i>	<i>Miles de pias.</i>	<i>Cía. de Empresas Industriales</i>	<i>Miles de pias.</i>	<i>Inmobiliaria Madrileña</i>	<i>Miles de pias.</i>
Banco Hipotecario.....	1.420	AEG Ibérica de Electricidad	2.000	Banco Hipotecario de España..	3.159
Banco Hispano Americano.....	32,5	Altos Hornos de Vizcaya.....	7	Banco Urquijo.....	3.070
Banco Urquijo.....	6.530	Banco Urquijo.....	5.580	Cía. Euskalduna.....	15
Cía. Euskalduna.....	3.978	Inmobiliaria Alcalá.....	100	Cía. Minera de Sierra Menera..	214
Cía. Minera Sierra Menera.....	540	INSA.....	190	Ferarco.....	360
Ferarco.....	1.935	Franco Española de A. y Cables	93	Iberduero.....	3
INSA.....	2.189	Tarabusi.....	401	INSA.....	719
Instaladora General.....	15	SNIACE.....	87	Naviera Aznar.....	2.241
Naviera Aznar.....	6.840	Vinos Herederos Marqués Riscal.	655	Naviera Bilbaina.....	41
SECI.....	250				
Franco Española de A. y Cables..	187				
Vinos Herederos Marqués Riscal.	65				
Total.....	23.981	Total.....	9.114	Total.....	9.822

CUADRO 6 (Cont.)

<i>Industrial inmobiliaria del Guadalén</i>	<i>Miles de ptas.</i>	<i>Agrícola Industrial Ganadera</i>	<i>Miles de ptas.</i>
Naviera Aznar	1.068	Franco Española de A. y Cables	5.782
Cía. Minera Sierra Menera	79	Cía. Euskalduna	7.393
Minerales y Productos Derivados	7.500		
INSA	1.575		
CYRASA	165		
Nexaquímica	320		
Nexana	15		
Azco	300		
Ferarco	295		
Cía. Euskalduna	112		
Fuente Pizarro	75		
Total	11.504	Total	13.175

FUENTE: Elaboración a partir de APFA, Testamentarías, Valores y Documentos, Testamentaría de José Luis Aznar Zavala. La valoración es la bursátil a 31 de octubre de 1960.

persona se explica porque la habilidad para utilizar los «contactos», una capacidad vital en la estrategia del grupo, está frecuentemente vinculada a una persona específica que es el empresario⁴¹. La estructura de cada una de las empresas respondía a estos principios. La Naviera Aznar, una de las de mayor tamaño, tenía una estructura basada en departamentos funcionales, pero hasta su reorganización en los años setenta, la autonomía de los directivos fue muy limitada, siendo su función más parecida a la de *staff*, mientras que la autoridad de línea se mantuvo concentrada en la figura del Director-Gerente y líder del grupo, Eduardo Aznar⁴².

Una estructura informal de este tipo permitió aprovechar al grupo sinergias, economías de escala y gama en la administración y financiación de sus negocios y establecer relaciones verticales y acuerdos de cuasi-integración estables, sin las rigideces de una integración formal. No obstante, el recurso extremo a las participaciones accionariales cruzadas provocó que el conjunto del grupo funcionase con un volumen de capital muy superior al capital real. Mientras el grupo dispuso de capital, bien del proporcionado por sus propias empresas, bien de crédito barato proporcionado por el Estado y/o la banca privada, no hubo demasiados problemas. Sin embargo, la profunda interrelación financiera entre las diferentes empresas se convirtió en una fuente de riesgo considerable cuando el coste del capital empezó a aumentar, fenómeno que coincidió en el tiempo con el empeoramiento de los resultados económicos y de la situación financiera de la sociedad estandarte del grupo, la Naviera Aznar. Esta situación, que se aprecia con claridad a finales de los años sesenta, se agravará durante el decenio de 1970: la Naviera Aznar, que había realizado una ambiciosa política de inversión en nuevos buques entre 1970 y 1973 —por un importe superior a los 8.000 millones de pesetas— se encontró con que el inicio de su puesta en explotación coincidió con una severa depresión del negocio marítimo⁴³. La suspensión de pagos en 1979 y la quiebra posterior de la Naviera Aznar en 1983 acabaron precipitando la desaparición de las

⁴¹ Kock y Guillén (2001), p. 96. La información sobre la familia Aznar procede de los testimonios de Luis Aznar Coste y Eduardo Aznar Sáinz.

⁴² Naviera Aznar, Estatutos 1946 y 1953; AFB, FSA, Signatura 3662/1, Carta de R. Berresueta a P. P. Gandarias Urquijo, 9 de octubre de 1952, y Signatura 3078/2, Notas del Consejo de Administración 4 de octubre de 1962; y APFA, Naviera Aznar S. A. Cuestiones Gerencia y Consejo, Bilbao, marzo 1964. La reorganización de la Naviera hacia una estructura mixta se produjo en los años setenta, AFB, FSA, Signaturas 2763/4, 3510/8 y 2677/6.

⁴³ Para un examen de la política de financiación de la Naviera Aznar hasta mediados de los años sesenta, véase AFB, FSA, Signaturas 3678/5, 3695/10 y 2764/4. Las inversiones de la Naviera en nuevos buques entre 1970 y 1973 se realizaron enteramente apelando al capital externo. La coincidencia señalada impidió obtener los ingresos necesarios como

sociedades más directamente relacionadas con la Naviera (con la excepción de la Cía. de Remolcadores Ibaizábal) y la venta de otras o la liquidación de la participación de los Aznar en ellas, para hacer frente a los acreedores ⁴⁴.

3.3. El grupo Aznar y sus relaciones con el Estado

Como se ha indicado en el apartado 2, la existencia de un marco institucional caracterizado por una acusada intervención del Estado en la esfera económica y por una gran discrecionalidad en las decisiones políticas, favoreció la adopción, por parte de los empresarios, de una estrategia de búsqueda de rentas o de captura del Estado destinada a conseguir privilegios particulares para sus empresas. Disponer de «contactos», además de capital, parecen ser los requisitos más importantes para la estrategia de crecimiento de los grupos en España durante el siglo xx y, en particular, durante el franquismo: aquellos empresarios mejor conectados con los diferentes organismos de la Administración pudieron acceder a líneas de crédito preferencial, licencias de importación, desgravaciones fiscales y otro tipo de medidas que, además de generar rentas o cuasi-rentas, se convirtieron en ventajas competitivas para sus empresas ya existentes o en factores de entrada en sectores nuevos ⁴⁵.

La naturaleza de las fuentes empleadas ha permitido documentar, para el sector nuclear del grupo, el transporte marítimo, las dos estrategias señaladas en el apartado 2, la búsqueda de rentas/captura del Estado, de manera general, y el acceso a los circuitos privilegiados de financiación, en particular. Los sucesivos líderes del grupo, José Luis Aznar Zavala hasta 1951 y luego su hijo Eduardo Aznar Coste, dispusieron de numerosos y pri-

para cubrir la amortización de los mismos, véase AFB, FSA, Signatura 3000/7, 3697/4 y 3688/3. Algo similar le ocurrió a la Cía. Marítima del Nervión, véase Valdaliso (1993).

⁴⁴ Para los detalles más importantes de la suspensión de pagos y la posterior quiebra, véase Naviera Aznar, Memorias 1979, 1980 y 1981, y AFB, FSA, Signaturas 2634/8 y 3526/7.

⁴⁵ Fuentes Quintana (1984), p. 37, señala que el empresario en este sistema tiene que ser «mitad organizador/innovador de su empresa, mitad burócrata, esto es, relacionado *con*, e influyente *en* las decisiones de la Administración en cuyas manos estaba una buena parte de su cuenta final de resultados» (cursivas en el original). Véase también Gámir (1975a), González (1979), Linz (1981), Torres (1995) y Fraile (1999). Para países con marcos institucionales similares, se han propuesto términos como «capitalismo de compadrazgo» [países del sureste de Asia, Krugman (2000)], capitalismo empresarial de Estado (Amsdem, 1997, para Corea del Sur, Amsdem), o capitalismo político (Amatori, 1997a, para Italia).

vilegiados «contactos» en la Administración ⁴⁶. Este último, en especial, tuvo una notoria relevancia pública en este período. Fue presidente de OFICEMA de 1957 a 1962 y de 1968 a 1976 y procurador en Cortes por el sector empresarial naviero desde finales de 1966 en adelante ⁴⁷. Perteneció también al reducido círculo de personas que frecuentaban el Palacio de El Pardo y tuvo una relación muy estrecha con el Jefe del Estado. En su calidad de Presidente de OFICEMA, formó parte de la Comisión Interministerial de la Presidencia del Gobierno para estudiar la mejor aplicación de las leyes de protección a la Marina mercante ⁴⁸. Por otra parte, su actividad política como Procurador en Cortes, primero, y más tarde como impulsor del partido Alianza Popular, le permitió un acceso privilegiado a numerosos altos cargos de la Administración y del Gobierno en los años sesenta y setenta ⁴⁹.

Que exista un marco político muy discrecional y una capacidad efectiva de presión de los empresarios sobre el Estado no quiere decir que las relaciones fueran siempre fluidas, que los empresarios pudieran acceder fácilmente a las ayudas discrecionales de la Administración o, mucho menos, que llegasen a capturar por completo al Estado; en otras palabras, existieron lo que algunos autores han denominado «costes de influencia», cuya cuantía dependía de los contactos del empresario, de los que tenían sus compe-

⁴⁶ El término contacto ha sido empleado por Kock y Guillén (2001), pero es también el utilizado por algunas personalidades destacadas del grupo Aznar, como Luis Aznar Coste y Eduardo Aznar Sáinz (entrevista personal).

⁴⁷ OFICEMA, Memorias, y APEI, LAJGCNV, núm. 6, fol. 28v.

⁴⁸ La relación con El Pardo se debía, originalmente, a que su mujer, Dolores Sáinz, era amiga íntima de Carmen Franco. No obstante, Eduardo Aznar acabó teniendo una estrecha relación con Franco, con quien compartió numerosas cacerías (debo estos datos a la amabilidad de Eduardo Aznar Sáinz). También tuvo una estrecha relación personal con otro íntimo de Franco, Pedro Nieto Antúnez. Acerca de la figura de éste, véanse Franco Salgado-Araújo (1976), Vázquez Montalbán (1987), p. 200, y Preston (1994). Sobre las cacerías como lugar donde obtener favores políticos, véase Franco Salgado-Araújo (1976), pp. 23 y 178. Sobre el nombramiento de Eduardo Aznar en la Comisión citada, véase OFICEMA, julio de 1963, p. 27.

⁴⁹ El círculo de amistades políticas englobaba, por un lado, a personalidades del entorno más directo del dictador, como Pedro Nieto Antúnez o Carlos Arias Navarro, junto con otras pertenecientes a distintas familias del régimen, como Pío Cabanillas, Manuel Fraga o Laureano López Rodó. Acerca del papel de Eduardo Aznar en la creación de Alianza Popular, véase AFB, FSA, Signatura 3750/1, Carta de Eduardo Aznar Coste a Laureano López Rodó, 13 de octubre de 1976; Carta de Laureano López Rodó a Eduardo Aznar, 18 de enero de 1977; y Signatura 3624/1, Carta de Laureano López Rodó a Eduardo Aznar, 20 de junio de 1977. No obstante, más allá de ese apoyo inicial, Eduardo Aznar Coste permaneció, en lo que a la política respecta, en un discreto segundo plano durante estos años.

tidores y de la autonomía relativa de la Administración ⁵⁰. Durante el primer franquismo las navieras del grupo Aznar tuvieron que hacer frente a la hostilidad continua y manifiesta del INI y, en concreto, de su empresa pública en el sector, la Empresa Nacional Elcano de la Marina Mercante. No obstante, los empresarios españoles, y los Aznar en particular, también tenían sus contactos y su representación en el Gobierno y en la Administración y no se limitaron a soportar estoicamente los ataques del INI. Los Aznar dispusieron del apoyo decidido, sobre todo a partir de los años cincuenta, de la Subsecretaría de Marina Mercante y de los Ministerios de Comercio y Marina. La primera impulsó la creación de la Oficina Central Marítima (OFICEMA), una especie de cártel naviero que reguló el mercado y actuó también como grupo de presión ⁵¹.

Tras la dimisión de Suanzes de su cargo de Presidente del INI, en 1963, y la asunción por este organismo del principio de subsidiariedad respecto a la empresa privada, la estrategia de búsqueda de rentas enfrentó a los empresarios de diferentes sectores con intereses contrapuestos y sus respectivos apoyos dentro de la Administración y también a los empresarios del mismo sector. Durante este período los armadores mantuvieron sus buenas relaciones con los Ministerios de Comercio y Marina pero ahora el enemigo ya no se encontraba en la plaza del Marqués de Salamanca, sino en la sede del Ministerio de Industria. Gregorio López Bravo, que paradójicamente había sido el responsable último de la marcha de Suanzes, fue el principal impulsor de una política que favoreció los intereses de la construcción naval a costa de los de la marina mercante y que perjudicó a los navieros privados. Éstos, a pesar de las constantes gestiones de Eduardo Aznar y otras personalidades del sector, siguieron estando obligados a adquirir sus insumos (buques, seguros, combustible) en el mercado nacional, a costes más altos que en el mercado internacional, lo que dificultaba su competitividad en aquellos tráficos abiertos a la competencia extranjera,

⁵⁰ Milgrom y Roberts (1993), pp. 316 ss. Fraile (1999) defiende la tesis de que la captura del Estado por los intereses privados, a través de las agencias reguladoras sectoriales, fue completa. Otros autores, sin negar la existencia de estrategias de búsquedas de rentas, atribuyen un mayor grado de autonomía al Estado, véanse, por ejemplo, Linz (1981), Cabrera y Del Rey (1996), Pons (1999) o la historiografía reciente sobre el INI de Suanzes. Lo que se sostiene en este trabajo es que la captura nunca podía ser completa porque las disposiciones que beneficiaban a unos empresarios o sectores perjudicaban a otros. Esa contradicción, unida a la discrecionalidad y arbitrariedad en la aplicación concreta de las medidas, acentuaba la falta de racionalidad y coherencia de la política económica.

⁵¹ Sobre estas cuestiones, véase Valdaliso (1997b), (1998) y (2000).

como el de exportación o las líneas regulares de navegación⁵². Algunas grandes compañías que competían en estos tráficós disfrutaron de ayudas especiales —la Cía. Trasmediterránea era la beneficiaria del contrato de líneas de soberanía del Estado, las compañías Trasatlántica e Ybarra obtuvieron subvenciones a la explotación en sus líneas, además de las primas a la navegación—, no así la Naviera Aznar⁵³.

En lo que respecta a las compañías navieras del grupo Aznar, la principal ventaja que pudieron obtener de los contactos de Eduardo Aznar fue el acceso a los circuitos privilegiados de financiación (Crédito Naval y líneas de redescuento y coeficientes fijos de inversión obligatoria de bancos y cajas de ahorro), que les permitió disponer de capital abundante y barato para la inversión⁵⁴. Pero además, la Naviera Aznar disfrutó durante la segunda mitad de los años sesenta de una financiación extraordinaria realizada directamente por el Banco de Crédito a la Construcción, gracias a la intervención del propio Franco y, por delegación del primero, del Almirante Nieto Antúñez⁵⁵. Por el contrario, la Naviera Aznar fracasó

⁵² Tanto contemporáneos como autores posteriores coinciden en destacar que la política marítima aplicada durante el franquismo supeditó los intereses de la marina mercante a los de la construcción naval, véanse Sendagorta (1965), De Rodrigo (1972), Campos Nordmann (1975), Eussner (1979), Sancho (1979), Pastor (1982), Cuadrado Roura (1984), Carbajo y De Rus (1990), y Valdalisó (1996) y (2001). Algunos ejemplos de la actividad y las posiciones de Eduardo Aznar en OFICEMA, febrero de 1964, pp. 20-21; enero de 1968, pp. 47-49; julio de 1972, pp. 21-23. Véase también, AFB, FSA, Signatura 3753/2, Carta de Eduardo Aznar al Ministro de Comercio, 1 de febrero de 1974; y Signatura 3527/7, Informe presentado a su Excelencia el Jefe del Estado por Eduardo Aznar, 13 de diciembre de 1968.

⁵³ APFA, Naviera Aznar, «Antecedentes sobre líneas regulares y tráfico general resumiendo sacrificios económicos...», Bilbao, mayo 1964.

⁵⁴ Algunos ejemplos en AFB, FSA, Signatura 2643/3, Carta de Eduardo Aznar al Dir. Gral. de la CECA, 5 de diciembre de 1967; Signatura 3007/2; Signatura 3753/2, Cartas de Eduardo Aznar al Dir. Gral. de Política Financiera, 8 de marzo de 1976, y al Ministro de Comercio, 21 de septiembre de 1976; y Signatura 3750/1, Carta del Ministro de Comercio a Eduardo Aznar, 16 de noviembre de 1976. Para el crédito oficial a la exportación, Jiménez (1993) ha estimado que el coste de la financiación a precios de mercado podía doblar el coste de la financiación privilegiada en la segunda mitad de los años sesenta. La flota mercante y la construcción naval fueron dos de los sectores que más se beneficiaron de los circuitos de financiación privilegiada promovidos y regulados por el Estado, véanse Poveda (1975), Cuadrado Roura (1977) y Requeijo (1983). El sistema de Crédito Naval se examina en Pastor (1982), cap. XI, y Alonso Herrera (1992), capítulo II. El acceso a los circuitos de financiación privilegiada también desempeñó un papel crucial en la industria de construcción naval de Corea del Sur, un país con una política marítima similar a la de España y con una economía también dominada por grupos empresariales, Lee (1996), sobre todo pp. 162-165.

⁵⁵ El recurso a la ayuda directa del Banco de Crédito a la Construcción, que se realizó no sin un tenso enfrentamiento con Navarro Rubio, se debía a que, a pesar del Crédito

en sus intentos de obtener subvenciones directas a la explotación de sus líneas, o bien el reconocimiento de línea de soberanía para su línea frutera, ambos durante los años sesenta⁵⁶; y en su proyecto de concurrir primero a la renovación del contrato de líneas de soberanía del Estado (el contrato anterior con la Trasmediterránea expiraba en 1977) y de transferir después su flota de *ferries* y *ro/ros* recién construidos a una empresa pública que se proyectaba crear para ese motivo⁵⁷.

EPÍLOGO Y CONCLUSIONES

A lo largo de los años setenta, toda una serie de condiciones que habían permitido el crecimiento del grupo Aznar y, en concreto, de su empresa estandarte, la Naviera Aznar, comenzaron a desaparecer. En primer lugar, aumentó sensiblemente la competencia en el mercado, especialmente en aquellos tráficos elegidos como prioritarios por la empresa, la línea frutera y el tráfico de pasaje y cruceros turísticos, estos últimos particularmente afectados por la crisis económica de 1974. La Naviera Aznar, que había emprendido un ambicioso plan de inversiones apoyada fundamentalmente en el capital ajeno, vio cómo disminuían sus ingresos mientras que los costes (laborales, energéticos y, sobre todo, financieros) aumentaban cada vez más⁵⁸. Por otra parte, el cambio político introdujo una mayor incertidumbre en las decisiones de los gobiernos y en la estrategia de búsqueda de rentas de los empresarios. El episodio de la nacionalización de la Cía.

naval, la Naviera Aznar se hallaba fuertemente endeudada con la banca privada. APFA, Cartas de Eduardo Aznar a Pedro Nieto Antúnez, 1963-1966, y Audiencias con el Jefe del Estado (I, II y III); y AFB, FSA, Signatura 2859/6.

⁵⁶ APFA, Instancia de la Naviera Aznar al Subsecretario de la Marina Mercante, 2 de febrero de 1960; y Naviera Aznar, S. A., «Antecedentes sobre líneas regulares y tráfico general...».

⁵⁷ Tanto Aznar como Ybarra confiaban en que el Estado, que había denunciado el contrato con Trasmediterránea en 1975, iba a crear una nueva empresa que se haría cargo de sus nuevos buques y, además, presionaron al Gobierno en ese sentido, AFB, FSA, Signatura 3753/2, Carta de Eduardo Aznar al Ministro de Comercio, 15 de julio de 1976 y APFA, Carpeta Nacionalización Trasmediterránea, correspondencia entre Eduardo Aznar y el Ministro de Comercio. Sin embargo, el Estado acabó prorrogando por un año el contrato a Trasmediterránea en 1977, nacionalizándola un año más tarde, AFB, FSA, Signatura 2971/3, Informe a la Junta General de Accionistas, 25 de junio de 1979; y Signatura 3000/7, Demanda de la Naviera Aznar contra el Banco Hipotecario de España, 16 de junio de 1980. Véase también AHBBVA, Ybarra y Cía., Memoria 1978, Palabras del Presidente del Consejo de Administración a la Junta General de Accionistas, 23 de junio de 1979.

⁵⁸ AFB, FSA, Signaturas 3697/4, 3696/14, 2648/6, 2769/3 y 2648/6, para los resultados de explotación; y Signaturas 2856/1, 2769/3 y 3714/1, para los costes.

Trasmediterránea en 1977/78 muestra bien a las claras cómo algunos de los potenciales «capturadores» (las navieras Aznar e Ybarra) se convirtieron en capturados, propietarios de unos activos fijos que apenas habían comenzado a pagar y de difícil recolocación en el mercado⁵⁹. Las dificultades económicas y financieras de la Naviera Aznar, en suspensión de pagos desde 1979, afectaron especialmente a aquellas empresas del grupo más relacionadas con ella —las de servicios marítimos y de hostelería, seguros y pinturas— muchas de las cuales acabaron disolviéndose o vendiéndose a terceros tras la quiebra definitiva de la Naviera en 1983, y a su principal avalista (y el segundo acreedor, por detrás del Banco de Crédito a la Construcción), el Banco Urquijo⁶⁰. No obstante, no fueron las únicas. Otras navieras del grupo, cuya gestión no estaba en manos de los Aznar, como NEASA o las Navieras Vascongada y Bilbaína, o la compañía de vuelos charter TAE, también acabaron desapareciendo por motivos similares⁶¹. Aunque las causas fueron distintas, otras sociedades vinculadas a los Aznar, como la General Fábrica Española del Caucho y su filial de Neumáticos, atravesaron por una coyuntura crítica en los años setenta de la que se salió vendiendo ambas compañías a un grupo extranjero ya instalado en España, Firestone⁶². Durante el decenio de 1980 los herederos de Eduardo Aznar Coste, fallecido en 1981, prosiguieron su estrategia de retirada ordenada de muchos de los sectores y empresas donde estaban, manteniendo una participación más discreta en un número reducido de sociedades.

⁵⁹ El corresponsal de *Fairplay* en España indicaba que el Gobierno había preferido demorar la decisión de crear una nueva empresa pública hasta después de las elecciones generales de 1977, *Fairplay*, 2 de junio de 1977. La actuación del Gobierno en este episodio es coherente con la política de los Gobiernos de este período de realizar los menores cambios posibles, que señalan autores como Fuentes Quintana (1989) y García Delgado y Serrano Sanz (1990).

⁶⁰ En la lista definitiva de acreedores, de 30 de diciembre de 1980, el Banco Urquijo figuraba con una deuda reconocida de 725 millones de pesetas, a lo que habría que añadir otros 350 millones que tuvo que aportar en su calidad de avalista, AFB, FSA, Signaturas 2634/8 y 3526/7. Aunque la magnitud de la deuda no era comparable a la de otras empresas participadas por el Urquijo, como Explosivos Río Tinto o Galerías Preciados, sin duda contribuyó a precipitar la crisis del banco, que suspendió pagos en 1981, Cuervo (1988), pp. 132-134.

⁶¹ Neasa suspendió pagos en 1985, y las Navieras Vascongada y Bilbaína se disolvieron en 1993. APEAS, Expediente de Suspensión de Pagos de Neasa; y APEI, LACANB, núm. 2, fols. 189-190; y LAJGCNV, núm. 7, fols. 52 y ss. TAE se vendió en 1981, ya en una situación financiera crítica, desapareciendo poco después, APFA, Carpetas TAE.

⁶² AFB, FSA, Signatura 3753/3, Carta de Eduardo Aznar al Presidente del Banco Central, 29 de enero de 1976; y 3750/1, Carta de C. F. O'Neill a Eduardo Aznar, 30 de diciembre de 1976. Véase también Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 337-338.

Me gustaría destacar dos conclusiones de este trabajo, con toda la precaución que impone el hecho de que el proyecto de investigación no haya terminado. La primera se refiere a la propia importancia de las fuentes empleadas, por dos motivos. En primer lugar, porque han permitido analizar un modelo de organización empresarial que, por su propia naturaleza informal, es invisible en las fuentes de carácter público y oficial. Las fuentes privadas y, en particular, la correspondencia, han permitido descubrir los mecanismos que coordinan las relaciones entre las empresas del grupo (las participaciones accionariales cruzadas, la representación en los Consejos de Administración, el papel de las carteras de valores, las sociedades patrimoniales y de cartera) y, a veces, su funcionamiento, y aproximarnos a su organización y a la lógica de su estrategia corporativa (que desborda la de la estrategia empresarial de cada empresa). En segundo lugar, porque ofrecen evidencia empírica crucial para examinar cuestiones más generales —que en este trabajo sólo se han esbozado— como el funcionamiento del Crédito oficial y los mercados de capital en España, los llamados circuitos privilegiados de financiación, las relaciones banca-industria y la política económica y las relaciones de los empresarios con el Estado.

La segunda conclusión hace referencia a las relaciones existentes entre el marco institucional y la estrategia y estructura de los grupos empresariales, y sus implicaciones para el desarrollo económico. En España, como en los países citados en el apartado 2, el factor más importante que explica la expansión de los grupos empresariales parece ser la disponibilidad de capital, de ahí la imperiosa necesidad de vincularse a un banco —el Urquijo, en el caso de los Aznar— y/o al Estado. La estrategia de cuasi-integración vertical y diversificación relacionada y no relacionada que siguió el grupo Aznar se explica teniendo en cuenta cuatro características básicas de la economía española durante la dictadura de Franco: unos mercados de productos, capital e información imperfectos; una intensa intervención y regulación del Estado de la economía, dentro de un marco político muy discrecional; la existencia de barreras de entrada y a la competencia en la mayoría de los sectores económicos, lo que se traducía en una reducida rivalidad competitiva interna; y un elevado proteccionismo, mayor en el mercado de productos que en el de tecnología y capital (sobre todo desde el decenio de 1960 en adelante). El grupo Aznar, como otros grupos empresariales del país, disponía de experiencia, recursos y capacidades en una serie de negocios (las empresas controladas por ellos y las participadas), que transformó, junto con las rentas obtenidas de su relación privilegiada con la banca y sus contactos en la Administración (en particular, pero

no exclusivamente, un capital muy barato), en ventajas competitivas para aumentar su poder de mercado en los sectores donde ya se encontraba y para entrar en otros nuevos. Todo ello le dotó de una *capacidad de ejecución de nuevos proyectos* notablemente superior a la de otros posibles competidores (y permite explicar su estrategia de crecimiento basada en la integración vertical y, sobre todo, la diversificación relacionada y no relacionada). No obstante, el grupo Aznar o, mejor, sus empresas presentaban varios puntos débiles, entre los que cabría destacar tres: Su reducida competitividad internacional (en parte como consecuencia de unos costes de producción superiores, debido a la protección arancelaria); un tamaño medio menor que el de sus competidores internacionales (en parte como resultado de la protección frente al exterior y la falta de competencia interna); y la ausencia de disciplina financiera, que hacía a las empresas y al grupo en su conjunto excesivamente dependiente de fondos ajenos (proporcionados por el Estado o la banca privada en condiciones privilegiadas respecto a otros competidores) ⁶³.

La estrategia de crecimiento del grupo Aznar en su conjunto funcionó relativamente bien hasta principios de los años setenta (aunque en algunas de sus empresas los problemas empiezan a aparecer en el decenio de 1960), mientras existió una coyuntura económica favorable, se dispuso de capital para crecer y se mantuvo sin apenas cambios el marco institucional existente. No obstante, las reglas del juego existentes alentaron las funciones empresariales improductivas, a costa del tamaño, los recursos y la competitividad de las empresas ⁶⁴. La confluencia de una serie de factores negativos a partir de mediados de los años setenta —la crisis económica internacional, que contrajo el mercado y trajo consigo un aumento de los costes (financieros, energéticos, laborales), la progresiva y creciente apertura hacia

⁶³ La evidencia disponible sobre las empresas del grupo Aznar y, en particular, sobre la Naviera Aznar, refrenda los argumentos señalados por Fanjul y Maravall (1980) y Salas (2001) sobre la relación entre falta de competencia interna, reducido tamaño y escasa competitividad exterior, algo que también apuntan Comín y Martín Aceña (1996); por Cuervo (1989) sobre la estructura y la política financiera de las empresas españolas; y por Carreras y Tafunell (1996) y Carreras, Tafunell y Torres (1997), sobre las grandes empresas españolas.

⁶⁴ Torres (1995) y Fraile (1999). En el caso del transporte marítimo, el sector más importante donde operaba el grupo Aznar, a pesar de los indudables «contactos» de Eduardo Aznar en el Gobierno y la Administración, y los beneficios particulares derivados para sus empresas, la política marítima aplicada por el Estado perjudicó sensiblemente al sector. La obligatoriedad de consumir buques fabricados en España ralentizó sensiblemente su renovación, además de limitar y encarecer la oferta de buques; el sistema de precios regulados e intervenidos desincentivó la competencia y la búsqueda de una eficiencia en costes; la disponibilidad de capital barato relajó la disciplina financiera de las empresas, que primaron el reparto de dividendos sobre las políticas de amortización.

el exterior y, por lo tanto, el incremento de la competencia, y el cambio del marco político e institucional, que aumentó la incertidumbre entre los empresarios— puso en crisis ese modelo y acabó afectando al grupo de empresas de la familia Aznar. La profunda interrelación financiera entre las sociedades que componían el grupo precipitó su crisis, coadyuvando a la que sufrió su banquero principal, el Banco Urquijo. No fueron los únicos, desde finales de los años setenta se produjo una profunda reestructuración de muchos grupos empresariales, así como una grave crisis bancaria en España ⁶⁵.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILERA, Ruth V. (1998): «Directorship Interlocks in Comparative Perspective: The Case of Spain», *European Sociological Review*, 14, 4, pp. 319-342.
- ALONSO HERRERA, Joaquín (1982): *Los medios jurídicos y económicos de la política marítima en España*, Madrid, Imprenta Fareso.
- AMATORI, Franco (1997a): «Growth via Politics: Business Groups Italian Style», en Takao SHIBA y Masahiro SHIMOTANI (eds.), *Beyond the Firm. Business Groups in International and Historical Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 109-134.
- (1997b): «Italy: The tormented rise of organizational capabilities between government and families», en A. D. CHANDLER, Jr., F. AMATORI e T. HIKINO (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge Mass., Cambridge University Press, pp. 246-276.
- AMSDEN, Alice H. (1997): «South Korea: Enterprising groups and entrepreneurial government», en A. D. CHANDLER, Jr., F. AMATORI e T. HIKINO, (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge Mass., Cambridge University Press, pp. 336-367.
- AMSDEN, Alice H., e HIKINO, Takashi (1994): «Project Execution Capability, Organizational Know-how and Conglomerate Corporate Growth in Late Industrialization», *Industrial and Corporate Change*, 3, 1, pp. 111-147.
- ARIAS MOREIRA, José Carlos (1986): *La banca oficial en España (1970-1984)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- BARBERO, M.^a Inés (1997): «Argentina: Industrial growth and enterprise organization», en A. D. CHANDLER, Jr., F. AMATORI e T. HIKINO (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge Mass., Cambridge University Press, pp. 368-393.

⁶⁵ La crisis del grupo Aznar refuerza la tesis de Guillén acerca de la relación entre asimetría en la política comercial y existencia de grupos, véase apartado 1 y nota 18. Sobre la crisis de los grupos y su reorganización posterior, véanse Aguilera (1998) y Guillén (2000) y (2001), pp. 87-93. Desde 1976 en adelante se aprecia un descenso notable de las participaciones empresariales de la banca española, no invirtiéndose esta tendencia hasta el decenio de 1990, Cuervo (1990) y Blanch, Garrido y Sanromà (1990).

- BLANCH, Jordi; GARRIDO, Antoni, y SANROMÀ, Esteve (1990): «Las relaciones banca-industria y su incidencia sobre la eficiencia bancaria», *Economía Industrial*, núm. 272, pp. 85-94.
- BRAÑA, Javier; BUESA, Mikel, y MOLERO, José (1984): *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*, Madrid, FCE.
- BUESA BLANCO, Mikel (1982): *El Estado en el proceso de industrialización: contribución al estudio de la política industrial española en el período 1939-1963*, Universidad Complutense, Tesis Doctoral.
- BUESA, Mikel (1984): «Las restricciones a la libertad de industria en la política industrial española (1938-1963)», *Información Comercial Española*, núm. 606, pp. 107-121.
- BUESA, Mikel, y PIRES, Luis E. (2001): «Intervencionismo estatal durante el franquismo tardío: un análisis del condicionamiento industrial», comunicación presentada al VII Congreso de la Asociación de Historia Económica. Sesión: *La competitividad internacional de la empresa española*, Zaragoza.
- CABRERA, Mercedes (1997): «La modernización política. Los empresarios en la historia de España», *Papeles de Economía Española*, núm. 73, pp. 272-284.
- CABRERA, Mercedes, y DEL REY, Fernando (1996): «Los intereses económicos organizados en España. Un siglo en la historia del asociacionismo empresarial», en F. COMÍN, y P. MARTÍN ACEÑA (eds.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, pp. 441-456.
- CAMPOS NORDMANN, Ramiro (1975): «Análisis económico del sector de construcción naval español y de sus relaciones estructurales con el transporte marítimo», *Revista de Economía Política*, núm. 71, pp. 39-139.
- CARBAJO, José C., y DE RUS, Ginés (1990): «La desregulación del transporte», *Papeles de Economía Española*, núm. 42, pp. 262-291.
- CARRERAS, Albert, y TAFUNELL, Xavier (1993): «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación», *Revista de Historia Industrial*, núm. 3, pp. 127-174.
- (1996): «La gran empresa en la España contemporánea: entre el Mercado y el Estado», en F. COMÍN y P. MARTÍN ACEÑA (eds.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, pp. 73-90.
- CARRERAS, Albert; TAFUNELL, Xavier, y TORRES, Eugenio (1997): «Against Integration. The Rise and Decline of Spanish State-owned Firms and the Decline and Rise of Multinationals», en Ulf OLSSON (ed.), *Business and European Integration since 1800. Regional, National and International Perspectives*, Göteborg, Meddelanden Fran Ekonomisk-Historiska Institutionen vid Göteborgs Universitet, pp. 31-48.
- CATALÁN, Jordi (1995): *La economía española y la segunda guerra mundial*, Barcelona, Ariel.
- CAVES, Richard E. (1989): «International Differences in Industrial Organization», en R. SCHMALENSEE y R. D. WILLIG (eds.), *Handbook of Industrial Organization, Volume II*, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, pp. 1225-1250.
- CERUTTI, Mario (2000): *Proprietarios, empresarios y empresa en el Norte de México. Monterrey: de 1848 a la globalización*, México, Siglo XXI.
- CLAVERA, J., y otros (1978): *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, Edicusa.

- COMÍN, Francisco (1993): «Estado y crecimiento económico en España: lecciones de la historia», *Papeles de Economía Española*, núm. 57, pp. 32-56.
- COMÍN, Francisco, y MARTÍN ACENA, Pablo (1996): «Los rasgos históricos de las empresas en España. Un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, IV, núm. 12, pp. 75-123.
- CORKILL, David (1999): *The Development of the Portuguese Economy. A case of Europeanization*, Londres, Routledge.
- CUADRADO ROURA, Juan R. (1977): «Financiación privilegiada al sector privado y desequilibrios regionales», *Información Comercial Española*, núm. 526-527, pp. 120-137.
- (1984): «El sector transporte: un proceso de ajuste tardío e incompleto», *Papeles de Economía Española*, núm. 21, pp. 366-397.
- CUERVO, Álvaro (1988): *La crisis bancaria en España*, Barcelona, Ariel.
- (1989): «Situación económica y financiera de la empresa: evolución y perspectivas», en José Luis GARCÍA DELGADO (dir.), *España. Economía*, Madrid, Espasa Calpe, pp. 601-635.
- (1990): «Banca, industria y crisis bancarias», *Economía Industrial*, núm. 272, pp. 65-74.
- CHANDLER, Alfred D., Jr. (1982): «The M-Form: Industrial Groups, American Style», *European Economic Review*, núm. 19, pp. 3-23.
- DE LA SIERRA, Fermín (1953): *La concentración económica de las industrias básicas españolas*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.
- DE RODRIGO JIMÉNEZ, Fernando (1972): «La construcción naval, la marina mercante y el desarrollo económico español», *Información Comercial Española*, núm. 470, pp. 51-57.
- DÍAZ HERNÁNDEZ, Onésimo (1998): *Los Marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios del Banco Urquijo, 1870-1931*, Pamplona, EUNSA.
- DÍAZ MORLAN, Pablo (1999a): *Horacio Echevarrieta (1870-1963). El capitalista republicano*, Madrid, LID.
- (1999b): *Los Ybarra vizcaínos: origen y expansión de una dinastía empresarial (1801-1890)*, Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9908.
- (2000): «Un ejemplo de clientelismo empresarial: la influencia política del industrial Horacio Echevarrieta», *Historia Social*, núm. 36, pp. 101-120.
- DE MIGUEL, Amando (1975): *Sociología del franquismo*, Barcelona, Euros.
- DONGES, J. B. (1971): «From an Autarchic Towards a Cautiously Outward-Looking Industrialization Policy: The Case of Spain», reimpresso en P. MARTÍN ACENA y James SIMPSON (eds.) (1995), *The Economic development of Spain since 1870*, Aldershot, Edward Elgar.
- (1976): *La industrialización en España. Políticas, logros, perspectivas*, Barcelona, Oikos Tau.
- EGUIDAZU, Fernando (1978): *Intervención monetaria y control de cambios en España (1900-1977) (Orígenes y evolución del control de cambios en España)*, Madrid, ICE libros.
- ENCAUA, David, y JACQUEMIN, Alexis (1982): «Organizational Efficiency and Monopoly Power. The Case of French Industrial Groups», *European Economic Review*, núm. 19, pp. 25-51.

- ESTAPÉ, Salvador (1998): «Economic Nationalism, State Intervention, and Foreign Multinationals: the Case of the Spanish Ford Subsidiary, 1936-1954», *Essays in Economic and Business History*, pp. 75-94.
- EUSSNER, Ansgar (1979): *The Spanish Shipbuilding Industry and the Accession of Spain to the EC. Adjustment Requirements and Problems*, Berlin, German Development Institute.
- FANJUL, Óscar (1977): «Sobre los procesos de sustitución de importaciones en la economía española», *Investigaciones Económicas*, núm. 2.
- FANJUL, Óscar, y MARAVALL, Fernando (1980): «Política industrial, competencia y crecimiento (1960-1980)», *Economía Industrial*, mayo 1980.
- FERREIRA DA SILVA, Álvaro (2000): «Empresas e industrialização em Portugal (1880-1950)», ponencia presentada al I Congreso Internacional Historia de la Empresa Ibérica, Zamora, octubre 2000.
- FONTANA, Josep (1986): «Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del franquismo», en J. FONTANA (ed.), *España bajo el franquismo*, Barcelona, Crítica.
- FONTANA, Josep, y NADAL, Jordi (1980): «España, 1914-1970», en Carlo CPOLLA (ed.), *Historia económica de Europa. VI. Economías contemporáneas*, vol. II, Barcelona, Ariel, pp. 95-163.
- FRAILE BALBÍN, Pedro (1991): *Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid, Alianza.
- (1992): *Interés público y captura del Estado: la empresa pública siderúrgica en España, 1941-1981*, Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9203.
- (1998): *La retórica contra la competencia en España 1875-1975*, Madrid, Fundación Argentaria.
- (1999): «Spain: Industrial Policy under Authoritarian Politics», en James FOREMAN-PECK y Giovanni FEDERICO (eds.), *European Industrial Policy. The Twentieth Century Experience*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 233-267.
- FRANCO SALGADO-ARAÚJO, Francisco (1976): *Mis conversaciones privadas con Franco*, Barcelona, Planeta.
- FUENTES QUINTANA, Enrique (1984): «El Plan de Estabilización económica de 1959, veinticinco años después», *Información Comercial Española*, agosto-septiembre 1984, pp. 25-40.
- (1989): «Tres decenios de economía española en perspectiva», en José Luis GARCÍA DELGADO (dir.), *España. Economía*, Madrid, Espasa Calpe, pp. 1-75.
- (1995): *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- GÁMIR, Luis (1975a): «Política arancelaria», en Luis GÁMIR (coord.), *Política económica de España*, 3.ª ed., Madrid, Guadiana, pp. 159-189.
- (1975b): «Política de comercio exterior», en Luis GÁMIR (coord.), *Política económica de España*, 3.ª ed., Madrid, Guadiana, pp. 139-158.
- GARCÍA DELGADO, José Luis (1987): «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», en Jordi NADAL, Albert CARRERAS y Carles SUDRIÀ (comp.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, pp. 164-189.

- GARCÍA DELGADO, José Luis, y JIMÉNEZ, Juan Carlos (1999): *Un siglo de España. La economía*, Madrid, Marcial Pons.
- GARCÍA DELGADO, José Luis; ROLDÁN LÓPEZ, Santiago; MUÑOZ GARCÍA, Juan, y SERRANO, Ángel (1976): «El capital extranjero en la formación y desarrollo del capitalismo español. Hacia una economía dependiente», en Charles LEVINSON, *Capitalismo, inflación y multinacionales*, Barcelona, Ariel.
- GARCÍA DELGADO, José Luis, y SERRANO SANZ, José M.^a (1990): «De la primera crisis energética a las elecciones del 77: tiempo de incertidumbre», en José Luis GARCÍA DELGADO (dir.), *Economía española de la transición y la democracia*, Madrid, CIS, pp. 3-21.
- GERSCHEKRON, Alexander (1968): *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (1994): *El «Gibraltar económico»: Franco y Riotinto, 1936-1954*, Madrid, Civitas.
- (ed.) (2000): *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Ediciones Universitat de Barcelona-Fundación Duques de Soria.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio, y SAN ROMÁN, Elena (1997): «Competition between Private and Public Enterprise in Spain, 1939-1959: An Alternative View», *Business and Economic History*, 26, 2, pp. 696-708.
- GONZÁLEZ, Manuel Jesús (1977): «La historia económica de España en el período 1939-1959. Una interpretación», *Moneda y Crédito*, núm. 143, pp. 3-106.
- (1979): *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos.
- (1999a): «La economía española desde el final de la guerra civil hasta el Plan de Estabilización de 1959», en Gonzalo ANES (ed.), *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, pp. 625-663.
- (1999b): «La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959 a la transición política», en Gonzalo ANES (ed.), *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, pp. 665-716.
- GOTO, Akira (1982): «Business Groups in a Market Economy», *European Economic Review*, núm. 19, pp. 53-70.
- GRANOVETTER, Mark (1995): «Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy», *Industrial and Corporate Change*, 4, 1, pp. 93-130.
- GRANT, Robert M. (1996): *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*, Madrid, Civitas.
- GUILLÉN, Mauro F. (2000): «Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View», *Academy of Management Journal*, 43, 3, pp. 362-380.
- (2001): *The Limits of Convergence. Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*, Princeton, Princeton University Press.
- HARLEY, C. Knick (1991): «Substitution for prerequisites: endogenous institutions and comparative economic history», en Richard SYLLA y Gianni TONIOLO (eds.), *Patterns of European Industrialization. The Nineteenth Century*, Londres, Routledge, pp. 29-44.
- JIMÉNEZ, Juan Carlos (1993): «Banca pública e industrialización en España: empresas y empresarios, vistos a través del Banco de Crédito Industrial», en Juan

- Carlos JIMÉNEZ (ed.), *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa*, Madrid, Civitas, pp. 33-70.
- KING, Timothy (1970): *Mexico. Industrialization and Trade Policies since 1940*, Londres, Oxford University Press.
- KOCK, Carl J., y GUILLÉN, Mauro F. (2001): «Strategy and Structure in Developing Countries: Business Groups as an Evolutionary Response to Opportunities and Unrelated Diversification», *Industrial and Corporate Change*, 10, 1, pp. 77-113.
- KRUGMAN, Paul (2000): *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Ariel.
- KURGAN-VAN HENTENRYK, Ginette (1997): «Structure and Strategy of Belgian Business Groups», en Takao SHIBA y Masahiro SHIMOTANI (eds.), *Beyond the Firm. Business Groups in International and Historical Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 88-106.
- LEE, Tae-Woo (1996): «Government Policy for the Development of Shipbuilding and Shipping Industries in Korea», *Journal of Humanities and Social Sciences of Korea Maritime University*, núm. 4, pp. 159-177.
- LEFF, Nathaniel H. (1978): «Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups», *Economic Development and Cultural Change*, núm. 26, pp. 661-675.
- (1979): «“Monopoly Capitalism” and Public Policy in Developing Countries», *Kyklos*, 32, 4, pp. 718-738.
- LINZ, Juan José (1981): «A century of politics and interests in Spain», en Suzanne BERGER (ed.), *Organizing Interests in Western Europe: Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics*, Cambridge Mass., Cambridge University Press.
- LINZ, Juan José, y DE MIGUEL, Amando (1966): *Los empresarios ante el poder público*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.
- LITTLE, Ian; SCITOVSKY, Tibor, y SCOTT, Maurice (1970): *Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study*, Londres, Oxford University Press.
- MADDISON, A., y asociados (1993): *La economía política de la pobreza, la equidad y el crecimiento: Brasil y México*, México, FCE.
- MARTÍN ACEÑA, P., y COMÍN, F. (1991): *INI. 50 años de industrialización en España*, Madrid, Espasa-Calpe.
- MILGROM, Paul, y ROBERTS, John (1993): *Economía, organización y gestión de la empresa*, Barcelona, Ariel.
- MOYA, Carlos (1972): «Las élites económicas y el desarrollo español», en Manuel FRAGA, Salustiano DEL CAMPO, y Juan VELARDE (dir.), *La España de los años 70*, Madrid, Moneda y Crédito.
- MUÑOZ, Juan (1969): *El poder de la banca en España*, Algorta, Zero.
- MUÑOZ, Juan; ROLDÁN, Santiago, y SERRANO, Á. (1978): *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Madrid, Edicusa.
- NEVES, João C. (1996): «Portuguese postwar growth: a global approach», en Nicholas CRAFTS y Gianni TONIOLO (eds.), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 329-354.
- OECD (1965): *The situation in the shipbuilding industry*, París, OECD.

- PASTOR, Santos (1982): *El transporte marítimo en España*, Tesis Doctoral, Madrid, Universidad Complutense, 2 vols.
- PONS, M.^a Ángeles (1999): «Capture or agreement? Why Spanish banking was regulated under the Franco regime, 1939-75», *Financial History Review*, núm. 6, pp. 25-46.
- (2000): «Universal Banks and Industrialisation: The Spanish Case, 1939-1975», en Tony SLAVEN (ed.), *Business History, Theory and Practice. Proceedings of the Conference on Business History & Theory*, Glasgow, Centre for Business History in Scotland, pp. 102-113.
- PORTER, Michael (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Londres, Mac-Millan.
- POVEDA, R. (1975): «Política monetaria y financiera», en Luis GAMIR (coord.), *Política económica de España*, pp. 33-75, Madrid, Biblioteca Universitaria Guadiana.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro, y SANZ, Jorge C. (1996): «Growth and macroeconomic performance in Spain, 1939-93», en Nicholas CRAFTS y Gianni TONIOLO (eds.), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 355-387.
- PRESTON, Paul (1994): *Franco «Caudillo de España»*, Barcelona, Grijalbo.
- PRO, Juan (1997): «De empresarios modernos y malvados patronos en la España del siglo XX», *Papeles de Economía Española*, núm. 73, pp. 294-304.
- REQUEJO, Jaime (1983): «Los circuitos privilegiados de financiación y la reforma del Crédito Oficial», *Información Comercial Española*, núm. 596, pp. 78-81.
- RODRIGO ALHARILLA, Martín (2001): *Los Marqueses de Comillas 1817-1925*. Antonio y Claudio López, Madrid, LID.
- RODRÍGUEZ SAIZ, L. (1975): «La política de transportes», en Luis GAMIR (coord.), *Política económica de España*, pp. 409-446, Madrid, Biblioteca Universitaria Guadiana.
- SALAS, Vicente (2001): «Condicionantes internos y externos del desarrollo endógeno de la empresa española», *Papeles de Economía Española*, en prensa.
- SAN ROMÁN, Elena (1995): «El nacimiento de la SEAT: autarquía e intervención del INI», *Revista de Historia Industrial*, núm. 7, pp. 141-165.
- (1997): «Estrategia de crecimiento en una empresa pública: nacimiento y formación de ENCASO», en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica de España*, Sesión: Estrategias de crecimiento de las empresas en España: estructuras organizativas y poder de mercado.
- (1999): *Ejército e Industria: el nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica.
- SAN ROMÁN, Elena, y SUDRIÀ, Carles (1999): «Autarquía e ingenierismo: la Empresa Nacional Calvo Sotelo y la producción de lubricantes sintéticos», en A. CARRERAS y otros (eds.), *La industrialización y el desarrollo económico de España. Homenaje al Dr. Jordi Nadal*, vol. II, Barcelona, Universidad de Barcelona, pp. 1499-1530.
- SANCHO LLERANDI, Pedro (1979): *Transporte marítimo y construcción naval en España*, Madrid, Ediciones de la Torre.
- SANZ MENENDEZ, Luis, y LÓPEZ GARCÍA, Santiago (1997): «Política tecnológica versus política científica durante el franquismo», *Quaderns d'Història de l'Enginyeria*, II, pp. 77-118.

- SCHWARTZ, Pedro, y GONZÁLEZ, M. J. (1978): *Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976)*, Madrid, Tecnos.
- SENDAGORTA, Enrique (1965): «The Immediate Future of the Shipbuilding Industry», *Fairplay, Fairplay Spanish Supplement*, 28 de octubre de 1965, pp. xxv-xxvii.
- SERRANO, José M.^a (1997): «Sector exterior y desarrollo en la economía española contemporánea», *Papeles de Economía Española*, núm. 73, pp. 308-335.
- SERRANO SANZ, José M.^a, y COSTAS COMESAÑA, Antón (1990): «La reforma del marco institucional», en José Luis GARCÍA DELGADO (dir.), *Economía española de la transición y la democracia*, Madrid, CIS, pp. 505-525.
- SIERRA ALONSO, María (1992): *La familia Ybarra, empresarios y políticos*, Sevilla, Muñoz, Moya y Montraveta.
- STEINKAMP, Günter, y GARCÍA VIÑUELA, Enrique (1977): «Plan de Estabilización y política de importaciones (1959-1967)», *Investigaciones Económicas*, núm. 3.
- TAMAMES, Ramón (1961): *La lucha contra los monopolios*, Madrid, Tecnos.
- (1968): *Los monopolios en España*, Algorta, Zero.
- (1977): *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Planeta.
- TORRES, Eugenio (1995): «El empresario», en José Luis GARCÍA DELGADO (dir.), *Lecciones de economía española*, 2.^a ed., Madrid, Civitas, pp. 173-187.
- (1996): «Funciones empresariales, grupos de interés y política económica en la Restauración. El empresario vasco Ramón de la Sota», en F. COMÍN y P. MARTÍN ACENA (eds.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, pp. 423-440.
- (1997): «Funciones empresariales y desarrollo económico», en S. LÓPEZ, y J. M.^a VALDALISO (eds.), *¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza, pp. 53-83.
- (1998): *Ramón de la Sota, 1857-1936. Un empresario vasco*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- (2001): «Los empresarios españoles del siglo XX», *Revista Empresa y Humanismo*, IV, 2, pp. 375-405.
- TORTELLA, Gabriel (1994): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza.
- TORTELLA, Gabriel, y JIMÉNEZ, Juan Carlos (1986): *Historia del Banco de Crédito Industrial*, Madrid, Alianza.
- TRÍAS FARGAS, Ramón (dir.) (1968): *Las fuentes de financiación de la empresa en España*, Madrid, Moneda y Crédito.
- VALDALISO, Jesús M.^a (1993): *Desarrollo y declive de la flota mercante española en el siglo XX: Historia de la Compañía Marítima del Nervión (1907-1986)*, Madrid, Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9305.
- (1996): «The diffusion of technological change in the Spanish merchant fleet in the XXth century: available alternatives and conditioning factors», *Journal of Transport History*, 17, 2, pp. 95-115.
- (1997a): *La navegación regular de cabotaje en España en los siglos XIX y XX: guerras de fletes, conferencias y consorcios navieros*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco-Departamento de Transportes y Obras Públicas.

- (1997b): «Programas navales y desarrollo económico: la Empresa Nacional Elcano de la Marina Mercante y el sueño industrializador de Suanzes, 1942-1963», *Revista de Historia Industrial*, núm. 12.
 - (1998): *La Empresa Nacional Elcano de la Marina Mercante y la actuación del INI en el sector naval durante la presidencia de J. A. Suanzes*, Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica, Documento de Trabajo 9802.
 - (2000): «La Empresa Nacional Elcano y el “coco” de las navieras privadas», en Antonio GÓMEZ MENDOZA (ed.), *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Edicions Universitat de Barcelona-Fundación Duques de Soria, pp. 137-158.
 - (2001): «Entre el mercado y el Estado: La marina mercante y el transporte marítimo en España en los siglos XIX y XX», *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, núm. 1, pp. 55-79.
- VALDALISO, Jesús M.^a, y LÓPEZ, Santiago (2000): *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.
- VÁZQUEZ MONTALBÁN, Manuel (1987): *Los demonios familiares de Franco*, Barcelona, Planeta.
- VEGA SANZ, Rafael, y BELTRÁN FLÓREZ, Lucas (1959): *La construcción naval española y la integración económica europea*, Madrid.
- VELARDE FUERTES, Juan (1967): *Sobre la decadencia económica de España*, Madrid, Tecnos.
- VELASCO MURVIEDRO, Carlos (1984): «El “ingenierismo” como directriz básica de la política económica durante la autarquía (1936-1951)», *Información Comercial Española*, núm. 606, pp. 97-106.
- VIÑAS, Ángel, y otros (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Madrid, Banco Exterior.

FUENTES

- Archivo Foral de Bizkaia, Fondo Sota y Aznar (AFB, FSA).
- Archivo Histórico Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (AHBBVA).
- Archivo Personal de Juan Antonio Suanzes (APJAS).
- Archivo Privado de Eduardo Aznar Sáinz (APEAS)
- Archivo Privado de Eduardo Ibarrondo (APEI).
- Archivo Privado de la Familia Aznar (APFA).