



**Asociación Española de Historia Económica**

## DATOS SOBRE TESIS DOCTORALES

**Autor:**

Misael Arturo López Zapico

**Filiación (Universidad/centro de investigación):**

Universidad de Huelva

**e-contacto:**

artzapico@yahoo.es

**Programa de Máster:**

**Programa de Doctorado/Estudios de Doctorado:**

Iberoamericano en Historia comparada

**Título de la Tesis:** Acciones y percepciones. La diplomacia, la economía política y la prensa escrita en las relaciones hispano-norteamericanas durante el tardofranquismo y el proceso democratizador

**Dirección:** Encarnación Lemus López y Julio Tascón Fernández

**Idioma:** Castellano / inglés

**Miembros del tribunal y su filiación:**

Presidente: Gregorio Núñez Romero-Balmas (Universidad de Granada)

Secretario: Lina Gálvez Muñoz (Universidad Pablo de Olavide)

Vocal: Andrea Giuntini (Università degli studi di Modena e Reggio Emilia).

**Fecha de defensa:** 19 de diciembre de 2012

**Calificación:** Apto cum laude por unanimidad

**Mención internacional:** Sí

**Premios y menciones obtenidos:**

**Resumen:** (no más de 1000 palabras)

Esta tesis tiene como objetivo profundizar en el conocimiento de las relaciones hispano-norteamericanas durante el tardofranquismo y los inicios del proceso democratizador alejándose del enfoque que tradicionalmente ha adoptado la historiografía para acercarse a esta materia. Sin renunciar a un análisis político de estas relaciones y haciendo hincapié, igualmente, en la importancia que en las mismas tuvieron las cuestiones geoestratégicas, nuestra atención se dirigió, de modo preferente, a estudiar la variable económica y a observar la evolución de las percepciones sobre la realidad española generadas a través de los informes remitidos por la embajada norteamericana en Madrid así como de la labor informativa de la prensa estadounidense.

El título de esta tesis presenta tres niveles que pueden estructurarse en base a un eje jerárquico en el cual se ha integrado nuestra investigación. El nivel superior atiende a la inserción del estudio en el campo de la Historia de las relaciones internacionales y para acotar la materia sujeta a análisis fue preciso dotarla de un marco cronológico

específico. Los límites seleccionados comprenden un periodo de poco menos de una década pero de gran intensidad para las relaciones bilaterales y para la política y economía de ambos países, tanto a nivel doméstico como internacional.

El segundo nivel es de carácter conceptual y responde a la expresión “acciones y percepciones”, tratándose de dos elementos que interactúan de formas muy diversas. En este sentido, nos referimos a acciones para calificar el proceder de los distintos actores que tuvieron un papel destacado en las relaciones hispano-norteamericanas durante el periodo indicado. Sin renunciar a las ventajas de un análisis de corte estatalista se ha procurado dar cabida en la tesis a otros agentes como pueden ser: fuerzas económicas, grupos de intereses, etc. Por otro lado, hemos recurrido al examen de las percepciones por tratarse estas de uno de los factores condicionantes en el diseño y ejecución de la acción exterior. Las mismas han sido analizadas, en esencia, desde una perspectiva unidireccional, pues el interés se centró en observar la percepción norteamericana tanto de las circunstancias políticas españolas como, principalmente, de los cambios socioeconómicos que experimentó el país durante los años aquí contemplados.

Finalmente, el último nivel de concreción nos ha servido para ordenar el estudio de estas acciones y percepciones atendiendo a un enfoque temático. Para ello hemos recurrido a una triple segmentación de cuestiones que, lejos de formar departamentos estancos –aunque se dedique un capítulo a cada una de ellas–, aparecerán yuxtapuestas entre sí a lo largo de la tesis. El estudio de la diplomacia, la economía política y la prensa escrita nos permitió indagar en ese juego de acciones y percepciones que tejió las relaciones hispano-norteamericanas desde finales de los sesenta y parte de la década de los setenta. Para ello, junto a la literatura académica especializada, hemos recurrido a fuentes primarias de archivos públicos y privados, españoles y norteamericanos, así como a una revisión sistemática de las referencias a España en el rotativo *The New York Times*.

Para la diplomacia, la atención recayó sobre el desempeño y labor de los embajadores norteamericanos en España, destacando la figura de Robert C. Hill por su capacidad para conciliar análisis político con cuestiones de orden económico y la defensa de una actuación vinculada al *soft power*. Esta, observada desde una óptica institucional, sirvió para introducir la variable económica en nuestras pesquisas, atendiendo a los presupuestos de la economía política, los cuales nos permitieron advertir las relaciones entre el ejecutivo norteamericano y los distintos grupos de interés. El estudio del complejo mecanismo de toma de decisión del gobierno estadounidense en materia económica ha revelado el influyente papel jugado por Henry A. Kissinger como elemento disruptivo al propiciar la primacía de las cuestiones políticas sobre los cálculos económicos. De este modo, su sombra se extenderá sobre asuntos tan esenciales como la negociación del Acuerdo preferencial firmado en 1970 entre España y la CEE o la introducción de medidas proteccionistas para productos de la industria textil y del calzado.

Por último, economía y diplomacia han tenido también su espacio, dentro de la investigación, sobre la prensa escrita, la cual quedó ejemplificada a través de la cobertura que ofreció el *New York Times* –buque insignia de los medios de comunicación norteamericanos de la época– de la crisis terminal del franquismo y del arranque del proceso democratizador. El excelente trabajo de sus corresponsales y analistas lo convierten en una fuente privilegiada para conocer tanto las relaciones bilaterales como, sobre todo, el cambio socioeconómico de la España de los sesenta y setenta.

**Abstract:**

This thesis aims to improve our knowledge about the U.S.-Spain relationships during the *Late Francoism* and the beginning of the democratization process, beyond the approach traditionally adopted by scholars on this subject. Without abandoning a political analysis of these relationships, and also stressing the importance that the geostrategic issues had on it, our attention was directed, preferably, towards the study of the economic variable and the observation of the perceptions around the Spanish situation generated by the reports from the U.S. Embassy in Madrid as well as the U.S. media.

The title of this thesis has three levels, which can be structured according to a hierarchical axis on which our research has been integrated. The upper level deals with the insertion of the study within the field of the History of International Relations and it was necessary to provide it with a specific time frame in order to delimit the analysis of the subject matter. The limits selected comprise a period of little less than a decade but that it was of vital importance for the bilateral relationships, as well as for politics and economics of both countries, not only domestically but also on an international basis.

The second level is conceptual and attends to the expression "actions and perceptions", two elements that interact in very different ways. In this regard, we'll refer to actions in order to describe the behaviour of the different actors who played a major role in the U.S.-Spain relationships during this period. Without renouncing to the advantages of a statist approach we have made sure to include in our analysis other agents such as: economic forces, interest groups, etc. Moreover, we have drawn on an examination of the perceptions because they are one of the conditioning factors in the design and implementation of the external action. They have been analyzed essentially from a unidirectional perspective, because the focal point was the American perception of the political and socioeconomic changes that took place in Spain throughout those years.

Finally, the last level has allowed us to organize the study of these actions and perceptions through different topics. We've used a triple segmentation, but far from being an exclusive division –although we have devoted a chapter to each of them- they appear juxtaposed to each other throughout the thesis. The study of diplomacy, political economy and the press allowed us to delve into that game of actions and perceptions that defined U.S.-Spain relationships since the late 1960s and during the 1970s. To articulate our research we have used primary sources from public and private archives in Spain and the U.S. together with the specialized academic literature on the subject. We've also carried out a systematic review of the statements referred to Spain appeared in *The New York Times*.

As far as diplomacy is concerned, focus fell on the performance and work of the American ambassadors in Spain, highlighting the figure of Robert C. Hill, for his ability to combine political analysis with economic issues and for his favourable stance to the *Soft Power* strategies. Diplomacy, examined from an institutional point of view, helped us to introduce the economic variable in our investigation, which, from the assumptions of political economy, allowed us to notice the close relationship between the American Government and the different stakeholders and interest groups in Foreign Policy matters. The study of the complex decision-making process of the U.S. Government in economic matters has revealed the influential role played by Henry A. Kissinger as a disruptive factor by promoting the primacy of political reasons over any economic calculations. Thus, his influence is noticeable over such essential matters, like for instance the negotiation of the Preferential Agreement signed in 1970 between Spain

and the EEC or the debate over the introduction of protectionist measures for textile products and footwear.

Lastly, economy and diplomacy had also their role, within the research, on the press, which was exemplified by the coverage of the final crisis of Francoism and the beginning of the democratization process in Spain, which was offered by *The New York Times*, the flagship of the American press at that time. The superb job of its correspondents and analysts make it an exceptional source to study not only the bilateral relationships between the two countries but, above all, the socio-economic changes that took place in Spain during the 1960s and 1970s.

**Códigos JEL:**

F55, N42, N44, N72, N74

**Dirección URL:**

[http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/6434/Acciones\\_y\\_percepciones.pdf?sequence=2](http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/6434/Acciones_y_percepciones.pdf?sequence=2)

**Observaciones:**