

Industria del automóvil y desarrollo económico regional: el caso de Navarra (c. 1955-1980)

Joseba de la Torre
 Universidad Pública de Navarra
 jdelatorre@unavarra.es

“No pensamos referirnos a lo que por nuestra parte puede parecer presunción, pero creemos debe ser manifestado para así pueda ver con claridad lo que pretende y afana en llevar a la práctica el Excmo. Sr. Jefe del Estado. Y ello es que antes de la presentación de la Memoria, fueron traídos a la Residencia del Pardo los tres prototipos y vistos por su Excelencia el Generalísimo, animó al recurrente a llevar a término su proyecto puesto que lo que hace falta en España eran capitales de Empresa; y este ánimo y aprobación dados fue lo que decidió al recurrente a interesar la concesión de implantación de industria”.

Javier Estancona, promotor de una industria de turismos (1957)

Introducción

Uno de los fenómenos que mejor ejemplifican el proceso de industrialización de Navarra a lo largo del último tercio del siglo Veinte ha sido el desarrollo de la industria de la automoción y sus auxiliares. Entre 1995 y 1999 este sector representaba un 18 por ciento de la población activa industrial y un 55-60 por ciento de las exportaciones de la región, hasta el extremo de que la viabilidad económica y social de este territorio está fuertemente supeditada a la marcha de esta industria. La historia de este proceso de cambio económico es menos conocida y hunde sus raíces con anterioridad al hito cronológico de 1967, en que se puso en funcionamiento una planta de ensamblaje de automóviles en las inmediaciones de Pamplona. En realidad, esta trayectoria ha corrido en paralelo al proceso en el que el sector del automóvil pasó a ocupar uno de los lugares centrales que explican la industrialización española desde los años cincuenta y, sobre todo, sesenta,¹ si bien el ejemplo navarro encierra algunas peculiaridades que condicionaron el desarrollo regional y que deben ser exploradas. En este documento se analiza, en primer lugar, los orígenes del sector a partir de los proyectos empresariales para instalar en Navarra una fábrica coches durante la segunda mitad de los años cincuenta y el surgimiento paralelo de industrias auxiliares que comenzaron a abastecer a las plantas españolas de coches. A continuación se aborda el nacimiento de la empresa de ensamblaje Automóviles de Turismo Hispano-Ingleses S.A. (Authi) al albur de los cambios registrados en los mercados desde los primeros años sesenta y de las ayudas públicas recibidas en la versión navarra de la planificación indicativa. Finalmente, se analiza los efectos de la crisis económica de los setenta y el apoyo político sobre un sector en peligro.

¹ Cf. Tortella (1994), Valdaliso y López (2000) y García Ruiz (2000: 17-20).

1. Proyectos fallidos para la instalación de una fábrica de coches en Navarra, 1955-1965: oferta, demanda y capitalismo de compadrazgo

A la altura de 1955 Navarra seguía constituyendo un ejemplo de síntesis de una economía de base agraria con cierto grado de diversificación de manufacturas y servicios, si bien todavía se hallaba lejos de los parámetros típicos que permitiesen identificarla como una estructura económica en trance de industrialización. Al contrario, los indicadores demográficos persistían en revelar una sangría poblacional que cada año expulsaba factor trabajo ante la insuficiencia de creación de empleos (De la Torre y García-Zúñiga, 1998). Ese fenómeno se agudizó al recuperarse el ritmo de mecanización de las tareas agrícolas anterior a la guerra civil, provocando un incremento del desempleo y la preocupación de las autoridades regionales. Fue en esos años cuando capitales de origen autóctono comenzaron a movilizarse tratando de aprovechar algunas de las nuevas posibilidades de negocio emergente tras la larga noche de la autarquía española y cuando las instituciones públicas locales intentaron atraer la instalación de una fábrica de coches. La Diputación de Navarra parecía convencida de que producir vehículos en serie era uno de los embriones necesarios para la industrialización del territorio. Por más que esos proyectos acabasen frustrándose, su análisis ofrece una imagen cabal del sector automovilístico en la España de los 50 y de las características estructurales de la región y su entorno más próximo.

Son conocidas las razones por las que la política nacionalista del INI en el sector del automóvil abogó por la cooperación tecnológica foránea y sus resultados (San Román, 1999). No obstante, ese análisis debe ser completado desde la perspectiva de las estrategias de las grandes firmas francesas o italianas para participar en ese proyecto. Después de 1945 entre los países atrasados se generalizó la idea de que la industria automovilística constituía una oportunidad para recorrer rápidamente la brecha que les separaba de los países industriales. Manufacturar vehículos permitiría el aprendizaje industrial de todo un país. Instalarse en esas economías, sin embargo, no sólo suponía aprovechar la oportunidad de actuar en mercados nacientes, sino una respuesta racional ante la amenaza para el negocio exportador por la elevación de aranceles en países como Brasil, Japón, Portugal o España. Esas barreras a la importación impulsaron la estrategia de Renault o Citroën para lanzar el montaje de coches en el extranjero, si bien sometida a serias dificultades financieras y técnicas. Producir para un mercado específico como el español sólo sería rentable en el medio plazo, ya que en sus inicios tanto los coches como las piezas fabricadas *in situ* resultaban mucho más caras que en Francia. De ahí que aceptasen determinadas condiciones buscando la colaboración de grupos de interés local.² Esa fue la vía de entrada de Renault en 1951 y la que imitó Citroën posteriormente.

Entre el otoño de 1955 y el verano de 1956 el presidente de la diputación de Navarra –Miguel Gortari–³ llevó personalmente las gestiones para conseguir que la propuesta de la firma francesa Citroën aceptase instalarse en esa región. La

² Loubet (1995 y 1996). De hecho, Peugeot descartó en 1955 entrar en esa carrera por más que hubiese tomado en contacto con varios bancos españoles, dado el rigor de las condiciones industriales impuestas por el gobierno. Según su director, Maurice Jourdan “la idea de una fábrica de montaje se revela casi imposible”, pues los poderes públicos “prefieren la solución de una planta de fabricación con una tasa de integración local muy importante. El coste financiero llega a ser insoportable”. “Es más una aventura que un proyecto racional”. Loubet (1996: 189-195). Para el caso de Ford, Estapé-Triay (1998).

³ Entre otros cargos, había sido subsecretario de Industria y Comercio en el gobierno de Lerroux en 1934 y procurador en Cortes desde 1942. VV.AA. (1999: 198).

correspondencia mantenida con las autoridades del ministerio de Industria, su delegación en la provincia, el ministro de Trabajo y los representantes de la empresa gala en Madrid retrata las prácticas de compadrazgo entre lo público y lo privado y las rigideces de un mercado sometido a la disciplina de la autarquía. Por más que finalmente la planta de ensamblaje se situase en Vigo, los informes proporcionan datos de coyuntura que evidencian problemas de mercado y la injerencia del gobierno.

Citroën pretendía alcanzar una producción de diez mil coches facturando 450 millones de pesetas anuales. Un tercio de la cadena de montaje se importaría de Francia, emplearía de 400 a 500 obreros y se confiaba que en un plazo de seis años “la fabricación se hará íntegramente en talleres nacionales”. La Diputación navarra decidió entrar en la puja para que la fábrica se instalase en Alsasua –nudo ferroviario entre Guipúzcoa y la Meseta– y se puso en contacto con los ministros de Industria –Planell– y Trabajo –Girón–. La respuesta del primero fue dar largas al asunto arguyendo que “la industria auxiliar del automóvil está ya sobrecargada por los numerosos pedidos de la industria del motor”, sus métodos de fabricación eran todavía deficientes –“las fábricas actuales trabajan todavía en un solo turno”, “cosa antieconómica dado el alto precio de las máquinas”–, carecía de maquinaria moderna que la alejaba de una efectiva producción en serie y, en consecuencia, el precio de los vehículos resultaba excesivo. Pero no sólo era un problema de oferta, sino que las autoridades de industria estimaban que el mercado ya estaba cubierto. Así, en noviembre de 1955 la petición fue denegada “hasta comprobar el posterior desarrollo en España tanto de esta industria como del mercado de automóviles”.⁴ Para entonces el presidente del consejo de administración barón de Roure– y los ingenieros de Citroën habían visitado las posibles ubicaciones de la planta en Navarra –junto a la opción de Alsasua, se evaluó enclavarla en las inmediaciones de Pamplona– y habían negociado con el vicepresidente foral ventajas en el acceso a suelo industrial y algunas exenciones fiscales. Pese al rechazo inicial, los contactos siguieron en Madrid. El gobernador civil, el alcalde de Pamplona y el diputado Gortari se entrevistaron con el ministro de Industria y, siguiendo el consejo de Girón, pretendieron “visitar al Caudillo”. El consejo de ministros autorizó en la primavera de 1956 a Citroën París para que participase “en un 45 % del capital”, siempre que éste llegase a los 100 millones –lo que más que duplicaba la previsión inicial– y que el 80 por ciento del mismo se dedicase a inversiones fijas. La repentina viabilidad del proyecto suscitó que varias ciudades se ofreciesen para acoger las instalaciones. Ni corto ni perezoso, el vicepresidente de la Diputación se presentó en las oficinas de la Casa Citroën en Madrid sin cita previa, y recibió sólo buenas palabras. Que el proyecto se estaba alejando de Navarra se intuía tras la conversación que mantuvo, a los pocos días en una sesión de cortes, con el secretario de Industria.

Se arguía ahora que “más que las ayudas (fiscales) ofrecidas”, sería determinante la conexión ferroviaria, las posibilidades de industrias auxiliares, el suministro de agua y energía eléctrica y “la preparación rápida de mano de obra especialista”. Es decir, un agregado de factores de localización tan amplio como para proporcionar razones fundadas a una respuesta afirmativa o negativa, puesto que se trataba de una decisión política. Lo cierto es que tras una autorización preliminar,⁵ con felicitaciones incluidas

⁴ ARCHIVO ADMINISTRATIVO DE NAVARRA (AAN), Hacienda, Cj. 2871. Sobre los problemas de oferta, Hernández Marco (1996). Un planteamiento global del sector en la posguerra, López Carrillo (1996) y Donges (1976).

⁵ Así lo comunicó la Delegación de Industria en Navarra (20/6/1956). La ampliación de 45 a 100 millones era para unir ensamblaje y fabricación de accesorios en los mismos talleres, con lo que se eliminaba el presunto estrangulamiento de la industria auxiliar. La firma francesa no sólo aportaba

entre ambas administraciones, el proyecto Citroën voló a Galicia, al puerto de Vigo dadas las ventajas fiscales para la exportación desde una factoría instalada en su Zona Franca.⁶

El consejo de administración reunido en París en julio de 1956 decidió una ubicación que dio al traste con los planes de la diputación. Sin embargo, que acabaron primando criterios distintos a los estrictamente derivados del mercado se infiere de cuál era la posición relativa de esa provincia respecto a Vigo. Si la idea de la casa matriz era combinar el ensamblaje de coches para el mercado español y completar sus exportaciones, la opción Navarra encajaba bien en cuanto a garantizar la instalación junto a nudo ferroviario –además muy próximo a la frontera francesa–, y la región era excedentaria en energía eléctrica. Los otros dos factores –mano de obra e industria auxiliar– no parece que fuesen más débiles. No sólo porque desde mediados de los años cuarenta Navarra fuese pionera en la puesta en marcha de escuelas de formación profesional con especial énfasis en las ramas metálica y mecánica, sino porque la cercanía al núcleo fabril guipuzcoano la conectaba con una red de talleres experimentados en la máquina-herramienta.

Al menos la Liga Guipuzcoana de Productores apoyó el recurso de alzada de la diputación navarra ante Industria al estimar que las pequeñas empresas de esa provincia estaban en condiciones de asistir con eficacia a la planta de ensamblaje. “El reparto de labores entre los talleres existentes ... es una modalidad a la que están habituados muchas de nuestras empresas”, tanto por tradición como por “el extraordinario desarrollo de nuestra industria” desde el final de la guerra civil. Los 29 mil productores de 1930 eran ya 81 mil en 1955, “agotando la mano de obra autóctona y provocando ... una marcada inmigración de otras provincias”, en un negocio que había transformado en poco más de treinta años poblaciones como Eibar, Placencia, Elgoibar, Mondragón, Hernani y el puerto de Pasajes –de producir armas casi exclusivamente, a fabricar “máquinas de coser, de escribir, bicicletas, motocicletas, máquinas-herramientas, etc”–. “Todo ello refleja el espíritu de iniciativa y netamente industrial del guipuzcoano” que “todo cuanto tiene del negocio lo invierte en ampliaciones y mejoras de su taller”. En suma, según la patronal, existían ya firmas relacionadas con la automoción –Aparicio Hermanos, Anma, Ayra, Durex Co., Madaya, Alfa, Unión Cerrajera (metalmecánicas) y Neumáticos Michelin– que precisaban “buscar consumidores para los excedentes de producción actuales”.⁷ Es decir, describían un panorama radicalmente distinto a la obsesión ministerial de las insuficiencias de la iniciativa privada para emprender nuevos retos y mercados.

De este modo cobra sentido el segundo proyecto de fábrica de automóviles que se intentó establecer en Navarra en 1958, con la peculiaridad de que en este caso se

patentes, sino “asistencia técnica y procedimientos de fabricación para garantizar calidad”. Preveía una producción máxima de 10 mil coches y furgonetas por año; 18 meses de plazo para su puesta en marcha; y la plena nacionalización en seis años. Eso sí, el visto bueno no implicaba la concesión de los permisos de importación de tecnología. El suministro de primeras materias se ajustaría a los programas de fabricación nacional y, finalmente, se exigía la construcción de viviendas para los obreros de la fábrica.

⁶ Ojea, ed. (2000).

⁷ El argumento de recompensar los *méritos de guerra* seguía siendo esgrimido por los empresarios a finales de los años cincuenta. La Liga Guipuzcoana de Productores se atribuía el éxito de la industria armera eibarresa que durante la contienda civil “le estuvo confiada la fabricación de las municiones del ejército nacional de modo casi exclusivo, con resultados que sorprendieron a los técnicos militares encargados de ese servicio que pudieron apreciar la eficiencia de nuestros empresarios, pues cada uno en su especialidad y en su taller producía mejor que si todas las fases de fabricación estuviesen reunidas en una sola mano”. Si el número de obreros se triplicó, el consumo eléctrico hasta 1955 había pasado de 388 millones Kw a 626.

trataba de una iniciativa de un empresario vizcaino –José Estancona Acha– que pretendía desarrollar una cadena de montaje cien por cien nacional y auxiliada por una red de pequeños talleres y fábricas de accesorios ya existentes en el distrito fabril del Duranguesado y en el entorno de la ría de Bilbao. Es decir, ni patentes ni tecnología extranjera y al servicio del proyecto autárquico.⁸ Sin embargo, las trabas del intervencionismo estatal y la presión de los competidores lo frustraron. A lo largo de cuatro largos años, de 1955 a 1958, el proyecto de Estancona fue de recurso en recurso hasta plantearse dejar Vizcaya para ubicarse en Navarra.

Para el ministerio de Industria la viabilidad del proyecto era escasa a causa de 1) la “situación actual y futuro mercado consumidor”; 2) “la escasez de productos semimanufacturados, especialmente productos siderúrgicos”, material no férrico y aceros especiales, y 3) unos mercados ya cubiertos por las instalaciones autorizadas por la administración.⁹ Sin embargo, la Sección de Nuevas Industrias de la Delegación de Industria de Vizcaya no había sido tan taxativa en su informe de febrero de 1956. Estancona no era un recién llegado, sino un industrial de máquina-herramienta, que había construido los prototipos de un turismo y una furgoneta que “no son versión Española de ninguna marca extranjera, ni culminación de ningún prototipo redactado por técnicos extranjeros, sino un tipo totalmente original” y que pretendía fabricar coches en serie “sin asistencia extranjera y sin importación de piezas o fracciones de vehículos”. Además, en Vizcaya no había ninguna planta automovilística, contaba con las primeras materias “y la mano de obra apta de la provincia”. Pero que los tiempos de la autarquía pura y dura estaban llegando a su fin quedaba de manifiesto cuando el plan de Estancona contrastaba con una coyuntura “en que toda la industria nacional de transformación está procurando utillarse con maquinaria extranjera”.¹⁰ De hecho, desde los primeros años cincuenta los observadores extranjeros venían insistiendo en que para que la industria española recuperase los niveles de preguerra la importación masiva de bienes de equipo resultaba clave y hacía de España un mercado en potencia para la Europa industrializada.¹¹

La injerencia ministerial cercenando esa iniciativa privada, no obstante, contaba con el apoyo precisamente de otros empresarios que hacían valer su capacidad de presión para frenar la competencia. De manera inmediata a la publicación en el BOE del proyecto de Estancona, la Asociación Española de Fabricantes de Máquinas Herramientas S.A., Fabricación de Automóviles S.A. (FASA) –la ensambladora de turismos en Valladolid–, Industrias del Motor S.A. de Vitoria (IMOSA) –fabricante de accesorios–, Defensa Antigas S.A. de Segovia y Auto-Nacional S.A. –fabricante del Biscuter-Voisin–, de Barcelona, lo impugnaron. La primera de esas firmas solicitaba

⁸ La marca JEA –acrónimo del industrial– fabricaría vehículos con motor de gasolina, 3 cilindros, dos tiempos, frenos hidráulicos, freno mecánico, dirección por cremallera, cuatro marchas, refrigeración por agua, cuatro plazas y carrocería en chapa. Todo de origen nacional, excepto la importación de utensilios de laboratorio, aparatos de verificación y control, máquina de rectificación de cigüeñales y bruñidoras de cilindros equivalente al 10 por 100 de la inversión final.

⁹ Orden del Ministerio de Industria de 30/9/1958. AAN. Sobre el rechazo del INI a fomentar el sector desde los talleres existentes en el país, véase San Román (1999: 251 y ss.).

¹⁰ Informe de la Sección de Nuevas Industrias de la Delegación de Industria en Vizcaya, 13/27/1956. Se trataba de fabricar 2.000 unidades anuales en una fase inicial, para pasar a 4.000 y 10.000 cuando estuviese a pleno rendimiento, empleando “en principio” un capital de 50 millones. “El proceso industrial será fabricar el motor (que dice que va a patentar) y carrocería correspondiente. tan sólo adquirirá de talleres ajenos, pero nacionales, aquellos elementos que todas las fábricas de autos no fabrican (parte eléctrica, ruedas, volante ,etc)”. Informe del Sindicato del Metal, Madrid, 8/2/1956.

¹¹ Así lo venían reiterando los informes de la embajada de Francia en Madrid. Archives du Ministère des Affaires Etrangères. Section Europe: Espagne. De la Torre (2001).

información sobre si la maquinaria que precisaba importar se podría adquirir en España, mientras FASA requería que se le impusiesen condiciones idénticas a las exigidas a Renault, y el resto alegaba la “suficiencia de producción y escasa productividad de la industria auxiliar”.¹²

El ministerio de Industria denegó la solicitud el 13 de junio de 1956 reproduciendo los argumentos de los fabricantes que sentían sus intereses afectados y Estancona replicó en un recurso de alzada que pretendía revelar la debilidad de una negativa basada en las rigidices de la oferta y una demanda ya cubierta que en apariencia caracterizaban al mercado de turismos en España. Con ser lógicamente interesada, la respuesta del industrial vizcaino argüía las cifras de vehículos importados –“un desembolso considerable de divisas, siempre necesarias para otros artículos que no producimos”–, la demanda insatisfecha a profesionales y colegiados –un sorteo de cinco mil coches de importación resultó escaso– y las demoras de la industria nacional de seis meses a un año para la entrega del bien adquirido. Pero el dato que mejor revelaba que el mercado estaba sometido a decisiones administrativas era que en la misma fecha de rechazo a su proyecto, Industria había autorizado el de Citroën y el de Hispano-Diesel, para más *inri* de patente extranjera y elevadas cargas en forma de *royalties* y barreras a la exportación, en un escenario similar al del resto de fábricas existentes. “No puede dejarse a un lado ni ignorarse que existen en España industriales que quieren poner la enseña de la Patria en un sector que ha sido siempre de dominio exclusivo extranjero”.¹³

En cuanto al estado real de la industria auxiliar Estancona insistía que los componentes eléctricos, de fundición, neumáticos, tapicería y cristales “se hallan en el mercado en abundancia, pudiéndose adquirir libremente” y cuya “fabricación (es) muy superior a la demanda”, tal y como testimoniaban un grupos de empresas ligadas al proyecto.¹⁴ No obstante, se reconocía la escasez de productos siderúrgicos, aunque se confiaba que la entrada en funcionamiento de la Siderúrgica de Avilés la subsanaría. En todo caso, la actitud de Estancona se comprendía desde el punto de vista de un empresario que había interiorizado el discurso de la autarquía industrial y se había sometido a sus reglas. Y no sólo en el diseño de la propuesta sino en la estrategia de

¹² Informe de la Dirección General de Industria, Madrid, 23/5/1956. Y se volvería a reiterar en mayo de 1957. Los de Biscuter insistían en que “una nueva fábrica de automóviles vendría a perturbar las ventas de las empresas ya establecidas por la pequeña capacidad del mercado español”.

¹³ En suma, Estancona hacía propio el discurso autárquico sembrado desde 1939: alcanzar “nuestra industrialización” y que “vean quienes nunca creyeron en nuestras posibilidades, ni en nuestra competencia que el Nuevo Estado Español ha sabido dar un impulso a nuestra industria, lanzando hoy entre las muchas fabricaciones que nunca se hicieron y siempre fueron objeto de importación, ésta en la gama del automóvil...Es hoy el momento de emprender este camino para que, tal como nuestro Generalísimo desea, podamos llegar a una autarquía tan amplia como sea posible”. Y añadía, más adelante, que “hay elementos subalternos en la Administración que con una ligereza y frivolidad inadmisibles entorpecen los buenos deseos” de Franco, “nacionalizar e industrializar el país”. Recurso de Alzada al ministerio de Industria, 7/7/1957.

¹⁴ En concreto, la firma de Fundiciones y Talleres Tavira –propiedad de Francisco Estancona e Hijos S.A. y sita en Durango– producía construcciones mecánicas, maquinaria agrícola, motores de aceite pesado y piezas de recambio y acababa de ser autorizada y estaba concluyendo la instalación de un equipo importado de Inglaterra con el que pasaría de fundir de 5 a 30 tns, diarias de hierro y metales “en calidad fina”...De hecho, ya estaban fabricando el tonelaje necesario para el montaje de 100 automóviles por día. Productos Eléctricos Alfi “para automóviles y radio”, en Bilbao, garantizaba la entrega de mil bobinas y disyuntores al mes “sin desatender por ello la demanda de mis clientes”. Acumuladores Oxivol –en Villafranca de Oria (Guipúzcoa) podía suministrar 500 acumuladores mensuales y aseguraba que en plazo de sesenta días estaría en condiciones de duplicarlo. Industrias Labor, taller bilbaino de mecánica de precisión, manufacturaba embellecedores para ruedas de automóvil, aros, radios para llantas, carcasas y cerquillos. Y lo mismo certificaban Radiadores España y Santos Alonso.

buscar los más altos apoyos institucionales. Desesperado, en su último escrito de alegaciones descubría que el primer paso fue exhibir tres de sus vehículos en el palacio del Pardo ante el mismo Franco, que le animó a proseguir en el empeño.¹⁵

Lo cierto es que el ministerio de Industria se hizo eco de las alegaciones de las empresas privadas que estaban ya actuando en ese mercado y desechó los informes favorables de la Delegación de Industria de Vizcaya, el Sindicato del Metal y de la Sección de Nuevas Industrias del mismo organismo gubernamental, mientras Estancona reclamaba “su larga experiencia como empresario”, con “suficiente juicio para no arriesgar un capital importante sin haber meditado” sus posibilidades reales. El recurso de alzada no prosperó, por más que se reconociese que la demanda insatisfecha de turismos radicaba en la falta de productos semifabricados; “cuando estos abunden se podrá pensar en aumentar las instalaciones de producción de automóviles”. No obstante, merece apuntarse la interpretación que hicieron de las leyes de protección a la industria nacional de 1939 y 1940 como “una limitación que el Estado se impone a sí mismo como sujeto económico, e impone a los organismos paraestatales y protegidos, obligando a adquirir artículos de producción nacional, entendiéndose por éstos los que están casi totalmente fabricados en España y son producidos por Empresas españolas con una posible participación de capital extranjero”; y “nada dispone ... que se refiera a la preferencia por prototipos españoles”.¹⁶

El empresario volvió a la carga con nuevas alegaciones dirigidas ya al ministro de Industria que dilataron el cierre definitivo del expediente hasta octubre de 1958 y en un tono más taxativo: “la Dirección General no era quien exponía el capital, ni se recurrió a ayuda estatal a tal respecto, y si unos españoles quieren invertir su dinero a este fin y arriesgarlo, qué menos debemos pedir a la administración pública que un permiso de instalación para crear esa nueva fuente de riqueza nacional y no poner inconvenientes para nuestra puesta en marcha”. “Cabe preguntar si con ese criterio no habremos hecho mal en instalar en España industrias que antes eran de exclusiva extranjera, como son ...radios, neveras, aspiradoras, máquinas herramientas e incluso motores de aviación con creación de la estructura de aparato y otros muchos artículos que nunca se fabricaron en España” y que “algún día fueron nuevas en el mercado”. En todo caso, en ninguno de los informes de Industria se hizo referencia a que el proyecto de Estancona fuese inviable en términos tecnológicos. Las contradicciones del Ministerio radicaban en que las mismas razones para rechazar esa iniciativa –estrangulamientos de oferta y demanda– no se aplicaron al resto de peticiones. Es posible que la intervención pública regulando ese mercado estuviese ligada a propósitos no explicitados en la documentación y ligados a la apuesta del INI de hacer viable el proyecto de SEAT como gran productor nacional de turismos. Lo cierto es que, denegada la autorización definitivamente en el otoño de 1958, la propuesta de instalar la fábrica de ensamblaje en Villafranca de Navarra quedó a archivada.

Tanto el ejemplo de Citroën como el de Estancona muestra que por encima de los criterios de eficiencia económica en la localización de las fábricas de automóviles primaron los intereses de quienes tenían mayor capacidad de presión sobre los organismos de decisión pública. En suma, el esquema explicativo que muestra las posibles interferencias públicas sobre la iniciativa privada es bastante más complejo que

¹⁵ Son las palabras que encabezan este trabajo. Recurso de alzada, 17/10/1957.

¹⁶ “Además en este argumento confunde el recurrente la ordenación irremediable de los hechos en tiempo. Las fábricas autorizadas a que se refiere lo están ya, y tienen realizadas sus inversiones, mientras el sr. Estancona se propone realizar la suya”. Resolución del recurso de alzada por el Consejo Superior de Industria, Madrid, 14/5/1957.

el antagonismo Estado *versus* mercado. Al fin y al cabo, fueron los empresarios privados que ya habían conseguido medrar para ocupar posiciones adelantadas en ese mercado los que exigieron al ministerio de Industria nuevas barreras de entrada a posibles competidores.

2. Las industrias auxiliares se adelantan a la planta de ensamblaje, 1955-1965

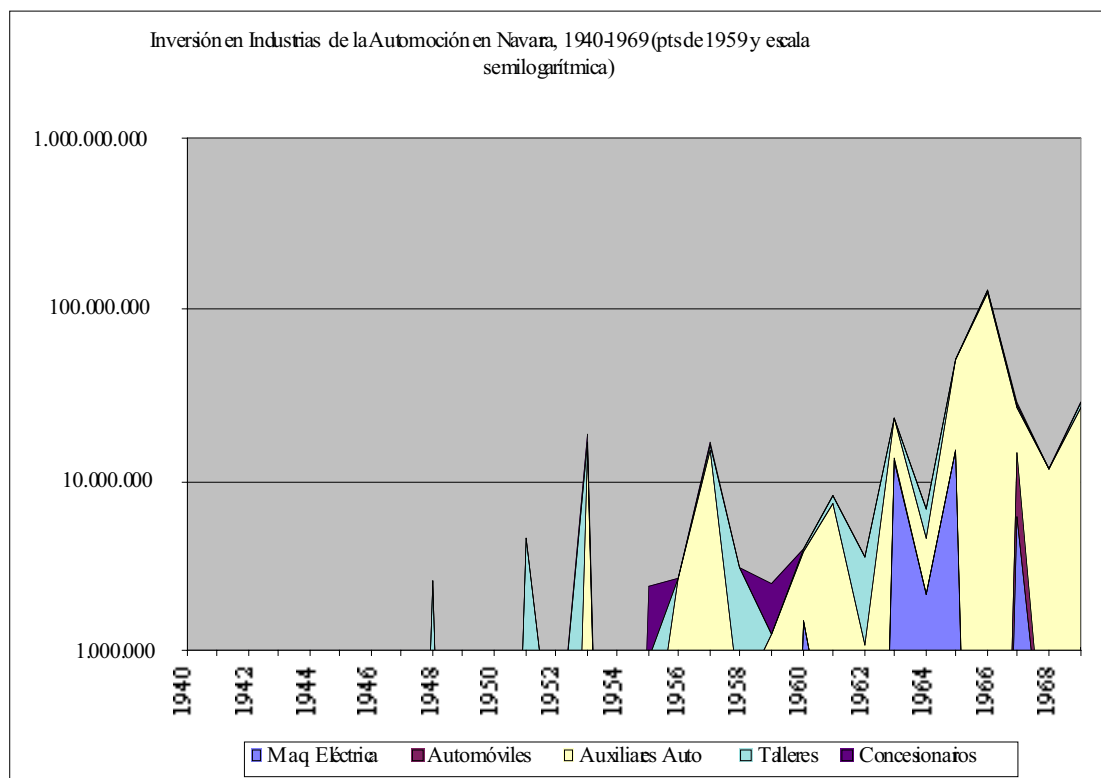
Sin embargo, una de las vías para someter a prueba finalmente los argumentos de las autoridades de industria para frenar la alternativa de los fabricantes puramente nacionales consiste en comprobar si eran reales o no las deficiencias atribuidas a las industrias auxiliares de la automoción antes de los años sesenta. En un mercado de turismos abastecido bien vía importaciones -caras y consumidoras de divisas-, bien con la puesta en marcha entre 1950 y 1956 de seis plantas ensambladoras –todas con licencia y patente extranjera-, se confiaba que en el corto y medio plazo se abasteciesen de insumos españoles. Esa estrategia confiaba todo a que las plantas de ensamblaje crearían en su entorno y de inmediato un efecto de arrastre para la inversión en fábricas de accesorios. En ese punto de partida, no obstante, no hay que descartar que existiesen zonas con un nivel industrial con capacidad de aprovechar esas oportunidades de negocio. Si el planteamiento de la patronal guipuzcoana no parecía descabellado, la peculiaridad de Navarra es que, al contrario de lo que suele ser habitual, desde mediados de los años cincuenta se fundaron talleres y fábricas orientados a satisfacer la demanda de accesorios de la automoción con efectos positivos a medio plazo. Primero surgió un núcleo de industrias auxiliares y, más tarde, ello posibilitó el arranque inmediato de la fábrica de coches a finales de los sesenta.

A partir del Registro Mercantil, hemos reconstruido esa trayectoria. Tras el desierto manufacturero de los años cuarenta y primeros cincuenta, y con anterioridad al establecimiento en las proximidades de Pamplona de una fábrica de coches, el intervalo de 1955 a 1966 muestra que una serie de capitales privados, en su mayoría de modestas dimensiones, comenzaron a invertir en plantas de accesorios, material eléctrico, talleres de reparación y concesionarios de firmas nacionales y extranjeras –sobre un mercado regional prácticamente virgen- y a colocar esa producción en el mercado doméstico. Pequeños talleres y líneas de especialización de algunas empresas metalúrgicas apostaron por esa vía que acabaría fraguando de manera espectacular en torno a 1966, cuando las expectativas suscitadas por la inminente apertura de la planta de Landaben alimentó unas inversiones redobladas. Ejemplo paradigmático lo constituye el caso de IMENASA, industria del Grupo Huarte dedicada a los derivados metálicos para la construcción y que comenzó a manufacturar piezas para la fábrica de motores de Nueva Montaña Quijano en Santander, junto a amortiguadores y otros recambios, e incluso intentó desarrollar un proyecto de fabricación de motocicletas en serie¹⁷.

Las razones de ese proceso debemos encontrarlas en una oportunidad de negocio emergente que supieron aprovechar algunos empresarios navarros y que, en lo esencial, debían coincidir con las que, en 1963, señalaba el informe del Sindicato Nacional del Metal para todo el país: “la fabricación de turismos, camiones y motocicletas”, impulsada “para dar satisfacción a las necesidades interiores”, “está casi por completo nacionalizada en cuanto a sus consumos”, “las series (siguen siendo) más cortas” que en otros países europeos”, y se trata de una industria que “vive en condiciones ajenas a

¹⁷ Paredes (1995).

toda competencia con el exterior”, en el que “la fuerte presión de la demanda interior de automóviles ... ha dado lugar a la intervención de los precios al mismo tiempo que se desarrollaban políticas restrictivas de las importaciones”¹⁸. Esa reserva del mercado, sin embargo, sólo explica parcialmente por qué en Navarra se estuvo en condiciones de auparse a esa incipiente apuesta por las industrias derivadas de la automoción.



Un análisis desagregado del proceso inversor en industrias metálicas y en empresas directamente vinculadas al auxilio de la automoción revela con mayor exactitud el peso alcanzado por esa doble línea de especialización que marcaría la trayectoria del fenómeno de la industrialización de ese territorio y que se desencadenó antes de la década de los sesenta. En términos absolutos (Cuadro 1), el sector del Metal refuerza su protagonismo en ese decenio al triplicar en pesetas constantes el capital movilizado en los años cincuenta, mientras que en términos relativos el arranque inicial de los derivados del transporte sobre el conjunto de las metálicas se ve confirmado en igual intensidad hasta significar un tercio del total de esa rama manufacturera.¹⁹

Cuadro 1: Inversión de Sociedades en Industrias, Metal y Auxiliar del Automóvil en Navarra, 1950-1969 (en millones pts de 1959)

1950-59			1960-69		
Capital	% /A	% /B	Capital	% /A	% /B

¹⁸ Sindicato Nacional del Metal (1963: 93-95).

¹⁹ Algo que encaja plenamente con la trayectoria descrita por las Metálicas en el conjunto de la estructura industrial de Navarra: si en 1960 aportaban un 15,2 por 100 al producto industrial de la región, en 1970 alcanzaba ya un 43 por ciento. De la Torre y García-Zúñiga, 1998). La opción de seleccionar únicamente la industrias clasificadas como Derivadas de la Automoción es la más restrictiva, ya que deja fuera a numerosos talleres y pequeñas fábricas metálicas que podían ser subcontratadas por las primeras para la elaboración de algunos bienes intermedios (estructuras de asientos, troqueles para piezas y carrocería, etc).

		Fundacional			Fundacional		
A. Inversión Total en Industrias	en	795,55			3.762,15		
B. Inversión en Metálicas	en	288,85	36,2		861,88	22,8	
C. Inversión en Auxiliar Automóvil	en	35,81	4,4	12,1	282,74	7,5	32,7

Fuente: Elaboración propia a partir del RMN, 1940-1969.

En suma, anticipándose al estímulo como factor de localización de una planta de ensamblaje que no fraguó hasta 1967, casi medio centenar de empresas comenzaron a fabricar sistemas de frenado, amortiguadores, carrocerías, tubos de escape y silenciosos, cajas de cambios, cigüeñales y asientos para dar respuesta a la demanda de las fábricas de turismos y otros transportes de fuera de la región, con lo que se estaba generando una trayectoria que facilitaría las economías de aglomeración en el momento en que la AUTHI fuese una realidad. No obstante, ese tejido manufacturero, ubicado mayoritariamente en el área de Pamplona, exige ser analizado en su recorrido temporal y organizativo. Que una quinta parte de las empresas reunían tres cuartas partes del capital inicial –y sólo tres de ellas un 44 por ciento de esa inversión– y, a la inversa, un 80 por cien de las firmas aportaban un cuarto de los capitales, muestra un entramado de grandes y pequeñas plantas de producción, fábricas y talleres a los que concurren inversores foráneos y autóctonos en desigual proporción.

Cuadro 2: Grado de concentración y tamaño de las Empresas Auxiliares del Automóvil sobre el capital originario, 1950-69 (en millones pts 1959)

	A. Capital	Nº Empresas	Porcentaje/A	Capital/Empresa
> 40 mill.	69,02	1	22	69,02
25-40 mill.	71,19	2	22	35,59
15-25 mill.	53,70	3	17	17,9
10-15 mill.	38,36	3	12	12,78
5-10 mill.	29,85	5	9	5,97
2,5-5 mill	24,82	7	8	3,54
1-2,5 mill.	25,12	15	8	1,67
< 1 mill.	6,46	13	2	0,49
Total	318,56	49	100	

Fuente: Ibidem.

Ese grupo de las mayores empresas del subsector muestra un negocio compartido entre firmas de origen familiar y la entrada de capital transnacional bajo el efecto llamada de la futura ensambladora de turismos, pero a la vez, por una actividad incipiente capitaneada por empresarios locales y con mano de obra adiestrada. Excepto Imenasa y Urrea, fundadas en 1953 y 1957, todas las demás se crearon a partir de 1965. De las tres firmas multinacionales, dos buscaron la colaboración de empresarios autóctonos –navarros, guipuzcoanos, vizcainos y catalanes–, lo que permite intuir una estrategia que combinaba la entrada de nueva tecnología y métodos de producción modernos con un conocimiento directo de los mercados de factores –materias primas y trabajadores–. Y conforme se desciende a las 40 empresas de menores dimensiones, los capitales modestos y familiares ilustran la capacidad de respuesta local ante la nueva

demanda,²⁰ confirmando que el proyecto de Estancona era coherente. Un mercado sometido a serias restricciones institucionales alentó la iniciativa local antes de que se desencadenasen los efectos de los planes de desarrollo. De hecho, las ayudas públicas que ofertó la Diputación de Navarra a las nuevas y viejas industrias, desde abril de 1964, concurren a dar coherencia a un proceso impulsado previamente por la iniciativa privada.

Cuadro 3: Las grandes empresas de la Industria Auxiliar del Automóvil (en pts. corrientes)

Empresa	Localidad	Fecha	Capital Nominal	Capital Desembols	Nº Socs	Tipo Grupo	Origen Mayoritario
Bendibérica S.A.	Pamplona	21/6/66	91.875.000	91.606.000	54	Multinacional	N/CAT/USA
Talleres Iruña S.A.	Pamplona	22/4/66	50.000.000	37.500.000	4	Familiar	N
Magoteaux-Luzuriaga S.A.	Urdiain	23/6/67	45.000.000	11.250.000	11	Multinacional	BEL/GUI
Norton S.A.	Pamplona	23/8/65	30.000.000	30.000.000	3	Multinacional	USA
InmetuS.A.	Tudela	19/5/65	20.000.000	10.000.000	3	Familiar	N/VIZ
Urra Española S.A.	Pamplona	5/3/57	13.500.000	13.500.000	9	Familiar	N
ImenaS.A.	Pamplona	24/12/53	10.000.000	10.000.000	7	Familiar	N
Sunsundegui e Hijos S.A.	Alsasua	30/11/66	17.000.000	17.000.000	5	Familiar	N
Navarra de Abrasivos S.A.	Carcastillo	5/5/69	15.000.000	15.000.000	6	Sociedad	N/CAT

Leyenda: N (Navarra), CAT (Cataluña), VIZ (Vizcaya), GUI (Guipúzcoa), USA (Estados Unidos), BEL (Bélgica). Fuente: Ibidem.

3. De AUTHI. a SEAT: nacimiento, crisis y reconversión

Tras acceder a la presidencia de la Diputación en abril de 1964, Felix Huarte Goñi, uno de los empresarios más conocidos de la España franquista (Muñoz, 1969), puso en marcha un conjunto de planes de intervención pública para impulsar el desarrollo regional al albur del modelo de López Rodó. Si en su correspondencia privada confesaba tener “la obsesión de industrializar en lo posible a nuestra querida Navarra”,²¹ a los pocos días de acceder al cargo se aprobaba el Programa de Promoción Industrial (PPI) y que respondía al diagnóstico previo que habían realizado un equipo de

²⁰ Sin que pretenda elevarse a categoría, tampoco resulta meramente anecdótica la estrategia originaria de una de las fábricas de frenos. En 1955 un asturiano afincado en Pamplona y propietario de un taller de reparaciones viajó a Alemania para comprar recambios de frenado de la firma DKW. Introducidos de contrabando, en su taller y ayudado por un torno se dedicó a replicarlos y venderlos en otros talleres como piezas originales alemanas introducidas ilegalmente. El valor añadido de cada recambio y la carestía de estas piezas permitió una peculiar vía de acumulación originaria de capital que acabó fraguando en una conocida firma navarra de frenos para el automóvil. Testimonio oral de A.T.C. (22/12/2000).

²¹ Archivo Félix Huarte (AFH), doc. 937.

economistas madrileños: combatir los saldos migratorios negativos, crear riqueza industrial de manera armónica en las distintas comarcas y reestructurar un sector secundario atomizado en exceso y poco cualificado en capital y mano de obra.²² Confiando en que los incentivos forales resultasen más interesantes para los inversores foráneos que los ofertados en los polos de desarrollo promovidos por el Estado en pleno ciclo expansivo, Huarte y sus asesores desplegaron toda su capacidad de influencia para que grandes empresas se instalasen en Navarra. Los límites entre lo público y lo privado se difuminaban en una estrategia que, entre otros ejemplos, contactó con el marqués de Huidobro, presidente del Consejo de Administración de la firma santanderina fabricante de motores Nueva Montaña Quijano y a la que el Grupo Industrial Huarte venía abasteciendo de componentes. Las relaciones personales se mostraron tan necesarias como las disponibilidades de capital o los incentivos fiscales. De hecho, la discrecionalidad en esas actuaciones se evidenció cuando, dada la envergadura del proyecto, se ampliaron generosamente las normas generales del PPI a favor de la fábrica de coches y las empresas subsidiarias.

Durante el año y medio anterior a que se crease la sociedad Automóviles de Turismo Hispano-Ingleses, S.A. (AUTHI), la Diputación estableció negociaciones con la firma cántabra Nueva Montaña Quijano S.A.. El convenio de octubre de 1966 reguló las ayudas para el establecimiento de una factoría de montaje de automóviles Austin y Morris 1100, bajo licencia de British Motor Corporation Export Sales Limited, de Birmingham (Inglaterra). Las instituciones tuvieron claro que había que hacer un esfuerzo máximo dentro de sus posibilidades para atraer y retener a un grupo con “solidez financiera, técnica y económica”, así como “el elevado número de puestos de trabajo que se crean” y “su alto poder multiplicador”. Ese carácter no formalizado de industria preferente se concretó, desde 1966, en “todos los beneficios posibles del PPI en su grado máximo y extraordinario”: cesión gratuita de 46,6 has. de polígono industrial con los servicios inherentes, una subvención del 50 por ciento del arancel por maquinaria importada, del 95 por ciento para la tecnología nacional e idéntica cantidad de los gastos de constitución, junto al aval institucional para un crédito de 200 millones de pesetas, la exención durante quince años de diversas contribuciones y una subvención directa equivalente a lo que hubiese pagado por el Impuesto sobre el Tráfico de Empresas en los diez primeros años de actividad.²³ En abril de 1967 se había lanzado ya al mercado 2.500 unidades y comenzó la producción en serie de 450 turismos diarios. Los motores procedían de NMQ, en Santander y los principales componentes de Urra S.A. (frenos) e Imenasa (direcciones).²⁴ En 1970 British Leyland desembarcaba como socio tecnológico en una firma que pasaba de un modesto capital fundacional de 20 millones de pesetas a cerca de 3.000 millones (fruto de las aportaciones de NMQ, BLM y una poderosa emisión de obligaciones)²⁵ para lanzar en serie el famoso *Mini*. La estrategia de lanzamiento se concretó unas ayudas directas y fiscales de la hacienda foral navarra a la

²² Ardaiz (1980, I: 24 y ss.) y CESN (1970: 78).

²³ AAN, Cj. 2876/3 y ADICT, Exp. 179/68.

²⁴ Archivo del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Navarra (ADICT), Exp.29/76; CESN (1970: 90).

²⁵ Hasta mayo de 1970 no se liberó la segunda mitad del capital fundacional, momento en el cual J.I. Del Burgo, adjunto administrativo a la dirección de la empresa aparece como titular de las acciones el fundador F. Oyarzun. Un mes después se registraba la ampliación en 1.387 millones pts. De los que NMQ aportaba la mitad en forma de bienes –en concreto la fábrica de motores en Corrales de Buelna (Cantabria) y de 229 millones en dinero líquido, mientras BLC transfería su cuota en libras esterlinas a través del Banco Santander. Un mes después la junta extraordinaria de accionistas aprobaba la emisión de obligaciones. RMN, hj. 2288.

planta de Landaben equivalentes nada menos que al 13,4 por 100 del total destinado al PPI entre 1964 y 1969; si bien el conjunto del sector no alcanzó plenamente los objetivos de partida.

Cuadro 5: Balance del Gasto Público en la Industria del Automóvil acogida al Programa de Promoción Industrial de Navarra, 1964-69 (en 000 pts. corrientes)

	A	B	%A	%B	(B-A)	%(B/A)
Total	1.217.399	1.104.184	100,0	100,0	-113.215	90,7
Metal	557.362	602.666	45,8	54,6	45.303	108,2
Automóvil	203.751	182.954	16,7	16,5	-20.797	89,8

Leyenda: (A) Agregado ayudas fiscales y subvenciones aprobadas por acuerdos de inclusión en el PPI.

(B) Agregado ayudas fiscales y subvenciones efectivas y liquidadas por el PPI.

%(B/A)) Peso relativo de las ayudas efectivas y liquidadas respecto a las aprobadas.

Fuente: ADICT, Cjs. Expedientes empresas, 1964-1969.

Ese modelo de planificación indicativa actuó, en consecuencia, a favor de un selecto grupo de empresas cuya naturaleza, tamaño, tecnología, empleo y mercados podía configurar la palanca difusora de la industrialización regional. De hecho, de los 183 millones de pesetas absorbidos por el sector del automóvil, 149 fueron canalizados hacia AUTHI²⁶. Se trata de un ejemplo que expresa con claridad que a las grandes firmas les interesaba más que los incentivos fiscales, percibir ayudas a fondo perdido con las que cofinanciar las fases iniciales de instalación y las posteriores ampliaciones.

Cuadro 6: Ayudas directas y Gastos Fiscales recibidos por AUTHI, 1964-69

Conceptos	000 pts.	Porcentaje
ITE Maquinaria	6.204	4,1
Subvención Aranceles	8.247	5,5
Financiación Créditos	18.000	12,1
Gastos de Constitución	3.180	2,1
ITE energía eléctrica	1.818	1,2
Subvenciones a Fondo Perdido	111.499	74,9
Total	148.951	99,9

Fuente: ADICT. Expedientes varios.

El anverso del proceso administrativo para consolidar una fábrica que garantizaba más empleo y riqueza lo constituye su percepción como una fuente de ingresos tributarios para las arcas forales. Los cálculos del director de la hacienda provincial estimaban la trascendencia de las ventas de veinte mil vehículos en la etapa inicial que pagarían el ITE “íntegramente a la Diputación”,²⁷ a lo que habría que añadir el consumo y los impuestos de 1.000 empleos directos de 1970 y los 1.650 de 1973. —sólo la empresa del INI, Potasas de Navarra, empleaba más trabajadores en la provincia—.²⁸

Las ventajas de explotar un mercado protegido, con una mano de obra barata y relativamente bien cualificada, sin embargo, no fueron suficientes para que AUTHI

²⁶ Hay que precisar que en esa cantidad no se incluyen el valor de los terrenos cedidos gratuitamente en el polígono industrial.

²⁷ AAN, Hacienda, Cj. 2876/3. Informe del Director de Hacienda.

²⁸ Las cifras de empleo en Iriarte (1995: 78 y 176).

consiguiese ser una firma competitiva en el panorama español. Unos elevados requerimientos de capital intensivo más ayudas públicas invertidas permitieron un incremento del volumen de ventas entre 1970 y 1973 que duplicó el del trienio precedente. Sin embargo, las pérdidas acumuladas –junto a los conflictos laborales entre 1970 y 1974²⁹ y un incendio del almacén de componentes de guarnecido–, elevó los riesgos de la empresa y mostró las debilidades de un sector naciente. En ese escenario los ingleses declararon la suspensión de pagos en febrero de 1975. Ya en octubre de 1973 unas pérdidas de 1.267 millones de pesetas revelaban una situación patrimonial tan deteriorada que exigió una disminución del capital social reduciendo el valor nominal de las acciones en un 90 por ciento, que fue seguida por una nueva inyección de 2.259 millones por British Leyland a través de los bancos Central y Urquijo, sin que pudiese evitar la quiebra.³⁰ En definitiva, desde la estricta perspectiva empresarial del corto plazo la fase de creación de la fábrica de montaje de coches se saldaba con un sonoro fracaso. El cierre mostraba que la empresa no había sido capaz de competir siquiera en esas condiciones de mercado reservado. Sobre el total de la producción española de coches nunca representó más del 7 por ciento, cifra no despreciable, pero quizás sometida a una estructura de costes excesiva. No obstante, desde la perspectiva global, esa experiencia negativa en el corto plazo brindaba el embrión para su necesaria reconversión y ajuste, eso sí ahora decididamente bajo el paraguas del Estado.

Cuadro 7: Producción de Turismos de Authi y peso sobre el total español, 1968-1975

	Authi	Total España	% Authi/España
1968	21.020	311.474	6,74
1969	15.789	369.630	4,27
1970	18.570	450.422	4,12
1971	31.401	448.835	6,99
1972	34.199	600.559	5,69
1973	43.318	706.433	6,13
1974	30.763	704.574	4,36
1975	15.121	696.124	2,17

Fuente: González de la Fe (2001: 10). Elaboración propia.

Y es que el corto ciclo expansivo había mostrado a la administración pública las virtudes de un modelo interventor que había contribuido al establecimiento de grandes firmas, a generar externalidades positivas en términos de empleo y transformación del tejido productivo y, además, a mejorar la recaudación fiscal que sufragase en parte el gasto público en bienes económicos y sociales. El estallido de la crisis industrial de los años setenta obligó a reconducir esa política y a no abandonar a su suerte a los subsectores de vanguardia. Los cierres de empresas y el crecimiento del desempleo empujó a una presencia multiplicada de las ayudas públicas, en general, y orientadas con claridad a reajustar y relanzar el sector de la automoción, convirtiéndose casi en la excepción dentro de un panorama fabril recesivo. Mientras que el conjunto de las industrias recibió dinero público de la hacienda foral por debajo de lo acordado –espejo del deterioro de las expectativas y de la incapacidad de las empresas para lanzar los proyectos–, las metálicas se desplomaron y sólo el automóvil y sus derivados

²⁹ Iriarte (1995).

³⁰ RMH, hj. 2288. La transferencia de libras esterlinas fue autorizada en consejo de ministros de 12/7/1973.

registraron un resultado netamente positivo. En los años setenta la automoción es ya el sector estrella para los responsables políticos de Navarra. Que absorban prácticamente el doble de las ayudas prometidas muestra que esa fue la rama productiva sobre la que iba a descansar la salida de la crisis a partir del entramado más dinámico de una industrialización que se había gestado en la década del desarrollismo. Al igual que en el resto de España, y tras los acuerdos Ford,³¹ la industria automovilística se había convertido de modo definitivo en una manufactura preferente.

Cuadro 8: Balance del Gasto Público en la Industria del Automóvil acogida al Programa de Promoción Industrial de Navarra, 1970-77 (en 000 pts. corrientes)

	A	B	%A	%B	(B-A)	%(B/A)
Total	3.877.772	3.245.963	100,0	100,0	-631.808	83,7
Metal	1.145.451	417.511	29,6	12,8	-727.940	36,4
Automóvil	685.278	1.349.103	17,7	41,6	663.825	196,8

Leyenda: (A) Agregado ayudas fiscales y subvenciones aprobadas por acuerdos de inclusión en el PPI.

(B) Agregado ayudas fiscales y subvenciones efectivas y liquidadas por el PPI.

%(B/A)) Peso relativo de las ayudas efectivas y liquidadas respecto a las aprobadas.

Fuente: ADICT, Cjs. Expedientes empresas, 1970-1977.

Una de las claves para que SEAT –empresa controlada por el INI y octavo fabricante europeo en esas fechas–³² adquiriese en 1976 las instalaciones de AUTHI fue las ventajas otorgadas por una interpretación muy flexible del Programa de Promoción Industrial de Navarra. Los acuerdos entre la nueva propietaria y la diputación respondieron al contexto recesivo. Las autoridades navarras intercambiaron un trato fiscal preferente y un conjunto de ayudas directas a cambio de una política de empleo y de suministro de accesorios del motor que diese prioridad a los trabajadores y empresas de la región, en un trasfondo de conflictividad social y política que determinó el papel de subsidiario del Estado y de la Diputación navarra.

En palabras del convenio de agosto de 1976, había que “contratar a todo el personal que ha prestado servicios en Authi”, los nuevos empleos se destinarían a “residentes en Navarra” y en particular a “aquéllos que hubiesen quedado en situación de paro forzoso a causa de expedientes de crisis de empresas navarras”; y había que “dar preferencia a los fabricantes navarros de materias primas y productos manufacturados”-. SEAT se hacía con la planta ensambladora de Landaben por 1.100 millones de pesetas, un precio más que razonable si atendemos al valor de los activos de la empresa (Anexo 2). En febrero de 1977 se reformulaba el convenio para adaptarlo a las necesidades de la factoría de Barcelona y fijar la secuencia de ayudas públicas a los planes quinquenales de inversión para lanzar el modelo *124*, al que se sumarían los *Lancia* y *Panda*. En manos de sus nuevos gestores, la fábrica de coches levantó pronto el vuelo en una estrategia claramente orientada a la conquista del mercado internacional. De hecho, los 3.671 millones de pts. de inversiones previstas para el quinquenio 1978-82 se triplicaron –en febrero de 1980 se preveía unos 11.720 millones–, lo que condujo a renegociar los acuerdos entre SEAT y la Diputación. Hay que subrayar que esa

³¹ Cf. García Ruiz (2000: 19) y González de la Fe (2001).

³² Sobre la adquisición por SEAT, véase Solé (1994: 60-61) y González de la Fe (2001).

reconversión y relanzamiento de la firma en Navarra, en plena transición de la dictadura a la democracia, contó con el apoyo institucional de la región con independencia de que en esos años los representantes políticos del franquismo fuesen sustituidos por electos de partidos de izquierda.³³ La naturaleza de ese tejido fabril encontró la unanimidad de unos gestores públicos decididos a salvar un sector que, de desaparecer, agravaría todavía más la crisis industrial.

Cuadro 9: Ingresos de SEAT Navarra y subvenciones públicas, 1976-1985
(en millones de pts.).

	1976	1977	1978	1979	Total	%/Total
Ventas Totales	4.206	7.938	9.990	10.705	32.839	100,0
Ventas Nacionales	4.203	7.933	9.851	9.100	31.087	94,6
Ventas Extranjero	3	5	139	1.605	1.752	5,4
Ingresos Brutos ITE (a)	100	190	238	239	767	
Subvención Ventas (b)	22	42	53	57	174	
Subvención Directa (c)					300/1.10	
					0	

(a) De los Ingresos Brutos ITE la diputación debía entregar a la Hacienda del Estado el 33,25 % en concepto de Compensación por Impuestos Indirectos; un porcentaje retornaba a los ayuntamientos por las ventas nacionales. (b) Se fijó en un 0,53% del valor final de cada turismo vendido. (c) Equivalía al 10% de las inversiones previstas.

Fuente: ADICT, Exp. 29/76. Elaboración propia.

En suma, la entrada de SEAT permitió una rápida recuperación de la actividad, inicialmente orientada al mercado español, pero con una estrategia de ventas hacia el exterior que comenzó a fructificar a partir de 1979. De hecho, si ese año casi un 15% de los turismos se colocaron en el mercado internacional, las previsiones para el periodo 1981-1985 estimaban unas ventas globales de 160.200 millones pts., de las que un 44,9 por ciento procederían de ventas en el extranjero.³⁴ La integración progresiva de SEAT en el consorcio Volkswagen en los años ochenta confirmarían esas excelentes expectativas.³⁵

Unas conclusiones provisionales

La historia de la industria del automóvil en la escala regional permite abordar con cierto grado de complementariedad los dos ejes que han constituido el debate en torno al nacimiento y consolidación de una de las ramas fabriles con mayor potencial para impulsar la industrialización en la España de Franco: los problemas de demanda y oferta esgrimidos durante los años cincuenta por las autoridades gubernamentales para arbitrar la instalación de fábricas de coches de manera discrecional quedaron desvirtuados en la década siguiente ante una expansión que

³³ Con la peculiaridad de que el convenio de 1976 fue negociado por la última diputación franquista y el de 1980 por un diputado responsable de la cartera de Industria que había sido elegido en una candidatura de izquierda nacionalista.

³⁴ ADICT, Exp. 29/76.

³⁵ Longás (1998: 217-220). Legendijk (1995).

acabaría convirtiendo a la automoción en uno de los sectores estrella de las profundas transformaciones experimentadas por la economía industrial española. En el caso de Navarra, la concurrencia fallida de una empresa francesa y de otra nacional ejemplifican cómo las decisiones políticas fueron más poderosas que las determinadas por el mercado. Los fallos de oferta atribuidos por el ministerio a la industria auxiliar no parecían tan graves en un contexto regional próximo a una de las provincias con mayor nivel relativo de industrialización –el País Vasco– y de un territorio foral que desde mediados los años cincuenta contó con un grupo de empresarios dispuestos a satisfacer los bienes intermedios que precisaba la automoción promovida por el Estado.

De hecho, los pequeños talleres y las secciones de algunas fábricas metalúrgicas fueron capaces en poco tiempo de abastecer de componentes a las plantas de material de transporte. Y más aún configuraron el núcleo adecuado para articular una respuesta eficaz en el momento en que la fábrica de turismos se convirtió en realidad. Esos capitales modestos y de origen familiar facilitaron la entrada de firmas multinacionales de los derivados del automóvil para que en el lapso de sólo dos años lanzar ya al mercado los modelos de Authi. Sin embargo, tan importante como la destreza de esa iniciativa privada local para aprovechar esa oportunidad de negocio en un mercado emergente fue la acción pública. Las ayudas brindadas por la diputación de Navarra colaboraron al despegue inicial y, más aún, tras el fracaso de los primeros años setenta, junto a la entrada del Estado vía INI y SEAT en 1976, reforzaron un sector clave en la historia económica reciente de esa región.

ANEXOS

ANEXO 1. Capitales desembolsados por sociedades vinculadas al sector del Automóvil y sus auxiliares, 1940-1969, en pesetas constantes de 1959.

Años	Maq.Eléctrica	Automóviles	Auxiliar Auto	Talleres	Concesionarios
1940				204.082	34.014
1941				115.607	
1942					
1943					
1944					
1945					
1946				49.180	
1947					
1948				2.610.966	
1949					
1950					
1951				4.669.887	
1952				159.744	
1953			14.903.130	1.713.860	1.833.085
1954					
1955	178.571			714.286	1.469.857
1956			2.749.346		
1957			15.151.515	1.346.801	112.233

1958	510.725			2.590.398	
1959			1.250.000		1.200.000
1960	1.470.588		2.293.137	98.039	
1961	191.022		7.163.324	724.928	
1962			1.092.896	2.400.729	
1963	13.100.437	218.341	8.995.633		
1964	2.122.241		2.546.689	2.207.131	
1965	15.466.461		34.664.611		
1966			124.797.896	730.278	
1967	6.203.288	8.034.380	12.705.531	672.646	538.117
1968	109.649		11.695.906		
1969	1.069.138		25.462.580	2.209.551	
Totales	40.422.121	8.252.720	265.472.194	23.218.114	5.187.306

Fuente: Registro Mercantil de Navarra. 1940-1969. Elaboración propia

ANEXO 2. Formación de Capital de la Empresa Automóviles de Turismo Hispano-Ingleses, S.A., 1966-1975 (en 000 pts corrientes)

FECHA	ACCIONISTA	PROFESIÓN	LOCALIDAD	CAPITAL NOMINAL	CAPITAL DESEMBOL.
FUNDACIÓN 12/11/66	Faustino IRAIZOZ OYARZUN	Ingeniero	Pamplona	10.100	5.050
	Nueva Montaña Quijano S.A.		Santander	9.800	4.900
	Crilastic, S.A.		Madrid	100	50
Total				20.000	10.000
DESEMBOLSO 11/5/70	Jaime Ignacio DEL BURGO	Abogado-Economista	Pamplona		5.050
	Nueva Montaña Quijano S.A.		Santander		4.900
	Crilastic, S.A.		Madrid		50
AMPLIACIÓN N 10/6/70	Nueva Montaña Quijano S.A.		Santander	683.841,5	683.841,5
	Bristish Leyland Motor		Londres (GB)	703.841,5	703.841,5
Total				1.387.682,0	1.387.682,0

Emisión				1.500.000,0
Obligaciones				
22/7/70				
REDUCCIÓN				1.266.914,7
CAPITAL				
1/10/73				
AMPLIACIÓN	Bristish	Londres (GB)	2.259.231,7	2.259.624,9
22/1/74	Leyland Motor			
Suspensión de				3.039.000
Pagos 12/2/75				

Fuente: Registro Mercantil de Navarra, hoja 2.288 libros. 176 y ss.

Bibliografía citada

- ARDAIZ, I. (1980), *Navarra, elementos para su estudio regional*, Pamplona, Eusko Ikaskuntza.
- CONSEJO ECONÓMICO SINDICAL DE NAVARRA (1970), *Estructura y posibilidades de desarrollo económico de la provincia de Navarra*, Pamplona, CESN.
- DE LA TORRE, J. y GARCÍA-ZÚÑIGA, M. (1998), “Política presupuestaria y crecimiento económico en Navarra, 1890-1970”, *IV Encuentro de Economía Pública*, Universidad de Valencia.
- ESTAPÉ-TRIAY, S. (1998), *Estrategia y organización de una filial: el caso de Ford Motor Company en España, 1920-1954*, Madrid, Fundación Empresa Pública, doc. 9807.
- GARCÍA RUIZ, J.L. (2000), *Barreiros Diesel y el desarrollo de la automoción en España, 1954-1969*, Madrid, Fundación Empresa Pública, doc. 2003.
- GONZÁLEZ DE LA FE, P. (2001), *SEAT: fundación, desarrollo y privatización de una empresa automovilística en España*, Madrid, Fundación Empresa Pública, doc. 2001/1.
- HERNÁNDEZ MARCO, J.L. (1996), “La oferta automovilística en España antes del Seat 600: 1906-1957”, *Economía Industrial*, 307: 131-148.
- IRIARTE, J.V. (1995), *Movimiento obrero en Navarra (1967-1977). Organización y conflictividad*, Pamplona, Gobierno de Navarra.
- LAGENDIJK, A. (1995), “The Foreign Takeover of the Spanish Automobile Industry: A Growth Analysis of Internationalization”, *Regional Studies*, 29: 381-393.
- LONGÁS, J.C. (1998), *Organización productiva y localización. La industria del automóvil en Navarra*, Pamplona, Gobierno de Navarra.
- LÓPEZ CARRILLO, J.M^a (1996), *Los orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI en ENASA*, Madrid, Fundación Empresa Pública, doc. 9608.
- LOUBET, J.L. (1995), *Citroën, Peugeot, Renault et les autres. Soixante ans de stratégies*, París, Le Monde Eds.
- LOUBET, J.L. (1996), *Automobiles Peugeot: une réussite industrielle, 1945-1974*, París, Economica.
- MUÑOZ, J. (1969), *El poder de la banca en España*, Madrid, Zero.
- OJEA, F. ed. (2000), *Grandes empresas, grandes historias de Galicia*, A Coruña, La Voz de Galicia S.A.
- PAREDES, J. (1997), *Félix Huarte, 1896-1971: un luchador enamorado de Navarra*, Barcelona, Ariel.

- SAN ROMÁN, E. (1999), *Ejército e industria: el nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica.
- SINDICATO NACIONAL DEL METAL (1963), *El Sindicato del Metal, evolución y perspectiva de sus industrias*, Madrid, Consejo Económico Sindical Nacional.
- SOLÉ, E. (1994), *Seat (1950-1993)*, Barcelona, Eds. La Tempestad.
- TORTELLA, G. (1994): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza.
- VALDALISO, J.M^a y LÓPEZ, S. (2000), *Historia económica de la empresa*, Crítica, Barcelona.
- VV.AA. (1998), *Diccionario Biográfico de los diputados forales de Navarra (1931-1984) y de los secretarios de la Diputación (1834-1984)*, Pamplona, Gobierno de Navarra.