

ÍNDICE

Prólogo de Antonio Argandoña	11
Tabla de abreviaturas	13
Introducción	15
1 Del aislamiento a la americanización. Europa y España desde la educación en negocios	29
1. Posguerra y recuperación	31
1.1. De la autarquía nacional a la ortodoxia económica internacional	31
1.2. España en la Guerra Fría	35
1.3. Acuerdos internacionales y política económica	38
1.4. La era de los ingenieros	41
1.5. Cataluña, la fábrica de España	45
2. Profesionalización y normalización académica de los negocios	48
2.1. La profesionalización de la dirección de empresas	49
2.2. El <i>management</i> , disciplina científica para los empresarios	51
2.3. El nacimiento de la empresa moderna y la estandarización de la carrera empresarial	54
2.4. El <i>new look</i> de la educación empresarial. De los años sesenta al siglo XXI	57
3. Historia e historiografía de las <i>business schools</i>	61
3.1. Americanización, hibridación y <i>cross-fertilization</i>	61
3.2. <i>Management y business education</i> como objeto de historia	67
3.3. <i>Business schools</i> europeas. Suiza, Francia, Bélgica e Italia, referencias para España	72
3.4. <i>Business education</i> en España	80

2. La fundación del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE)	91
1. Antecedentes de un proyecto	92
1.1. Las empresas de consultoría y la formación en productividad. La propuesta de RASA	92
1.2. Gaztelueta, verano de 1957	97
2. El IESE y el Estudio General de Navarra	101
2.1. El proyecto de Antonio Valero y el impulso de Josemaría Escrivá	101
2.2. Debate sobre la identidad universitaria del IESE	108
2.3. Dirección general del IESE: herencia y sucesión	118
3. Proyecto, organización y contenidos de la docencia del IESE	121
1. Herencias de una institución académica	123
1.1. El Proyecto o Propuesta A	123
1.2. Préstamos internacionales: Lille y Lausanne	127
1.3. Identidad cristiana de la escuela	134
2. Desarrollo y evolución del proyecto IESE	140
2.1. Alumnos: personas de vértice	143
2.2. Profesores: empresarios, investigadores y directores	148
2.3. Sede. 58 Barcelona-74 Madrid	164
2.4. La forma también importa	167
4. Enseñar a dirigir. Método y programas	171
1. Cómo enseñar a dirigir	172
1.1. Desarrollar el punto de vista gerencial	172
1.2. El método del caso	178
2. Nacimiento de nuevos programas	182
2.1. Primicia para ejecutivos	183
2.2. El perfeccionamiento es tarea de toda la vida	194
2.3. Máster en economía y dirección de empresas (MED)	203
2.4. Máster bilingüe y ejecutivo	212
2.5. Doctorado	215
5. Relaciones internacionales e impulso de nuevas escuelas	221
1. Internacionalidad fundacional	221
1.1. Programa internacional	227
1.2. Formar a formadores	230

2.	Apoyo a nuevas instituciones. Latinoamérica	233
2.1.	Servicio, subsidiariedad y búsqueda de identidad	233
2.2.	Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE), 1967	235
2.3.	Expansión americana	244
2.4.	El hilo que teje la red	257
	Conclusiones	261
	Apéndice documental	269
	Apéndice I	269
	Apéndice II	275
	Relación de fuentes primarias	277
	Fuentes documentales	277
	Fuentes orales	279
	Notas	281
	Bibliografía	345

PRÓLOGO

La historia de la enseñanza de la dirección de empresas en España es apasionante. Reconozco que esta opinión puede estar sesgada por mi más de medio siglo de dedicación a ella en el IESE. Pero, a pesar de todo, me parece que no deja de ser sorprendente que, en la España subdesarrollada y autárquica de los años cincuenta, aparecieran varias instituciones privadas orientadas a formar empresarios y directivos en una función social y una responsabilidad que entonces eran casi ignoradas aquí. Y aquí aparece el IESE.

En ese libro, Beatriz Torres Olivares invita al lector a entrar en esta escuela de la Universidad de Navarra en los meses y años anteriores a su fundación y en los primeros de su desarrollo, consolidación y crecimiento. El momento era propicio; el modelo norteamericano de enseñanza de la dirección de empresas se había consolidado y conocía una formidable expansión. Europa había superado los años terribles de la guerra y la reconstrucción, y asumía ese modelo, pero enriqueciéndolo con la variedad de sus entornos culturales, sociales y políticos. La clase empresarial española se rebelaba contra las debilidades del modelo económico, social y político, y buscaba los conocimientos y las capacidades que le permitirían abrirse a nuevos retos. Como en la creación de tantas empresas, había una demanda y unos modelos que imitar.

Pero, como Beatriz señala, en esta fundación hay algo más. Desde sus comienzos, el IESE procede de una concepción de la empresa y de la dirección de organizaciones que se apoya en una concepción de la persona, de matriz cristiana, y en la misión que le propone san Josemaría Escrivá, fundador del Opus Dei y de la Universidad de Navarra. El equipo que puso en marcha el IESE desarrolla esa misión, ampliando los vuelos desde la calidad profesional hasta la excelencia humana.

Los caracteres diferenciales del IESE van apareciendo en el libro, desde el momento fundacional y en los primeros años de su crecimiento. Una escuela dirigida a directivos de alto nivel, «personas de vértice», porque ellos son los que impulsarán la transformación de toda la empresa y desarrollarán sus responsabilidades entre sus propietarios, directivos y empleados, pero también ante la sociedad: la alta dirección tendrá una función de transformación de la sociedad. Los problemas se verán desde la perspectiva de esa persona que ocupa las posiciones clave, de modo que los que participen en sus programas lo harán no como técnicos, sino como directivos de alto nivel, que eso son o pueden llegar a ser.

El método exige estudio, participación y compromiso, porque a dirigir se aprende dirigiendo y compartiendo las experiencias con los demás. Se desarrollarán conocimientos, claro: esto es lo que echaban en falta, sobre todo, aquellos empresarios de los años cincuenta; pero también capacidades, actitudes, valores y virtudes, que configurarán aquella responsabilidad del que dirige. Dirigir es dirigir personas para la acción, para cambiar la realidad, obteniendo resultados. Las personas son la clave de la empresa, más allá de la tecnología, los equipos o el capital; son ellas las que convierten la acción empresarial en algo diferencial, y las que dejan su huella en los clientes, empleados, proveedores y todos los que se mueven alrededor de la empresa.

Y la clave de todo eso es el trabajo, con el que las personas se ganan la vida, contribuyen a la satisfacción de las necesidades de los demás, hacen amigos, desarrollan sus conocimientos, aprenden a hacer cosas nuevas y enseñan a los demás a hacerlas, crecen como personas y transforman la realidad en la que se encuentran... Y esto no es algo que se consiga de una sola vez: desde sus comienzos, el IESE enseñó a los participantes en sus programas que su formación es tarea de toda la vida. Los directivos ponen el esfuerzo y la ilusión, la escuela pone los medios para hacerlo posible y surge así una relación que se hace duradera. Haberse formado en el IESE acaba creando lazos duraderos, que permiten a la escuela afirmar que gran parte de lo que ha conseguido a lo largo de los años lo debe a la lealtad y a la ayuda de sus antiguos alumnos: la internacionalización de sus actividades y su presencia en tantas empresas de todo el mundo, y en un elevado número de escuelas que han llevado su modelo a otros países, siempre contando con el IESE, pero con plena autonomía; el desarrollo de la investigación, de modo que se generen continuamente nuevas ideas; la financiación de los planes de expansión y de la formación de sus profesores y tantas realidades más.

Y todo esto, insisto, se desarrolla a partir de una idea original, que encontró inicialmente un caldo de cultivo idóneo en la España de los años cincuenta, y que se ha venido nutriendo también de la ayuda de tantas personas, escuelas e instituciones en las décadas siguientes.

No me invento nada: todo eso está, probablemente con otras palabras, en este libro. Beatriz Torres ha sabido buscar las fuentes, ordenar y desarrollar las ideas y explicar todo esto de manera sencilla y profunda a la vez.

Antonio Argandoña
Profesor emérito de IESE Business School

TABLA DE ABREVIATURAS

AEP: Agencia Europea de Productividad.

AHI: Archivo Histórico del IESE.

AMA: American Management Association.

APD: Asociación para el Progreso de la Dirección.

AGUN: Archivo General de la Universidad de Navarra.

BAA: Boletín de antiguos alumnos/Boletín de antiguos/Revista de antiguos/Revista de antiguos alumnos del IESE.

CNPI: Comisión Nacional de Productividad Industrial.

EAE: Escuela de Administración de Empresas.

EAMTC: European Association of Management Training Centers.

EGN: Estudio General de Navarra.

EOI: Escuela de Organización Industrial.

ESADE: Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas.

ESTE: Escuela Superior de Técnicos de Empresa.

HBS: Harvard Business School.

ICA: International Cooperation Administration.

IESE: Instituto de Estudios Superiores de la Empresa.

IMEDE: Institut pour l'Étude des Méthodes de Direction de l'Entreprise.

INSEAD: Institut Européen d'Administration des Affaires.

IPSOA: Instituto Post-Universitario per lo Studio dell'Organizzazione Aziendale.

OCYPE: Organización para la Coordinación y Programación económica.

OECE: Organización Europea para la Cooperación Económica.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es exponer la inspiración, fundación y naturaleza del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE), o Escuela de Directores de Empresa, como se denominó en el comienzo de su promoción en 1958. Resulta obligado señalar qué tipo de entidad es el IESE dentro del concepto genérico *business schools* o escuelas de dirección de empresas y qué papel desempeña la Universidad de Navarra en su configuración institucional y académica.

Las próximas líneas presentan las limitaciones específicas de la enseñanza del *management* o dirección como objeto de estudio y explican el marco académico y la metodología, entre las varias posibles, elegida para este trabajo.

Al comienzo de esta investigación leí pausadamente un libro escrito por Melvin T. Copeland, publicado en 1958 sobre la historia de la Harvard Business School (HBS)¹. Pensé que podía constituir la falsilla de mi trabajo sobre el IESE: esa escuela de dirección de empresas fundada en 1958 es una institución viva y, *a priori*, con un prometedor futuro. La HBS es una institución que en 1958 contaba con 50 años de exitosa actividad y prometedor futuro, similar al que hoy día tiene el IESE que ya pasa ampliamente los 50 años de actividad. Sin embargo, a diferencia del profesor Copeland en la Harvard Business School, no soy sexagenaria, no he creado el IESE ni he contribuido en su docencia y promoción. El de Copeland es un libro bien documentado, que abarca la fundación y creación de programas durante los primeros 50 años, construido sobre su experiencia; incluso diría que es autobiográfico. El mío es fruto de una investigación académica, una tesis doctoral de Historia dirigida por el profesor Jaume Aurell.

Por tanto, considero importante fijar la inserción de esta investigación en la tradición académica y en la historiografía. Este trabajo se puede definir como un ejercicio de historia institucional y de *business history*—el uso anglófono es más frecuente y está más consolidado en este género académico—. Pertenece a la tradición de *business history* en tanto que el IESE como institución, por analogía, también es una empresa². Además, como escuela de dirección de empresas, su contexto, objeto de estudio y desarrollo de contenidos es la empresa y los empresarios, y su lenguaje, el propio del argot del *business*. Se corresponde con la definición de la disciplina dada por Franco Amatori, en la que caben temas de investigación en la confluencia de empresa, sociedad y cultura³.

Una de las funciones de este texto es la reflexión que pueda suscitar en los docentes y egresados de las escuelas de negocios y de dirección de empresas. Este estudio puede

servir para que los académicos tomen distancia de los problemas empresariales inmediatos con el fin de reflexionar sobre la naturaleza de las instituciones de educación empresarial o sobre un modelo de escuela en particular. El encuentro con la razón de ser del contenido, método y estructura que adopta una institución contribuirá a iluminar la esencia y el proceso docente de la ciencia de *management*⁴.

La historia de una institución académica comporta también la historia de la educación, de la necesidad y pertinencia de unos contenidos en un momento y lugar precisos: el *management* en la España desde finales de los años cincuenta. En este sentido, haré alguna reflexión sobre la tradición educativa, el marco institucional y los condicionantes para su clasificación como enseñanza universitaria. Doy por hecho que este texto es clasificable también dentro de la historia social por el enfoque específico de los empresarios como elemento condicionante de la institución. Los alumnos que acuden a formarse al IESE responden a un perfil muy particular: el grupo social que conforma el alumnado del IESE constituye una fuente de información para el estudio de la escuela. Por último, la historia económica está presente en el contexto de la escuela. Además, el mismo IESE, su existencia, el tipo de enseñanza y el público son una consecuencia de la estrecha relación entre economía, sociedad y educación.

En ese caso, para componer el origen histórico del IESE, sus características organizativas, académicas y sociales es aplicable el criterio metodológico habitual para la historia empresarial:

«Para comprender la creación y consolidación de una cultura empresarial resulta imprescindible, por tanto, analizar los procesos de toma de decisiones en la primera generación de la compañía. Evidentemente, no se trata de una labor fácil, en la medida en que las fuentes que habitualmente sobreviven al paso del tiempo, como las actas de los Consejos de Administración, suelen aludir más bien a resoluciones ya tomadas, y no tanto al proceso de discusión de las mismas o a otras opciones que entonces se barajaron. En este sentido, la historia oral, siempre que la cronología de la etapa estudiada lo permita, puede convertirse en una útil aliada. Los testimonios de las personas que vivieron de cerca los problemas a los que una organización tuvo que hacer frente en un momento concreto de su historia y las determinaciones que entonces se tomaron pueden aportar mucha luz»⁵.

Este planteamiento sobre la metodología para la historia del IESE-institución-empresa me lleva a juzgar el tratamiento que la historiografía y la literatura del *management* han proporcionado a la enseñanza empresarial. La cronología elegida para este trabajo tiene en cuenta las prevenciones del debate sobre este tipo de escuelas.

Las escuelas de negocios o de dirección de empresas, *business schools*, han suscitado muchos debates desde su fundación. Ahora, cuando se han cumplido tres lustros del tercer milenio, motivado por la actual coyuntura socioeconómica, las *business schools* están en el ojo del huracán. Estas instituciones se precian de formar a los profesionales directivos de la empresa. En el momento de su aparición, su legitimidad como establecimientos docentes residía en que esa actividad excedía las posibilidades de la universidad y de las escuelas técnicas. A la vez, la complejidad empresarial moderna, en sentido

chandleriano, no permitía la asimilación del oficio exclusivamente a través de la práctica. A principios del siglo XX, la dirección de empresas se consagró como una profesión, y las escuelas de dirección de empresas se consolidaron como la única institución capaz de su instrucción. No obstante, desde el comienzo, y todavía actualmente, esta discusión no se ha zanjado: aún se discute si el *management* se puede enseñar, si es un arte o una ciencia, si prima la especialización técnica o radica en la formación de personas de gobierno, con conocimientos generales y visión política de la función empresarial.

Posiblemente, el siguiente razonamiento es un reduccionismo. Sin embargo, resume el recelo sobre las posibilidades reales de las *business schools*. La reciente crisis económica y financiera motivó un debate mayor sobre qué elementos han conducido a la situación actual. Uno de los protagonistas de esta cuestión es la validez del modelo educativo de las escuelas de negocios o de dirección de empresas, si este es el adecuado y si estas instituciones han cumplido con su cometido. Si las teorías de gestión empresarial han conducido al bloqueo económico internacional, entonces es porque la actividad, el comportamiento de los responsables de las empresas, está viciado, quizá de base, a causa del tipo de educación o del modelo empresarial favorecido o impulsado por las escuelas donde se han graduado. Así, aflora la desconfianza sobre la legitimidad de estas instituciones para enseñar cómo gestionar empresas y pone en evidencia su limitación como formadoras de empresarios. Si algunos de los protagonistas de la crisis económica son los empresarios, y si estos han acreditado su eficacia profesional en función de un Master in Business of Administration (MBA) o un título similar otorgado por una escuela de negocios, queda en entredicho la validez de los títulos y se instala la duda sobre la función de las *business schools*.

Por otra parte, la actividad actual de las escuelas de negocios está condicionada por la influencia de las agencias de acreditación y los ránquines publicados por la prensa económica y empresarial. Así, el crédito de una institución se establece a partir de los méritos destacados por la política y los criterios de evaluación circunstanciales de publicaciones especializadas. Y los ránquines establecen la deriva de la actividad académica en dirección de empresas. Con frecuencia, las escuelas de negocios configuran su desarrollo, aun a riesgo de perder su identidad fundacional o diluir su originalidad primera, para emular la forma de hacer de las instituciones mejor valoradas. Su objetivo es pasar el examen y engrosar su prestigio para permanecer en el circuito, atraer buenos alumnos y ganarse el favor de las empresas⁶.

La influencia de las clasificaciones y las prevenciones del *management* como ciencia enseñable condicionan el modo de estudiar la historia de una institución de formación en dirección de empresas. Actualmente, el enfoque de las escuelas de negocios está afectado por un desmedido *presentismo*. En el presente, la historia de estos establecimientos está determinada por el debate sobre sus características y funciones. El primer escollo proviene de la generalización de la formación en administración y dirección de empresas.

«Ante la proliferación de escuelas de negocios [...] son las fundaciones las que promueven esta necesidad de estandarizar y definir las expectativas de la escuela de negocios en términos de la calidad de los alumnos, los profesores y los temas de investigación»⁷.

Lo cierto es que, en el tiempo transcurrido desde que se creó el IESE hasta la actualidad, se observa una progresiva confluencia hacia lo que se puede llamar un modelo único de escuela de negocios, ya sea por la influencia de los ránquines, resultado del debate sobre la naturaleza de esta disciplina, por la imitación de modelos que se han demostrado más exitosos o por la competitividad que mueve, o determina, el mundo empresarial. En los últimos años, la globalización y la aparición de un mercado de trabajo global de profesores y alumnos del MBA tienen un peso específico en la convergencia en el modelo de enseñanza.

La riqueza y variedad de matices de las distintas escuelas se ha diluido y tipificado según una interpretación, propia del siglo XXI, de la extensión y competencia de la formación en administración y dirección de empresas. Así, fruto de esa progresiva uniformización de contenidos e instituciones, en muchos casos, las *business schools* se han convertido en un concepto genérico.

«Es paradójicamente muy frecuente que las escuelas de negocios traten de jugar simultáneamente a ambos modelos [académico y profesional] sin encajar realmente en ninguno. [...] Más aún, no todos los profesores estarán naturalmente capacitados para realizar igualmente bien todas las tareas, aunque se les exija y evalúe como si así fuera.

Esto ha sido promovido por las formas en que las escuelas de negocios son presionadas por los ránquines, evaluadas por las agencias internacionales de acreditación y reguladas por el Estado»⁸.

Sin embargo, esta restricción conceptual no se corresponde con el proceso creativo estudiado por la historia empresarial y educativa. Esta mención a la uniformidad no conlleva la desaparición total de singularidades. Dentro del sector, todavía hay escuelas que se consideran una excepción: Harvard, Stanford, Dartmouth, IMD, Darden o el mismo IESE⁹.

Por otra parte, la mención de un concepto único de escuela de dirección se refiere más al ámbito histórico, y tiene como consecuencia un acusado *presentismo*: se proyecta en el pasado una idea popular de lo que hoy son las escuelas de dirección; por tanto, también se pierde la percepción de los matices singulares, la riqueza del contexto que vio nacer cada iniciativa, y conlleva un error metodológico que constituye un anacronismo.

Algunos estudios históricos sobre la educación en negocios, que se abordan en clave comparativa, tienden a examinar las características de las escuelas según las coordenadas actuales de su desarrollo. En el caso de Europa, y de España en particular, es clave, para la comprensión de la educación en *business*, atender al origen intelectual e institucional del modelo educativo en cuestión. En primer lugar, porque el concepto de educación empresarial es heredado de Estados Unidos, de la historia de la educación en negocios y del pensamiento de *management*. En segundo lugar, porque la reconstrucción de Europa después de la Segunda Guerra Mundial, a partir del ideal productivista norteamericano, derivó en la fundación de escuelas de negocios a imagen de las establecidas en el país de origen.

Conviene matizar el alcance de la impronta de la Harvard Business School en el IESE. Aunque el IESE es heredero intelectual de Harvard en algunos aspectos, no hubo relación

directa entre ambas instituciones hasta después de la fundación del primero. Se puede considerar que Harvard tuvo cierto protagonismo, en la medida en que IESE asimiló el método del caso. Antonio Valero conoció el método en la Universidad Católica de Lille y compró libros de casos de la HBS en Suiza para utilizarlos en las clases de Barcelona. Más adelante, con la constitución del comité Harvard-IESE, la escuela norteamericana influyó en la organización y en enfoques del programa Máster.

No obstante, sin menospreciar las aportaciones de Harvard, esta investigación intenta aclarar las razones que explican por qué el IESE heredó, primeramente, algunas de sus características de instituciones europeas (de Francia, Suiza, Bélgica e Italia), aunque en muchos casos estas fueran canal de transmisión de formas norteamericanas.

* * *

Dado que el IESE es una institución orgánica, que comienza a gestarse en la segunda mitad de 1957 y todavía en 2015 sigue creciendo, resulta perentorio fijar los límites del estudio. Esta investigación sobre la historia del IESE empieza en 1957, cuando se inicia lo que puede llamarse la prehistoria de la escuela: desde que Antonio Valero, fundador de la institución, empieza a investigar la actividad de algunas escuelas de dirección de empresas del mundo y a plantear qué tipo de institución convendría establecer en Barcelona. Si bien, el comienzo sí está definido, no está claro su límite hasta el presente.

El rigor de la disciplina histórica obliga a fundamentar el texto en fuentes históricas. Sin embargo, por protección de datos, no está disponible para su consulta toda la documentación hasta la actualidad. Sí lo está, en cambio, la revista de antiguos alumnos que da noticia de los hitos más significativos de la escuela¹⁰.

Esta limitación de la documentación disponible y de las fuentes orales tiene como resultado una investigación con profundidad irregular según el periodo de que se trate. El estudio es más exhaustivo en el origen de la institución. El análisis de acontecimientos y las características de la escuela se analizan con detenimiento para el periodo 1958-1968. La adopción del genérico *business school* ha llevado a priorizar el estudio de la primera década –un IESE en blanco y negro, cuando no existía la uniformización ni la globalización de la educación de negocios–. El objetivo es exponer los cimientos del IESE, las gestiones que convergieron en su fundación y cómo y en qué medida intervinieron los distintos protagonistas: un grupo de ingenieros –los empresarios en última instancia–, el entonces Estudio General de Navarra (EGN) y su fundador, san Josemaría Escrivá, y otros personajes de singular relevancia, profesores de la Universidad de Navarra, concededores de la iniciativa o participantes en su puesta en marcha desde la primera hora, especialmente, José Javier López-Jacoiste y Antonio Valero.

De los años posteriores se atiende a acontecimientos especialmente significativos para la historia de la escuela, analizados a partir fuentes que, de alguna manera, tienen carácter primario, memorias, boletines de antiguos alumnos o folletos promocionales.

Por ello, no se ha considerado un límite cronológico único hasta el presente para la historia global de la escuela. Las fechas estudiadas varían según los aspectos tratados. Se

han barajado distintas posibilidades: distribuir la historia del IESE por etapas correspondientes a los diferentes directores generales, al contexto nacional e internacional como referencia o a la expansión del IESE.

La práctica de dividir la evolución de una institución en periodos correspondientes a sus distintos directores está bastante generalizada en la historia de la educación y, sin duda, cada director general ha dejado su huella personal en la vida de la escuela. Sin embargo, este no ha sido el criterio último para este trabajo. La razón estriba en que, en la vida del IESE, la colegialidad es una constante. Aunque el director general es la cabeza del comité directivo y es responsable y protagonista de las decisiones y es indudable su impronta, no actúa de forma unilateral, sino que el equipo de dirección resuelve colegialmente. En ese sentido, he decidido no dividir los periodos en función del director general atribuyéndole a él todas las decisiones sobre los distintos cambios implementados en la escuela.

El contexto económico y político nacional e internacional no es, por sí mismo, motivo suficiente para detener la historia del IESE en ninguna fecha concreta: crisis del petróleo, cambio de régimen en España, la incorporación a la Comunidad Económica Europea (CEE), caída del Muro de Berlín, entre otras. Desde 1958 hasta la actualidad se han dado hitos históricos muy relevantes, pero ninguno de ellos ha cambiado radicalmente la deriva de la escuela. Ante estos cambios, el IESE sí ha adaptado la oferta académica, la investigación y docencia, la promoción internacional o la ampliación de sus sedes a las necesidades del mundo empresarial, nacional e internacional. No obstante, no ha variado estructuralmente el planteamiento ni su identidad fundacional. El IESE por sí mismo es una institución hecha para crecer y responder a las necesidades del mundo socioeconómico y académico. A nuevos problemas, nuevas soluciones. Lo extraño sería que el IESE no evolucionara.

Finalmente, los aspectos tratados hasta fecha reciente han sido la implantación de nuevos programas y la expansión a Madrid, además de conceder un protagonismo especial a la dimensión internacional y al apoyo a nuevas escuelas de dirección de negocios en Latinoamérica.

* * *

Las fuentes disponibles para reconstruir el proceso creativo de la institución son escasas. Antonio Valero, ingeniero y hombre eminentemente práctico, no veía utilidad en los documentos, que consideraba de carácter personal. Bajo esta creencia, destruyó gran parte de su archivo. Sólo se salvaron cuatro cajas que contienen lo que entendía que no pertenecía al ámbito privado¹¹. Por eso, para el estudio del periodo cronológico inicial del IESE es indispensable acudir a las fuentes orales, para contrastar el contenido de las escasas, aunque fiables, fuentes escritas con la información de los testigos. En este conjunto de testimonios considero fundamental la aportación del mismo Valero. En las distintas entrevistas que mantuvo el fundador del IESE con Javier Pampliega, director del Centro de Documentación y Archivo Histórico del IESE (AHI) desde 1996, reveló recuerdos y facilitó referencias útiles para la investigación. El resto de entrevistados se pueden dividir en tres grupos. Por un lado, los que dan noticia de la propuesta de una idea de educación para los negocios y los antecedentes del IESE: es el caso de los socios de la empresa

de consultoría Racionalización y Automatización, S.A. (RASA), Jesús Azcárate, Joaquín Cortada, Alejandro Crespo, José Machimbarrena, Joan Joly Fontanals y José Luis Valero Abadal. En segundo lugar se pueden agrupar las personas que en distinto grado intervinieron en la fundación del IESE o que vivieron su constitución desde los primeros años: Leopoldo Abadía, Carlos Cavallé, Lorenzo Dionis, Juan Manuel Elorduy, Joan Ginebra, Félix Huerta, José Javier López-Jacoiste y Francisco Ponz. Por último, algunos amigos y discípulos de Valero, que dan de este un perfil biográfico y una impresión sobre la relación entre la filosofía de escuela de negocios de Antonio Valero, su actividad académica en el mundo de la empresa y la constitución del IESE. En este grupo se incluyen Pedro José Cases, Juan Carlos Vázquez-Dodero, José Luis Lucas, José Antonio Segarra, Enrique Sendagorta, Fernando Pereira Soler, Joan Farrán y Manuel Bultó.

Sin duda, esta enumeración de testigos no incluye a todos los protagonistas de la fundación del IESE, y además todos los que aquí se mencionan han tenido una relación muy heterogénea con la escuela. Este hecho no invalida su testimonio, aunque en el conjunto del trabajo se considera el desigual peso de cada entrevista, fruto de su diferente vinculación por tiempo, duración o funciones respecto de Antonio Valero o del IESE.

Las entrevistas, sin embargo, sólo constituyen un apoyo, una confirmación de las fuentes documentales; se entiende que la memoria puede traicionar. El aprovechamiento de las entrevistas es variable, según se trate de un testigo directo o repetición del sentir popular. El nivel de precisión, la profundidad de los aspectos señalados, la sensibilidad a la interpretación, la posibilidad de una reconstrucción posterior condicionan la fiabilidad y, por tanto, la autoridad que se le conceda como fuente primaria.

Las fuentes documentales provienen, en su mayor parte, del Archivo Histórico del IESE (AHI) y del Archivo General de la Universidad de Navarra (AGUN). Para hacer más comprensible este material, considero que estas fuentes se pueden clasificar en dos tipos: por un lado, los documentos publicados por el IESE, folletos, revistas, informes y asambleas de miembros. Estos constituyen el pilar principal para definir las características estructurales de la escuela: objetivo, programas y profesores. Este material promocional del IESE no es una fuente primaria propiamente dicha; sin embargo, raramente se encuentra fuera del Archivo Histórico. En segundo lugar, se contemplan los documentos generados por la actividad del IESE: actas de reuniones, correspondencia, apuntes de Antonio Valero, currículo de los profesores y fichas de los alumnos. Las solicitudes de inscripción de los alumnos han constituido una fuente valiosa para estudiar el perfil de los egresados del Programa de Alta Dirección de Empresas (PADE) de los primeros años y se han utilizado para definir las características de los programas de perfeccionamiento y la adecuación entre requisitos de admisión y participantes.

Las fuentes secundarias están constituidas por un conjunto de trabajos sobre el contexto político, económico y social europeo y español, además de la historia de las escuelas de dirección de empresas y algunos estudios sobre la disciplina de *management*. El objetivo es ilustrar las características del IESE, innovadoras en el ámbito de la educación empresarial española de los años cincuenta en adelante.

Desde mediados de los años sesenta hay estudios recopilatorios, firmados por historiadores de la empresa y académicos del *management*, sobre el desarrollo de la educación para

los negocios en España¹². El IESE ocupa en estos estudios un puesto preeminente en la categoría de escuelas de perfeccionamiento de directivos. En estas fechas se consideraba la novedad en España del método del caso y los contenidos ofrecidos. Se apuntaban el éxito y la buena acogida entre los empresarios, altos directivos de empresas familiares catalanas, su rápida expansión, la creación de un programa internacional y un programa máster de dos años. También se destacaba la importancia de la Asociación de Antiguos Alumnos como eficaz plataforma social y punto de encuentro entre el mundo empresarial, catalán y español, y tribuna privilegiada para la nueva ciencia de dirección de empresas.

En los últimos años se han publicado numerosos trabajos académicos sobre la influencia, nacimiento y evolución de las escuelas de dirección en el contexto de la reconstrucción europea de posguerra con la ayuda norteamericana. En este marco se han desarrollado algunos estudios sobre las escuelas españolas. En los últimos estudios sobre la educación para los negocios en España, el IESE ha ocupado un puesto importante. Se consideraba al IESE a la luz de su pertenencia a la Universidad de Navarra, y como tal, vinculado al Opus Dei. En consecuencia, el elemento determinante del IESE consistía en definirlo como escuela de negocios de la Iglesia católica. Con esta categoría, católica, los investigadores consideraban al IESE junto a otras instituciones promovidas por la Compañía de Jesús (la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas, ESADE; el Instituto Católico de Administración y Dirección de Empresas, ICADE; y la Universidad Comercial de Deusto). Esta clasificación simplifica la realidad, pues no atiende a las características de las distintas escuelas, contexto de su fundación, perfil de alumnos, nivel de estudios, más allá de su promoción por personas católicas, que en algunos casos lo hacían a título individual.

En otros momentos se ha descrito la fundación del IESE como un hito educativo y económico en la línea de las reformas del Gobierno franquista de 1957. Es decir, según un reduccionismo en el uso del concepto de tecnocracia, la fundación y éxito del IESE serían consecuencia de la mediación de los políticos tecnócratas durante su constitución y desarrollo¹³.

Este libro recorre un terreno poco explorado. Javier Pampliega, historiador y director del Centro de Documentación y Archivo Histórico del IESE, ha tratado la historia del IESE de forma sistemática. En 2009 reunió los primeros resultados de un trabajo que venía desarrollando desde 1996¹⁴. Su investigación implica una minuciosa exploración de fuentes y un erudito análisis documental, base de la profesionalización del Archivo Histórico del IESE. El presente texto se sirve de sus fuentes y de la crítica de documentos y recoge algunas de sus conclusiones para ponerlas en perspectiva con otros trabajos académicos del contexto educativo, económico y social.

Como ya he señalado, hay otros autores que se han interesado recientemente por el IESE y han mencionado algunas de sus características en textos académicos de historia y sociología. Sin embargo, no son un precedente real de este libro, más allá del aliciente que supone percibir el interés que suscita el IESE.

En estos autores, el establecimiento educativo no constituye el objeto central de estudio. El IESE aparece más bien como un aspecto parcial dentro de trabajos de educación empresarial, contexto socioeconómico español, o sobre la naturaleza del Opus Dei. Por otra

parte, no cuentan con documentación primaria destinada a exponer la historia o características de la escuela.

En esta investigación la documentación del Archivo General de la Universidad de Navarra (AGUN) es inédita. Este texto reproduce por primera vez fuentes procedentes del Archivo Histórico del IESE.

Con estos precedentes, he planteado el estudio desde la perspectiva de la historia empresarial, con vistas a poder dialogar con otros trabajos sobre la educación superior y la formación de élites y plantear una investigación positiva. Mi objetivo es definir qué tipo de escuela es el IESE dentro del genérico *business schools*. La cronología del estudio y el contenido de los capítulos responden a este objetivo.

* * *

El primer capítulo plantea un contexto en el que circunscribir el nacimiento de esta escuela. Hace una descripción somera de la situación política, económica y social que explique el punto de partida de la fundación del IESE. Esta institución es hija de su tiempo y, por tanto, sus características deben explicarse en relación con una época: idealización de la productividad, responsabilidad profesional y social de los ingenieros, actividad de las consultoras como integradoras de las innovaciones tecnológicas y las nuevas teorías de gestión empresarial.

El periodo que vio nacer al IESE se caracterizaba por la necesidad de reconstruir Europa y España después de un periodo de posguerra y de aislamiento económico. Con la progresiva liberalización de la economía, sucedida en España desde 1959, los empresarios percibieron su responsabilidad y adquirieron un nuevo protagonismo. Ante la perspectiva de un presumible acercamiento al conjunto de Europa, España se encontró ante el desafío de ponerse al nivel de la economía internacional. En ese entorno, los empresarios debían adaptarse a un ámbito de libre mercado, a la vez que percibían la necesidad de hablar el idioma propio de la gestión que utilizaban sus competidores internacionales.

Así, el IESE se encuadra en una corriente amplia de promoción de este tipo de educación. Participó de los mismos estímulos que las escuelas de educación empresarial que nacieron en su tiempo. En 1959 se publicaba un trabajo, patrocinado por la Fundación Ford, que constituía un balance sobre la educación empresarial en Estados Unidos¹⁵.

Entre otras razones, los estudios sobre educación empresarial en los años cincuenta y comienzo de los sesenta, como el recién mencionado, estaban motivados por la redefinición del contexto internacional. Ante el interrogante de qué papel desempeñaría la empresa en la economía y la política, también se plantearon cómo podían contribuir a esta clarificación del mundo económico la educación y las escuelas de negocios.

Fruto del contexto político y económico surgido de la Segunda Guerra Mundial se consolidó una cultura académica que quedó plasmada en la forma institucional y los contenidos enseñados en las *business schools*. Salvando las distancias, el momento presente es, como lo fuera hace más de medio siglo, una nueva ocasión para repensar las instituciones

educativas, su misión y el lugar que ocupan en la cultura educativa y en la sociedad. Más allá del contenido académico propio de la historia empresarial, educativa o social, este trabajo se inserta en el debate social sobre la presencia de líderes empresariales que tengan en cuenta la complejidad y las necesidades de la sociedad por encima del estricto y mero beneficio económico.

Los textos de mediados del siglo XX tenían un tono bastante crítico sobre la deriva negativa que estaban tomando algunas escuelas, y sobre la propiedad y adecuación de los contenidos, métodos y proposiciones de base que emanaban de ellas. En ese mismo momento también se planteó la necesidad de presentar cuál era el estado de desarrollo de la educación empresarial y educación en negocios para hacer un diagnóstico acertado de la actividad precedente y programar el desarrollo futuro.

Por tanto, el IESE respondió a una demanda, solapada, inconsciente o escasa, según las valoraciones, pero en cualquier caso real. Ante la propuesta del IESE, el público potencial acogió su oferta positivamente y su desarrollo ha sido creciente desde el momento de su fundación. Además, el IESE tiene algunas características exclusivas respecto de las demás instituciones promotoras de *business education*. La fundación del IESE sólo se puede entender en la medida en que se relaciona con el contexto económico, social, geográfico de los años cincuenta y sesenta. El IESE se presentaba como una institución superior, universitaria, donde lo menos importante era si se otorgaba un título, oficial o no, que acreditaba la calidad del curso.

Se puede decir que este capítulo equivale a un estado de la cuestión sobre la naturaleza, origen y evolución de la educación empresarial, y del modo en que se ha materializado en establecimientos y programas de estudios. El relato está construido al hilo de las conclusiones alcanzadas por las fuentes secundarias consultadas, los trabajos académicos oportunos que se consideran más significativos. En cada capítulo se hará una exposición de los autores y enfoques que constituyen, para los temas pertinentes, el estado de la cuestión.

En segundo lugar, el estudio del IESE es un camino de ida y vuelta. De la misma manera que es necesario el contexto histórico, político, económico, social y cultural para explicar su fundación, el mismo IESE es una fuente para la historia del siglo XX. El estudio de su fundación y características puede arrojar luces sobre otras instituciones y contribuir al conocimiento de aspectos parciales del tiempo que le vio nacer. Así, esta investigación es una pieza más en el complejo puzle de la historia internacional de ese periodo¹⁶.

El capítulo 2 se detiene en la narración de los acontecimientos que desembocaron en la fundación del IESE. Nació fruto de la sugerencia de un grupo de ingenieros que acudieron al entonces Estudio General de Navarra (futura Universidad de Navarra) para que esta respaldara su iniciativa de formación empresarial. Antonio Valero es la pieza clave en este capítulo: ingeniero y socio de la sociedad consultora RASA, empresa generadora de la idea. No obstante, RASA pronto se desvinculó del proyecto, dejando todo el protagonismo al Estudio General de Navarra.

De este complicado origen surgen tres preguntas fundamentales que se tratan de responder en este capítulo: a quién corresponde la fundación del IESE, qué relación existe con la

futura universidad y qué legitimidad tiene una escuela de sus características, impulsada por un grupo de profesionales, de denominarse centro universitario.

Estas preguntas justifican que se dedique un apartado al perfil biográfico de Antonio Valero. De forma sintética, se puede decir que en la vida de Valero hay que distinguir dos planos, el personal y el profesional –en la realidad, perfectamente ensamblados–, que tienen su reflejo en el IESE. De forma esquemática, estos niveles corresponden a las características institucionales y técnicas de la escuela.

Con características institucionales me refiero al amparo jurídico que ofrece el Estudio General de Navarra, a su naturaleza de obra corporativa del Opus Dei y al impulso recibido por Josemaría Escrivá. Estos aspectos son consecuencia de la aceptación por parte de Valero del encargo, recibido por uno de los directores de esta institución de la Iglesia, de proyectar el IESE. Más adelante se desarrolla cómo Valero recibe el encargo, no sólo por su pertenencia al Opus Dei, sino porque su perfil profesional –académico, empresario, consultor y con unas cualidades humanas excepcionales– le convertía en la persona idónea para proyectar lo que sería el IESE.

Sin embargo, la forma jurídica adoptada era responsabilidad de quien, en última instancia, respaldó su fundación: san Josemaría Escrivá. En este sentido, Valero, impulsado por José Javier López-Jacoiste, es un ejecutor de un proyecto que él mismo propone a la valoración del fundador del Opus Dei, como autoridad máxima del Estudio General de Navarra (EGN).

El segundo ámbito, características técnicas del IESE, se analizan en el capítulo 3, donde se explica qué conforma la singularidad del IESE, entendida dicha singularidad como una enumeración de los aspectos que la distinguen de otras escuelas del sector. La intervención de Escrivá no afectó a los aspectos técnicos del IESE, pues sólo intervino para garantizar que los planteamientos fueran acordes con la doctrina católica.

De la relación jurídica entre el EGN y el IESE emana la cuestión sobre si esta era verdaderamente una institución universitaria o una asociación profesional con fines educativos al abrigo de una universidad. En este planteamiento convendrá distinguir la naturaleza de hecho y de derecho de la escuela de negocios. Para resolver la incógnita habrá que tener en cuenta el marco jurídico del IESE, así como el estatuto de las ciencias empresariales en España en los años cincuenta, su competencia profesional y científica e investigadora. En última instancia, el problema para adscribir el IESE al ámbito universitario radicaba en el lugar de los contenidos de dirección de empresas y su consolidación como disciplina propia en la universidad.

El capítulo 3 está escrito en línea con las inquietudes que plantea Thomas M. Mosson en 1965¹⁷. Para relacionar una institución con su contexto histórico académico y económico primeramente es necesario exponer las características de la institución en cuestión. Sólo así se podrá valorar si el IESE cumplió con las necesidades y las expectativas dispuestas por el ámbito de los negocios y los empresarios a mediados del siglo XX en el entorno catalán.

En este capítulo se reúnen una serie de datos, expuestos genéricamente en informes, folletos o revistas de promoción y divulgación del IESE. Su función es poner en perspectiva las características propias de esta escuela barcelonesa respecto del resto de escuelas de dirección de empresas.

Estas instituciones académicas eran un fenómeno innovador y, en España, las más de las veces no había conocimiento ni experiencia previa, aunque sí necesidad y demanda de estas. Así, cada una de las escuelas dedicadas a la educación en negocios en España tuvo como modelo para su puesta en marcha una o varias referencias en el extranjero. Considero que los distintos objetivos y métodos que usan las escuelas españolas tienen origen en sus homónimas extranjeras, europeas o americanas, de las que extraen experiencias. Por tanto, según cuál sea la escuela elegida como referencia, el resultado final será muy distinto. El programa de alta dirección del IESE fue el primer programa de larga duración dedicado a directores generales en ejercicio. El propósito de la escuela era dedicarse a la alta dirección, y hacer que en ese trabajo los participantes mejoraran.

Por otra parte, este capítulo está en relación con la necesidad de evitar los errores más frecuentes en el tratamiento de las instituciones de educación en negocios. El mejor remedio para evitar el recurso al concepto genérico *business schools* es conocer la diferenciación original de las distintas instituciones. Es un capítulo para describir, en el sentido más amplio de la palabra, los caracteres definitorios del IESE dentro del extenso catálogo del panorama de educación empresarial.

En este caso, se atiende al perfil de los alumnos, profesores y de otros aspectos formales, además de las connotaciones de su instalación en Barcelona, tradicional *fábrica* de España, junto con Vizcaya y Guipúzcoa, y exponente de la empresa familiar, pequeña y mediana.

Un aspecto esencial en la configuración del IESE, que merece epígrafe propio, es su identidad cristiana. Es una manifestación de la repercusión humana y profesional de la presencia del Opus Dei en una institución educativa. Una explicación completa del IESE requeriría de una aproximación interdisciplinar que inserte al Opus Dei en la historia general¹⁸.

El capítulo 4 ofrece una panorámica del crecimiento del IESE hasta fechas recientes, cuantitativo –tuvo una rápida consolidación en el mundo empresarial– y cualitativo. El límite lo fijan las fechas en las que se ponen en marcha los últimos programas ofrecidos por el IESE. La adecuación del primer programa a las necesidades de los alumnos constituyó el mayor reclamo para el posterior desarrollo de programas adaptados a las necesidades de empresarios con experiencia variada y distintos niveles de responsabilidad.

Asimismo, esta acogida de los programas del IESE constituyó el mejor estímulo para que la escuela buscara adaptar sus contenidos a nuevas coyunturas empresariales y público potencial. Aquí se tiene en cuenta la percepción del IESE como una innovación social. El punto de partida de esta innovación radica en la determinación del objetivo de la enseñanza del IESE: formar en dirección de empresas. Todos los elementos, perfil de los alumnos, el contenido, el método, la sede, etc., estaban fijados en función de la formación de directivos en el arte del gobierno empresarial.

En este punto se incluyen elementos extraídos de un estudio prosopográfico de los empresarios, alumnos de las diez primeras promociones PADE (PADE-10). El antecedente de este análisis es un trabajo de sociología sobre los empresarios españoles realizado por Amando de Miguel y Juan J. Linz a comienzos de los años sesenta. El objetivo no es emular la exhaustividad del estudio sociológico ni reproducir su metodología con otro grupo de empresarios, si bien me baso en algunas de sus conclusiones para interrogar a la muestra de PADE-10 y extraer conclusiones sobre los alumnos del IESE.

El interés por este apartado está justificado en la tradición historiográfica de las escuelas de dirección españolas consistente en medir su impacto a través de los resultados de los empresarios que se han formado en sus aulas. Según esto, el estudio del IESE abre un panorama y una responsabilidad nada desdeñables, a saber, contribuir a la clarificación del mundo empresarial, de la historia económica y de educación en *management*¹⁹.

El último capítulo desarrolla cómo el IESE desde el comienzo planteó su dimensión internacional como una característica fundacional. Esta apertura fuera de las fronteras nacionales se percibe en los proyectos de puesta en marcha del IESE y se plasma en las actividades que se desarrollan desde el primer curso. La dimensión internacional fundacional queda de manifiesto en los programas internacionales, los acuerdos con otras escuelas, el asociacionismo y la constitución del comité Harvard-IESE.

El apartado más significativo de este capítulo está dedicado a la relación del IESE con escuelas de dirección de empresas fundadas en Hispanoamérica. Se describe el proceso histórico de cada una con profundidad desigual debido a la cronología variable de todas ellas y a la disponibilidad de fuentes primarias. El IESE constituyó una referencia tan sólida para estas instituciones, que en muchos casos se consideran, desde fuera, como una única entidad por su parecido en las características técnicas, pero sobre todo en los aspectos intangibles. Lo que Antonio Valero llamaría la filosofía de la escuela de negocios incluye también la identidad cristiana común a todas ellas, fruto de una vinculación en distintos sentidos dependiendo de la escuela. En estas escuelas se aprecia la voluntad de servir de medio de formación profesional, humana y cristiana según el espíritu del Opus Dei y la doctrina de la Iglesia católica.

Además, tienen en común que cada una debía adecuar su escuela al contexto de su país, a las necesidades de su empresariado y de su momento histórico. Por eso, no hay recetas. De la misma manera que IESE adaptó el modelo de Harvard o Lille a las necesidades de Barcelona, esa será la pauta a seguir en el IESE como modelo para los países latinoamericanos.

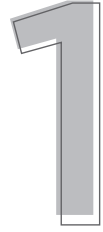
* * *

La institución que ahora nos ocupa está pensada para un público concreto: las que Antonio Valero definía como «personas de vértice». Si el IESE seleccionaba a sus alumnos, el estudio de las promociones de alumnos y sus características específicas puede proporcionar información adicional sobre la misión, funciones, actividades, estructura y finalidad del IESE. En este apartado sale a la luz la inquietud del empresariado catalán por la formación, la fama del IESE fuera de Cataluña y la progresiva presencia de

alumnos de otras zonas, el predominio de la empresa familiar, el alto nivel académico de los empresarios españoles y, en particular, el de los participantes del Programa de Alta Dirección de Empresas.

En definitiva, esta investigación manifiesta el complejo entramado que configura una institución educativa. La observación del IESE constituye un instrumento para la reflexión sobre el nacimiento y consolidación de una disciplina académica –*management*– y desencadena el debate sobre la extensión y mutabilidad del ámbito universitario. En este sentido, este trabajo es un instrumento para dar perspectiva al IESE del presente y a la reflexión entre los especialistas de la enseñanza empresarial. Además, es un medio para el estudio de una élite, la que sin duda constituyen el grupo socioprofesional de empresarios alumnos de las escuelas de dirección de empresas²⁰. El objetivo es poner de manifiesto la dimensión social de una institución académica y considerar su impacto en las actividades de los alumnos del IESE.

Por último, el estudio de esta institución se puede entender como una fuente para ejemplificar aspectos de las disciplinas de las que toma parte: historia empresarial, económica, educativa y social.



Del aislamiento a la americanización. Europa y España desde la educación en negocios

El nacimiento del IESE en 1958 adquiere pleno sentido por influencia y como participación de la actualidad española del momento, inseparable del panorama internacional. El contexto sociopolítico, económico y educativo en los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial en España y en el mundo es fundamental para entender el surgimiento de una escuela de alta dirección en la España de los años cincuenta.

La cronología de la presente investigación se divide en dos periodos. El primero, de 1957 a 1968, expone con profundidad la fundación del IESE. La segunda franja cronológica comienza en 1968 y se extiende hasta los últimos años del siglo XX: aquí se desarrolla la ampliación de programas y sedes, la consolidación académica y la influencia internacional como escuela de referencia para numerosas instituciones latinoamericanas.

Aunque el IESE inauguró su actividad en noviembre de 1958, las gestiones para su fundación comenzaron un año antes. No obstante, para entender la situación socioeconómica y educativa española en 1958 conviene remontarse a las consecuencias de la Guerra Civil española, las políticas de reconstrucción y el comportamiento de España en el panorama internacional. Igualmente ocurre con las reformas económicas de la década de los sesenta, que tienen su origen en el Gobierno de 1957. No están incluidos aquí todos los hitos destacables sucedidos en España y en Europa durante los años cincuenta, sino los que son necesarios para explicar la fundación del IESE, el interés que despierta esta institución y la aportación que supone este volumen a la investigación histórica. Además del contexto económico, se presta especial atención a las características peculiares de Cataluña y al panorama profesional español, donde se inscribe el prestigio social y el protagonismo funcional de los ingenieros.

La educación y dentro de este ámbito las escuelas de dirección de empresas desempeñaron un papel esencial en la recuperación de Europa y, en sentido amplio, en el desarrollo económico y social contemporáneo. Hasta hace poco, no era frecuente incluir el factor formación en *management* entre los elementos determinantes y configuradores de la actividad económica al mismo nivel que los geográficos, políticos, financieros o comerciales. Se puede explicar la historia económica de muchas formas, pero se podrá enriquecer con más criterios si se incorpora el elemento educativo. En la actualidad, la formación superior de los empresarios se presupone. Sin embargo, hasta mediados de siglo no era así. La extensión de la educación en el área económica-empresarial-gestora no se dio en Europa hasta mediados de siglo XX. Sin duda, esa generalización de la educación, la especialización y profesionalización de los empresarios ha dejado huella en la historia empresarial y socioeconómica contemporánea.

Quizá los historiadores de la economía asimilaron la importancia de la educación empresarial cuando Servan-Schreiber introdujo el concepto en el debate público en 1967. En el contexto de la historia del IESE, la economía es un elemento a tener en cuenta, pero sólo ocupa un papel secundario.

Este capítulo tiene tres partes: la primera para considerar el contexto político, económico y social en España y en Europa hasta los años cincuenta. En este apartado merecen especial atención dos facetas del ámbito empresarial. De un lado, la vertiente geográfica y, de otro, el protagonismo de los ingenieros en el desarrollo económico. Se esbozan las características singulares, trayectoria histórica y desarrollo económico y social de Cataluña. En el ámbito de la historia industrial, es patente la diferencia que hay entre Cataluña y casi todas las demás regiones españolas, lo que fue fundamental a la hora de elegir una sede para instalar una escuela de las características del IESE.

Las escuelas de negocios o de dirección de empresas responden a una necesidad: la formación de las personas de empresa, que tienen que afrontar el desafío del desarrollo, de la competencia, de la creación de oportunidades, de la tecnificación y complejidad del mundo industrial y empresarial. No obstante, previo a la demanda de formación, es la consideración del empresario, del hombre de negocios, como un profesional que requiere de un aprendizaje académico. Por tanto, el segundo apartado reflexiona sobre el nacimiento de la enseñanza empresarial, su profesionalización e institucionalización en distintos niveles de enseñanza en relación con el panorama educativo internacional y a tenor de las distintas funciones del empresariado. Es, en definitiva, un recorrido por el tratamiento de la economía, la empresa y los negocios como integrantes de una verdadera profesión, y como consecuencia, de las distintas soluciones académicas, normalizadas, que han surgido para formar al profesional de la empresa en su disciplina.

Una vez acabada la Segunda Guerra Mundial y como fruto del Plan Marshall, el mundo del *business* –académico y profesional– en Estados Unidos se pone a disposición de las necesidades de Europa: un ejemplo es el esfuerzo por mejorar la productividad industrial, la formación de los ingenieros, economistas o arquitectos. Como consecuencia del préstamo de experiencias de los americanos a los países europeos, surge la necesidad de crear o renovar instituciones para la formación de empresarios. Esta corriente de intercambio de saber hacer o *managerial know-how* entre americanos y europeos no ha pasado desapercibida entre los académicos de la historia.

En tercer y último lugar, hago una descripción de las escuelas de dirección de empresas, desde su origen, su evolución y su desarrollo a la altura de 1958. Este desarrollo de la educación empresarial explica gran parte de las características del IESE.

1. Posguerra y recuperación

1.1. De la autarquía nacional a la ortodoxia económica internacional

Los años cuarenta en España son la etapa de posguerra por excelencia. En este periodo, el país tuvo que afrontar las consecuencias de la guerra recién terminada. En primer lugar, hay que considerar las grandes pérdidas humanas y materiales a efectos de un estudio de historia económica y social. Se suele decir que la riqueza de un país está en su población. En España, las pérdidas fueron grandes: a las muertes durante el combate hay que añadir las originadas por la represión y como consecuencia de las duras condiciones de posguerra, además de los exiliados¹. Los daños materiales más significativos los sufrió el sistema de transportes y comunicaciones; líneas y vehículos de transporte, teléfono y telégrafos quedaron destruidos y con elevados costes de inutilización².

Las destrucciones sufridas no eran un obstáculo insalvable para una fructífera reconstrucción si se aplicaban las políticas económicas adecuadas. Pero los esfuerzos de reconstrucción españoles durante la década de los cuarenta fueron insuficientes³.

La guerra y la posguerra provocaron una regresión en todos los niveles de riqueza hasta cotas de 1931, que no se recuperarían en muchos casos hasta entrada la década de los cincuenta⁴. En el origen hay que buscar la escasez habitual en toda posguerra, la tradición proteccionista y la hostilidad hacia los mecanismos de mercado. El intervencionismo estatal fue tan riguroso que «corrió paralelo al cercenamiento de las libertades»⁵ tanto personales y políticas como empresariales y económicas⁶. España aquejaba, ya desde el siglo XIX, un alto grado de aislamiento, de acuerdo con la relación de fuerzas en la lucha librecambio-proteccionismo. La autarquía no era sólo una consecuencia de la coyuntura internacional, sino el *leitmotiv* que definía la política económica y que tenía por principio la autosuficiencia del país⁷.

Este concepto no era visto como algo peyorativo, sino que estaba indisolublemente unido al ideal de grandeza de España: un país rico y robusto como este no tenía por qué depender de la tecnología o de las fuentes de energía extranjeras. Así, como manifestación práctica de este proyecto de desarrollo, en 1944 se puso en marcha el Instituto Nacional de Industria (INI), un conglomerado de empresas de financiación pública que, por sus propios principios fundadores, se dedicaba a potenciar los sectores estratégicos o de interés nacional: siderurgia, refino de petróleo, construcción naval, sector eléctrico y químico. Las empresas del INI eran las más grandes del tejido industrial español y sin posibilidad de competidores interiores⁸. Contaban con el respaldo de la política inversora estatal, que buscaba potenciar la industria de defensa nacional y conseguir la autarquía económica.

El mercado cedió su lugar preponderante en la asignación de recursos a los órdenes y directrices administrativas, que alteraron por completo la función económica. La preeminencia concedida a las empresas que secundaban los intereses nacionales y estratégicos tuvo como consecuencia un desequilibrio en el desarrollo de los sectores y de las regiones industriales. Entre las trabas legales también hay que incluir las restricciones impuestas al capital exterior para invertir en España.

Como consecuencia de esta política surgió el desabastecimiento, tanto de material industrial como de bienes de consumo⁹. Además de la coyuntura interior española, hay que considerar las consecuencias del panorama internacional, primero por la Guerra Mundial y después por el bloqueo exterior. Las expectativas de supervivencia y desarrollo económico en España empeoraron. La vida de las familias y de las empresas estuvo marcada por la supervivencia diaria. La carencia generalizada de productos y energía obligaba a racionar los bienes de primera necesidad a la población y se sometían todas las importaciones y exportaciones al permiso expreso del Gobierno¹⁰.

La preeminencia que tenían los criterios políticos sobre los económicos llevaba a obviar el coste de oportunidad de la industria y como consecuencia, entre otras cosas, se hacían descabelladas inversiones en plantas de refinería para la obtención de hidrocarburos a partir de lignitos bituminosos y otros minerales.

La política económica de posguerra implicó, con honrosas excepciones de la industria vasca o de banca privada, el anquilosamiento de la empresa privada y de la iniciativa empresarial, que no podía hacer frente a las dificultades de la época ni estaba en condiciones de hacerle sombra al sector público. Sólo en sectores como el textil y sus derivados, editorial, manufacturas metalúrgicas, repuestos, pequeño comercio distribuidor y alimentación se mantuvo la industria, aunque pequeña, también debido a su configuración. Por si esto fuera poco, la escasez en todos los órdenes y la inflación favorecían la expansión del mercado negro y, con él, todos sus vicios: especulación, injusta distribución de los ingresos, desincentivación del trabajo y del ahorro de familias y empresas.

Todos estos antecedentes explican la escasez de empresas privadas de cierto peso y en su caso la concentración regional y sectorial que las define. Fueron precisamente estas empresas medianas y pequeñas, de tradición familiar, de la burguesía vasca y catalana en su mayoría, con su constancia en los negocios y su iniciativa la excepción a la regla en el desarrollo irregular de la economía española.

En 1951 comenzaron a fraguarse los cambios que condujeron a una evolución en la política económica de la dictadura, aunque habría que esperar a 1959 a que se diera una liberalización efectiva. El nombramiento del ministro de Agricultura Rafael Cavestany y en la cartera de Comercio de Manuel Arburúa constituyen el principio del fin paulatino del intervencionismo. Este fenómeno, junto con el incipiente reconocimiento internacional, fue detectado por los empresarios, que adquirieron confianza en la viabilidad del régimen a medio plazo¹¹. El hecho significativo para la historia económica del periodo consistió en la mejora de las expectativas de crecimiento económico del régimen de la que emergió la confianza empresarial¹².

En lo relativo a las medidas reformadoras, estabilizadoras y liberalizadoras de 1959, destacaré las más significativas por su repercusión en la empresa, ya que se habla más adelante de los hitos políticos y la configuración del Gobierno.

El bienio preestabilizador (1957-9), según Manuel Jesús González, parafraseando a Fabià Estapé, intentó contener los síntomas más alarmantes del desequilibrio económico¹³. Pero las medidas parciales y descoordinadas entre los ministerios económicos no sugieren todavía la deliberada preparación de un plan de estabilización. Las reformas más apremiantes fueron las fiscales, con la reforma tributaria de 1957, dependiente de Hacienda, y las monetarias, propias de la cartera de Comercio. La rapidez con la que estos ministerios se hicieron cargo de la situación se debió al contacto con los organismos internacionales y a la labor asesora de los técnicos.

En diciembre de 1958 dos funcionarios de élite de la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) visitaron España con el fin de realizar un estudio sobre la economía española. El informe que reunía las conclusiones del estudio puso de manifiesto algo de sobra conocido por las autoridades económicas españolas: la inflación estaba causada por el descontrol en las inversiones públicas y la bajísima competitividad de la economía.

El informe, que no se conoció hasta los primeros días de enero de 1959, puso de manifiesto la situación alarmante de las reservas financieras. Las divisas disponibles en el Instituto Español de Moneda Extranjera sólo podían abastecer de importaciones a España durante aproximadamente seis semanas. El texto juzgaba acertada la política del Ministerio de Hacienda, especialmente en lo concerniente a la Reforma Tributaria, que había llevado a un incremento de los ingresos del Estado y a una nivelación presupuestaria. Asimismo, los redactores dependientes de la OECE, animaban a completar la reforma económica con disciplina en el gasto de los organismos autónomos, especialmente del INI¹⁴.

En el año 1958 se aprobaron algunas leyes englobadas bajo el título de Reforma Institucional del sistema financiero. En realidad, fueron leyes instrumentales para la puesta en marcha del Plan de Estabilización¹⁵. No se podía concebir un Plan de Estabilización sin los instrumentos necesarios. A la nivelación presupuestaria le sucedió el equilibrio financiero y, finalmente, la estabilidad económica. Las actividades fiscales y monetarias estaban encaminadas a vertebrar un proceso de liberación que abriese las fronteras y permitiese entrar en el campo de los espacios internacionales por la vía de la libre competencia. El Plan de Estabilización se convirtió en el exponente de la política propugnada por el ministro de Hacienda, Mariano Navarro Rubio¹⁶.

La convertibilidad de la moneda era un requisito previo para el Plan de Estabilización y suponía la devaluación de la peseta hasta que alcanzase un cambio realista. Esta medida, aunque adecuada a largo plazo, tenía como consecuencia inmediata una dura reconversión de la economía. Navarro Rubio optó por extender un cuestionario a los principales organismos económico-políticos del país. Según Manuel Jesús González, esta consulta tenía por objetivo, más que recabar su opinión sobre el plan, justificar la implantación de las reformas y hacerlas deseables por encima de sus primeras repercusiones negativas¹⁷.

Más allá de las limitaciones de la autobiografía como fuente, un párrafo de las *Memoorias* del ministro de Hacienda explica el éxito del Plan de Estabilización. Interesa la atención prestada a los empresarios y cómo el mismo creador del plan atribuye el mérito a aquellas personas que secundaron la política estabilizadora.

«Una importante resolución de la Dirección General de Banca, Bolsa e Inversiones de fecha 25 de diciembre de 1959 enumera las 196 empresas mercedoras de protección a los efectos de disfrutar el privilegio fiscal implantado por el Decreto Ley de 27 de julio de 1959. Allí estaba el cuerpo económico del país. Se dio seguridad económica a los planes de reactivación que estas empresas presentaban, a través, naturalmente de sus grupos bancarios. Se generó confianza en el futuro; ese imponderable en que viene a consistir la fuerza motriz del sector privado en la economía. El único capaz de promover un desarrollo a gran escala. [...] Luego se produjo un fuerte trasiego migratorio en el campo que constituye, a no dudarlo, la verdadera revolución estructural de la población española. A la que no fue ajeno el trasvase turístico, que le ofreció amplias posibilidades»¹⁸.

El proceso de liberalización, que fue especialmente vigoroso en el periodo de 1959-1963, perdió velocidad con la puesta en marcha de los planes de desarrollo y se agotó al finalizar el año 1966. Una opinión compartida por muchos autores es que «sin la planificación indicativa, España habría crecido más y, lo que es más importante, mejor»¹⁹. El camino de la liberalización prometía mayores posibilidades que la planificación indicativa, y la asignación a discreción de recursos, beneficios y privilegios de exportación o importación. A pesar de ello, el desarrollo económico español en 1962 ofrecía «prometedoras perspectivas al país e ilimitadas oportunidades para el comercio y la industria en el mundo occidental»²⁰. Esta misma fuente, a propósito del Plan de Desarrollo en preparación, advertía al Gobierno los reparos sobre los objetivos del mismo y mostraba sus críticas sobre las perspectivas del sector empresarial²¹.

Otra voz autorizada para hablar del panorama empresarial es la de Alberto Ullastres, ministro de Comercio entre febrero de 1957 y julio de 1965. En 1962 escribía lo siguiente:

«Nuestro país se encuentra todavía en una situación intermedia entre los países desarrollados y subdesarrollados; [...] Tenemos una actividad económica, y concretamente industrial, muy diversificada, pero excesivo número de empresas tienen todavía estructuras inadecuadas... Tenemos un empresario ágil, inteligente y voluminoso en casi todos los sectores que constituyen el conjunto de la vida productiva moderna; tenemos técnicos de calidad internacional; tenemos mano de obra de primera calidad. Pero nuestro empresariado, en general, no tiene todavía la voluntad de asumir riesgos. [...] Todo ello coloca a nuestro país en una posición especial cuando se trata de planear su desarrollo [...], por ejemplo, en cuanto a la importancia de la localización regional de las actividades planeadas, en cuanto a las políticas a seguir y en cuanto a la participación estatal en la acción para el desarrollo»²².

La Comisaría del Plan de Desarrollo había desarrollado su tarea satisfactoriamente al conseguir organizar en torno suyo la centralización de la política económica con el fin de llevar a cabo una política de desarrollo regional. Los ministerios económicos, antaño opuestos a sus maniobras, le hicieron eco²³.

1.2. España en la Guerra Fría

Para España la extensión de la posguerra responde a una realidad patente, pues a la posguerra española le sucede el fin de la Segunda Guerra Mundial, y con él se prolonga el periodo de penuria y esfuerzo por la reconstrucción del continente. De esta manera estamos comparando dos ámbitos, España y Europa, que tienen en común la reciente salida de una guerra. Las expectativas de recuperación, los medios para ello y los presupuestos políticos en cada caso eran muy distintos, incluso opuestos.

Una nota que definió claramente el clima político y cultural de España durante la posguerra fue el anticomunismo. Esta postura primero atrajo los rencores de la comunidad internacional, que veía la extensión ideológica y cultural de la Alemania nazi y las potencias del Eje en el filofascismo de los años cuarenta del régimen de Franco. En cambio, desde finales de los años cuarenta y durante la década de los cincuenta, con el inicio de la Guerra Fría y el mundo dividido en bloques, España se convirtió en un aliado eficaz para Estados Unidos, una pieza estratégica de la geopolítica contra la Unión Soviética.

El Estado dictatorial español debía su falta de libertad a motivos ideológicos y tácticos. Según Franco, la historia demostraba que los regímenes liberales conducían a la disolución social y preparaban el triunfo del comunismo, verdadero enemigo del régimen. El anticomunismo sirvió de banderín de enganche para que, llegado el momento, España atrajera la atención de la superpotencia americana y sus aliados²⁴.

El primer franquismo se movió en la órbita de las potencias totalitarias. A medida que la Segunda Guerra Mundial inclinaba su balanza del lado de los aliados, Franco se iba convenciendo de los tiempos difíciles que se avecinaban a falta de cualquier respaldo internacional. La marginación que iba a padecer España se hizo patente ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Esta nueva sociedad internacional esperaba restañar las heridas de la fracasada Sociedad de Naciones, y para ello no iba a admitir a ningún país que no cumpliera con todas las reglas de la ortodoxia internacional²⁵.

Las primeras resoluciones en relación con la *Spanish question* (la cuestión española) fueron tomadas en la Conferencia de Yalta, en febrero de 1945. La afirmación del presidente estadounidense, Franklin D. Roosevelt, de que no había lugar en las Naciones Unidas para un Gobierno fundado en los principios fascistas fueron interpretadas por la comunidad internacional y por los españoles en el exilio como el principio del fin del régimen de Franco²⁶. En la Conferencia de San Francisco, del 26 de junio de 1945, en la que la ONU se convirtió en una realidad jurídica internacional, no estuvo invitada España, mientras sí estuvo presente, aunque con carácter oficioso, la España republicana del exilio. Todos estos gestos traslucían una condena al régimen español que se pronunció oficialmente el 12 de diciembre cuando la Asamblea General de las Naciones Unidas emitía una condena internacional sobre el régimen de España.

La declaración de la ONU prohibía al Gobierno de Franco la posibilidad de pertenecer a los organismos internacionales creados por las Naciones Unidas y las actividades y conferencias asociadas a dichos organismos. Sin embargo, la ONU mantenía que quería acoger a «todos los pueblos amantes de la paz», lo que equivalía a un ultimátum a España. El

Consejo de Seguridad estudiaría un cambio de situación para España solamente si dentro de un plazo razonable se establecía un Gobierno democrático, sin coacciones de partidos o intimidación, y que respetara la libertad de expresión, de religión y de reunión. Mientras llegaban esos cambios, la ONU recomendaba a todos sus Estados miembros la retirada inmediata de los embajadores o ministros plenipotenciarios acreditados en Madrid²⁷.

Sin embargo, el descrédito español terminó en 1947. Este año fue declarada la política norteamericana de contención del expansionismo comunista. Conocida también como Doctrina Truman, dominaría las relaciones soviético-norteamericanas durante las décadas posteriores y, por extensión, condicionaría la política exterior y de seguridad de los países de Europa occidental. El anticomunismo se convertía en el criterio definitivo para configurar el nuevo esquema de alianzas de Estados Unidos. Los cambios se empezaron a notar desde comienzos de 1948. El presidente norteamericano, Harry S. Truman, aprobaba la propuesta del Consejo de Seguridad que reconocía la necesidad de normalizar las relaciones con el Gobierno franquista.

Comenzaban los años de la Guerra Fría. Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos había quedado indiscutiblemente erigido en árbitro y guardián de la política internacional occidental y responsable último de la guerra y la paz. La Unión Soviética se convirtió en una amenaza para el continente europeo y Estados Unidos: el mundo quedaba así dividido entre comunistas y no comunistas. En esta nueva política, el anticomunismo del franquismo convertía a España en un socio seguro para los norteamericanos y sus aliados. Este cambio estratégico fue esencial para España.

Británicos, franceses y norteamericanos se debatieron, durante todo el año 1948, entre el deseo de implantar un régimen democrático en España y la necesidad de reforzar a todo Gobierno occidental dispuesto a oponerse a la estrategia soviética²⁸. Fueron los sectores militares de Washington los que primero reconocieron el valor estratégico de la península ibérica en el marco de una maniobra global.

Por otra parte, la pugna entre los dos bloques no era un problema exclusivamente geoestratégico. Esta batalla se libraba también en el campo de las mentalidades y del desarrollo económico. Francia, que otrora había cerrado las fronteras con España, las reabrió en 1948. Francia salía perjudicada del aislamiento de España al suprimir el provechoso intercambio comercial, aunque para establecer lazos económicos había esperado a que Estados Unidos restableciera a su embajador. Los debates políticos se discutían en clave económica. Europa era el mejor caldo de cultivo para posibles revoluciones, o bien objetivo fácil para la conquista soviética. El panorama que ofrecía Europa era desolador: arruinada, destruida, sin apenas infraestructuras, con escasez de viviendas y de explotaciones agrícolas eficientes e innumerables bajas humanas.

De la misma manera que Europa era un continente frágil, accesible a los soviéticos, también estaba compuesta por un puñado de países incapaces de reportar beneficio económico a Estados Unidos. Europa no podía exportar y tampoco podía comprar productos norteamericanos. Estas dos realidades, económica y geoestratégica, convergieron en la definición del Plan Marshall de ayuda exterior que Estados Unidos lanzó el 5 de junio de 1947²⁹. El conflicto mundial había supuesto la dislocación de toda la estructura de la economía

europaea, y el remedio que el Gobierno norteamericano pensaba aplicar era la concesión de amplios y generosos créditos a todos los países europeos. Los países europeos eran los que tenían ahora que ponerse de acuerdo sobre cómo repartirse la ayuda norteamericana. Estados Unidos ni siquiera se oponía a que la Unión Soviética fuera también receptora de dichas ayudas, aunque esta las rehusó pública y airadamente. De esta forma se iniciaron los ataques soviéticos al Plan Marshall, presentado como un intento norteamericano de dominar Europa y salvar su propia economía³⁰.

Los políticos y diplomáticos españoles vieron frustrada su esperanza de disfrutar de la ayuda económica norteamericana. Las causas de esta exclusión eran múltiples y complejas. Los historiadores han considerado principalmente las reservas de los países europeos, que preferían no incluir a España en el reparto, la animadversión del Gobierno estadounidense hacia España o la falta de libertad religiosa³¹. No obstante, el anticomunismo español fue recompensado con alguna ayuda económica desde Estados Unidos a través de entidades bancarias privadas, aunque lejos de la privilegiada asistencia del Plan Marshall. España recibió préstamos para la compra de excedentes alimenticios norteamericanos. En agosto de 1950, una enmienda del senador Patrick MacCarran consiguió para España un empréstito de 62,5 millones de dólares del Import & Export Bank. Este político encabezaba una facción del Senado norteamericano que defendía el criterio de que España debía ser incluida dentro del sistema defensivo del mundo libre. La línea de conducta a que se adscribió España fue la de procurar un tratado directo de asistencia defensiva con Estados Unidos, puesto que otra posibilidad, aunque beneficiosa, hubiera sido abortada por la negativa franco-británica³².

Los altos jefes del ejército se encargaron de presionar a Truman porque necesitaban de la cooperación española. En enero de 1951, el jefe de las Fuerzas Aliadas, Dwight D. Eisenhower, hizo un viaje de inspección por Europa. Su periplo europeo se ha considerado como un intento de acercamiento entre Estados Unidos y España. Dos años después de este viaje, el mismo Eisenhower se convertía en presidente estadounidense, bajo cuyo mandato se firmó el pacto del 26 de septiembre de 1953, que sentaba las bases del apoyo mutuo entre Estados Unidos y España.

El Gobierno español también jugó su baza: José Félix de Lequerica había pasado de inspector de embajadas y legaciones a embajador de España en Washington. Su misión desde 1950 era lograr el acercamiento entre los dos países y obtener dinero estadounidense. En definitiva, fue el creador e impulsor del llamado *Spanish lobby*. Se encargaba de presentar a la opinión pública norteamericana la relación entre Estados Unidos y España como económicamente provechosa para los dos países y necesaria para su política de defensa. Asimismo, las embajadas de ambos países se esforzaban por diluir los obstáculos ideológicos. El mensaje que difundían era que la vinculación entre España y el Eje no había sido como en años atrás se había dicho³³.

España, en su relación con Europa, sólo esperaba restablecer la normalidad comercial, sin esperar ningún trato de favor económico³⁴. La administración de fondos del Plan Marshall correspondía directamente a los países europeos. Es decir, que España disfrutara o no de la ayuda norteamericana, dependía en última instancia de Gran Bretaña y Francia. En cualquier caso, las ayudas económicas implicaban unas condiciones que significarían, a medio o largo plazo, cambios en la naturaleza misma del régimen.

1.3. Acuerdos internacionales y política económica

La ayuda internacional a España vendría en forma de préstamos, principalmente de la mano de Estados Unidos, aunque la aplicación de esa ayuda siguiera un modelo europeo³⁵. Eso significa que España participó de la ayuda norteamericana, aunque por vías diferentes, siempre como una derivación de la política defensiva y económica estadounidense. Junto con la ayuda monetaria, Estados Unidos proporcionaba asesoramiento y respaldo institucional para garantizar el aprovechamiento óptimo de la ayuda, y por tanto su eficacia política. Sin embargo, el asesoramiento y la transmisión del *savoir faire* norteamericano llegaron a España a través de Europa, en general, y de Francia en particular³⁶.

La necesidad que tenía España de cualquier tipo de financiación y el deseo norteamericano de tener un puesto avanzado en el continente europeo finalmente se fusionaron³⁷. El 26 de septiembre de 1953 se cerraron las negociaciones con el *Agreement* (acuerdo). Este tipo de acuerdo no necesitaba ser confirmado por el Senado y disminuía las eventuales protestas de los miembros de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN).

El convenio entre Estados Unidos y España contemplaba la ayuda mutua para la defensa³⁸. Fijaba unas garantías acerca del uso de los fondos que se le iban a proporcionar al Gobierno español y permitía que una misión económica especial norteamericana permaneciera en España durante toda la vigencia del convenio, prevista en principio hasta el 30 de junio de 1956. Estados Unidos aseguraba así que su aportación económica no se agotaba con los 226 millones de dólares ya consignados, sino que prometía nuevos subsidios, teniendo en cuenta las prioridades y limitaciones que imponían sus compromisos internacionales³⁹. A cambio de esto, los norteamericanos tenían derecho a utilizar, durante diez años, las bases conjuntas que ellos contribuirían mayoritariamente a construir, pero que permanecerían siempre bajo mando y bandera españoles. En dos cláusulas secretas se aclaraba lo relativo a los ataques soviéticos y a la ayuda económica⁴⁰.

A partir de 1953, después del rechazo de los años de posguerra, España volvió a estar presente en el circuito internacional mediante el apoyo de Estados Unidos y el Concordato con la Santa Sede. El país contaba ahora, al menos en teoría, con los mismos recursos que sus vecinos europeos. Una de las razones de ser de los tratados constitutivos de la Europa de los Seis (la Comunidad Europea del Carbón y del Acero) fue la necesidad de convertirse en un cuerpo homogéneo frente a la vecina Unión Soviética más allá del crecimiento industrial y los imperativos económicos.

No es el momento de hacer una historia del itinerario que siguió España para formar parte de la Unión Europea de pleno derecho, pero sí es ilustrativo conocer los organismos técnicos, económicos, comerciales, agrícolas que suponían una unidad de intereses y que fueron la vía por la que se estableció el contacto entre España y su continente. El fenómeno de la americanización de Europa a lo largo de los años cincuenta y sesenta es incuestionable. El deseo de emular al gigante norteamericano llegó a España a través de Europa⁴¹. Esa influencia fue penetrando, poco a poco, a través de los distintos organismos, internacionales y europeos, que se señalan a continuación.

La participación o exclusión de España del plano económico internacional se convirtió en una estrategia política. Cualquiera que fuera la opción elegida estaba destinada a derribar a Franco. De un lado, el aislamiento de España contribuiría al debilitamiento del país, y con él, también del régimen político. De otro, se impuso una teoría según la cual la mejor forma de contribuir a una futura democratización de España era propiciar su desarrollo socioeconómico. Su aislamiento sólo conduciría a la resistencia numantina de sus dirigentes y al sufrimiento de la población.

Según esta estrategia, la aproximación de España a Europa se haría en el ámbito de las instituciones económicas⁴². De hecho, la puerta para una participación española en las organizaciones regionales europeas se abrió en marzo de 1953 con la idea de organizar un mercado europeo para una selección de productos agrícolas⁴³. A partir de 1954 España pasó a formar parte de todas las instancias agrícolas de la OECE y de todos aquellos comités técnicos de carácter horizontal que pudieran afectar a cuestiones agrícolas o alimenticias.

En la práctica, el acuerdo entre España y la OECE fue interpretado, y ejecutado, con un sentido amplio, y España tuvo acceso a los trabajos de los comités que podían afectar a la agricultura y a problemas económicos generales. Asimismo, el Gobierno español pudo asistir como observador a todas las sesiones del consejo y participó activamente en comités especiales, tales como el del petróleo o la Agencia Europea de la Productividad⁴⁴. España ingresó en la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 1951, en la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco) en 1952 y en la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1953.

España participó en la Conferencia Europea de Ministros de Transportes (CEMT)⁴⁵. También formó parte del Convenio Cultural Europeo desde 1957 por invitación expresa del Comité de Ministros del Consejo de Europa. Asimismo entró en la ONU como miembro de pleno derecho el 14 de diciembre de 1955 y en la Comisión Económica para Europa (CEPE) en febrero de 1956.

La mayoría de los organismos en los que España participó eran de carácter técnico o meramente consultivo y ni siquiera en todos asistía con plenos derechos, sino como observador. Prácticamente todos estaban orientados a que sus integrantes obtuvieran mejores rendimientos económicos y comerciales. En este momento el Gobierno español comenzó a considerar su política económica en clave internacional⁴⁶. Cada vez resultaba más clara la necesidad de incorporar los criterios económicos de los organismos internacionales en la política económica nacional⁴⁷.

El eje fundamental que marca un antes y un después en el largo transcurrir del franquismo se debate en el terreno económico, y el punto de inflexión definitivo lo señala la puesta en marcha del Plan de Estabilización de 1959. Esta reforma supuso un cambio brusco en relación con la anterior política económica franquista.

La formación del Gobierno de 1957 fue, como los anteriores Ejecutivos de la Administración Franco, fruto de una decisión personal del general: «Ahora bien, las decisiones tomadas por el jefe del Estado respecto a la crisis de cada uno de los Gobiernos solían obedecer a un esquema que se nutre de los errores del anterior Gabinete o de las nuevas

necesidades que requieren nuevos hombres»⁴⁸. Efectivamente, este cambio responde a la crisis provocada por el fiasco aperturista del Gobierno de 1951, que trajo consigo algunas consecuencias negativas para la estabilidad del régimen: la división entre los políticos del franquismo y la potencial reducción del poder de Franco. La relajación en la censura y la apertura cultural condujeron a manifestaciones estudiantiles y obreras insólitas hasta entonces, la oposición de la jerarquía eclesiástica y, sobre todo, la agonía económica del país. A pesar de las medidas antiautarquía insinuadas por Manuel Arburúa y Rafael Cavestany, la crisis económica era una realidad.

En la configuración del Gobierno de 1957 primó la exigencia de nombrar ministros con competencia técnica y gran prestigio en la gestión de asuntos económicos. Así, el tejido económico español iba a depender de dos de los nuevos ministros: en el Gabinete de Hacienda, de Mariano Navarro Rubio y en el de Comercio, de Alberto Ullastres. Estos ministros modernos e innovadores aportaron un talante político radicalmente distinto al acostumbrado en los años anteriores. A Navarro, que tenía experiencia en la Organización Nacional de Sindicatos y, por tanto, contaba con la simpatía de la Falange, le preguntaron por un hombre para Comercio con el que pudiera entenderse. La actuación personal del administrativista Laureano López Rodó, opuesto tanto al totalitarismo antimonárquico falangista como a los colaboracionistas democráticos, completó los elementos que empujaron el nombre de Ullastres al Ministerio de Comercio⁴⁹. El ministro sin cartera Pedro Gual Villalbí desempeñó su papel a través de la especial dedicación a Cataluña. Sólo Joaquín Planell quedó en el Ministerio de Industria como testimonio del pasado. Aunque no fue protagonista, puede decirse que la actitud de Fernando María Castiella fue favorable al cambio. Los demás miembros del Gabinete fueron hostiles o sencillamente no se dieron por enterados⁵⁰.

El primer acto público del nuevo Gobierno a nivel ejecutivo fue la publicación del programa de intenciones el 27 de febrero. En esta fecha, el Consejo de Ministros aprobó la continuación de la reforma administrativa, una serie de objetivos en materia económica y un programa de inversiones⁵¹. No cabe duda de que la exigencia más apremiante era resolver los asuntos económicos: el problema era clave y urgente, ya que si el sistema productivo español no se situaba en unos mínimos de crecimiento y modernización, la exclusión de Europa y de Occidente sería práctica y definitiva. El problema lo percibían así los nuevos ministros económicos que, a pesar de sus desavenencias, pronto estuvieron de acuerdo en el modo de abordar la situación: iniciar un proceso de liberalización económica suprimiendo las trabas administrativas que imponía hasta entonces el intervencionismo estatal⁵².

«A medida que se aflojaban o rompían las ataduras, la vitalidad empresarial surgía como de un manantial fluente [...] el capital extranjero consideró atractivo el nuevo clima en que se situaba la economía española, porque sabía que de este modo se luchaba efectivamente contra la inflación»⁵³.

La idea de un Plan de Estabilización no figuraba en la primera declaración del nuevo Gobierno ni tampoco en las primeras intenciones del ministro de Hacienda, cuyo primer empeño era realizar una simple reforma tributaria⁵⁴. La aplicación de políticas económicas operativas no fue fácil al toparse con inconvenientes administrativos, anquilosamiento de la economía nacional, rencillas políticas, falta de autonomía y distribución obsoleta del trabajo⁵⁵. La ambigüedad y la división de las competencias económicas se acrecentaron

aún más con la intervención de la Subsecretaría de Presidencia. Navarro Rubio insistía en que a Hacienda no sólo le correspondía conformar las líneas maestras a través de la elaboración del Presupuesto, sino también intervenir de manera efectiva en el proceso de toma de decisiones tanto a nivel nacional como internacional.

La división, en lugar de diluirse conforme las políticas establecidas tenían éxito, condujo a un cambio de orientación al pasar de un plan que tenía por norma la liberalización económica a un sistema de economía planificada. La iniciativa en los Planes de Desarrollo se debió más a una cuestión política que al agotamiento del Plan de Estabilización. De hecho, López Rodó, protagonista de la orientación económica a partir de 1962, optó por una solución menos liberal en lo económico. El marco político presentado sirve para explicar las características de la economía española y su evolución. Esta, a su vez, establece los antecedentes de la actividad empresarial, su origen, iniciativa y desarrollo durante los primeros años de actividad del IESE.

Hasta ahora todas las instituciones reseñadas eran públicas y sugieren una burocracia lenta, sujeta a las maniobras de los órganos políticos competentes. Sin embargo, el exclusivo marco oficial de estas instituciones lleva a dudar sobre su verdadera eficacia en el trasvase de corrientes de pensamiento, de maneras de hacer⁵⁶. Los últimos estudios sobre el Plan Marshall se centran en lo que ha dado en llamarse *Technical Assistance Programme*. Engloba las miles de misiones con participantes de la industria, el trabajo y el Gobierno de todos los países de la OECE. Estos misioneros de la industrialización visitaron Estados Unidos para explorar las razones de su superior transformación y de su economía. Al mismo tiempo, un gran número de expertos y consultores norteamericanos recorrieron las fábricas europeas para descubrir las causas y los posibles remedios que explicarían la brecha entre el desarrollo y la productividad de Estados Unidos y Europa.

El hito para coordinar estos esfuerzos se estableció en 1953 con la fundación de la Agencia Europea de Productividad (AEP). La punta de lanza, real y conceptual, fue la productividad. La industria privada, más pequeña y por tanto más ágil y versátil, resultó más permeable a las actividades promovidas por la AEP. Esta asociación y sus filiales en sus múltiples formas orientaron su actividad a promover el aumento de la cantidad y la calidad de lo producido a todos los niveles industriales⁵⁷.

1.4. La era de los ingenieros

En el sombrío panorama de la economía española de la primera posguerra, sin embargo, destacó la figura de los ingenieros como profesionales de la industria, cuyo papel en las empresas españolas durante el periodo estudiado fue de vital importancia. Asimismo la fundación y consolidación del IESE llegó de la mano de los ingenieros. La sociedad española de mediados del siglo XX depositó una gran responsabilidad social en estos profesionales. Los ingenieros –junto con los empresarios– fueron los protagonistas de la política de productividad.

En el ámbito educativo, y a nivel internacional, los cambios técnicos y las exigencias productivistas de la industria constituyeron el pistoletazo de salida al *management* moderno. En 1941 se abrió un nuevo debate con el título *The Managerial Revolution* [La revolución

*de la gestión*⁵⁸. Este libro resultaba de la convulsión económica, industrial y social de los años treinta. El ensayo preconizaba, con una dialéctica anticapitalista, la desaparición de las ideologías en pro de una tecnificación de todos los estratos de la vida política, social y económica. Los técnicos estaban llamados a extender su dominio primero en las empresas y luego, a través de ellos, a todas las esferas de la sociedad. Durante los años sesenta se reavivó esta discusión sobre la imposición de la técnica y los sistemas económicos a las ideologías políticas a propósito del dinamismo de los ingenieros y su papel en el gobierno de las empresas⁵⁹.

Al margen del debate teórico, conviene señalar que las escuelas técnicas fueron las primeras instituciones que incluyeron en su currículo contenidos de gestión y organización del trabajo⁶⁰. Esta es una de las razones que justifica por qué el desarrollo de la educación en *management* fue acogida inicialmente como parte de los estudios de ingeniería⁶¹. Además, su actividad, superada la dimensión exclusivamente técnica del credo productivista, suponía la ejecución de medidas «como un medio de engendrar el progreso económico; [entendiendo que la economía no es un fin en sí mismo] sino sólo un medio de lograr el progreso social»⁶².

Las industrias del continente europeo habían quedado destrozadas por las guerras, en sentido amplio (1936-1945). Aunque los criterios de reconstrucción no fueran ortodoxos económicamente hablando, al menos en España, sí respondían a la realidad: era perentorio recomponer las infraestructuras, reconvertir las fábricas militares en civiles, recomponer las «regiones devastadas», como se llamó a algunas zonas especialmente afectadas por la Guerra Civil, y abastecer de bienes de consumo a la población⁶³. Para desarrollar estas tareas, los responsables inmediatos y los únicos que en ese momento tenían una formación adecuada eran los ingenieros.

«Los ingenieros españoles tienen categoría y solera suficiente para no sufrir en la comparación con los demás colegas de otros países. También los economistas. Lo que puede haber faltado en los tiempos pasados son las condiciones en las cuales forzosamente se ha venido desarrollando la industria española»⁶⁴.

Así se entiende, por tanto, la preeminencia de los ingenieros en esta primera etapa, que al menos perduró durante todo el franquismo. Igualmente, la ayuda técnica y las instituciones antes comentadas, creadas a expensas del Plan Marshall, tienen cabida dentro de este protagonismo de los ingenieros y del ideal productivista⁶⁵. Esta concesión de casi todas las responsabilidades derivó en algunos abusos: lo importante era producir a toda costa, sin importar cómo⁶⁶:

«Los ingenieros estaban ansiosos por poner en marcha proyectos inspirados en la Revolución industrial que había triunfado en otros países. Por eso pasaban a exigir, para modernizar España, que se adoptasen las medidas de auxilio y subvención necesarias, sin desde luego reflexionar sobre la cuestión de la formación de los precios y, menos aún, sobre lo que suponía la política financiera derivada de todo esto»⁶⁷.

La inquietud sobre los términos en que se estaba dando la reconstrucción y su pertinencia es propia de la década siguiente. El desarrollo tecnológico a nivel internacional marcó la

pauta de la dirección de empresas: en lugar de poner el acento en la política de ventas y de promoción, las empresas volcaron todos sus esfuerzos en diversificar la producción, en variedad, cantidad y calidad. De esta manera, gradualmente, muchos ingenieros ocuparon un lugar estratégico en la dirección empresarial⁶⁸.

Jean Fourastié con su libro *Les trente glorieuses* ha acuñado el concepto que describe mejor la recuperación europea después de 1945, extrapolable al caso español. Entre otras, este autor mencionaba como condiciones del progreso, el crecimiento de la producción y el aumento en la eficacia y la productividad que, a su vez, son efecto del progreso de las ciencias experimentales y del trabajo en equipo de empresarios, ingenieros y empleados de todo género⁶⁹.

Los ingenieros se habían ganado la consideración de la sociedad por la dificultad de los estudios necesarios para ejercer su trabajo; o lo que es lo mismo: ser ingeniero equivalía a pertenecer a la élite intelectual y profesional del país. Junto al ascendente histórico de su prestigio, la importante función que desempeñaron en la primera mitad del siglo XX les valió también el estatuto de élite social. Con frecuencia, por encima de su competencia técnica, su preparación intelectual les capacitaba para trabajar en el gobierno de empresas, industriales o no⁷⁰.

Gracias al trabajo de campo de los sociólogos Amando de Miguel y Juan J. Linz se pueden afirmar estos términos sobre una base empírica. El estudio presenta los resultados obtenidos a partir de una encuesta a 6.000 directores de empresas industriales de más de 50 trabajadores situadas en trece provincias españolas⁷¹. Las conclusiones de ese estudio se pueden aplicar al contexto del presente trabajo gracias a las coincidencias cronológicas. El IESE se funda en 1958 y las gestiones para su instalación comenzaron un año antes⁷². Por su parte, dichas entrevistas se realizaron durante este mismo periodo y dieron lugar a una tesis doctoral de sociología, defendida por Amando de Miguel, y divulgada en diversos artículos entre 1963 y 1965.

Dos de esos artículos presentan conclusiones sobre el nivel de estudios del empresariado español y sobre el prestigio de distintas profesiones⁷³. Por un lado, se comprueba la elevada formación académica y profesional de los empresarios españoles. Una cifra significativa es que más de la mitad de los empresarios con estudios superiores eran ingenieros, «seguidos de lejos por los licenciados en Derecho, muy en contra de la idea tan difundida de que en España todo el mundo es abogado [...]. Entre los ingenieros predominan los industriales (el 66%), seguidos de los de Minas y Caminos. [...] Entre los peritos y carreras similares también ocupan un lugar preeminente los industriales, seguidos de los textiles»⁷⁴.

En otra ocasión los mismos investigadores concluían que «el empresario no siempre ha tenido prestigio, lo ha conquistado en el curso de la industrialización»⁷⁵. Se puede decir, sin temor a hacer juicios precipitados, que parte del prestigio atribuido a los empresarios procede de su formación en ingeniería y de la competencia profesional desarrollada durante la etapa de recuperación industrial y económica a mediados del siglo XX⁷⁶: «existe una afinidad entre el empresario y el ingeniero, que se refleja en que muchos de los que dan prestigio a uno se lo dan también al otro»⁷⁷. De alguna manera, se puede decir que la sociedad española concede mayor prestigio social a los ingenieros, si tenemos en cuenta

la suma de las respuestas que reconocen al ingeniero el máximo prestigio profesional, junto con las que eligen en primer lugar al empresario. Esto es así puesto que dentro de los empresarios un alto porcentaje de ellos tienen formación en cualquiera de las disciplinas de ingeniería.

Sin embargo, el grado de elitismo de los ingenieros y de ciertas profesiones asociadas a la realización de estudios superiores sólo se puede valorar en relación con el nivel de estudios de la población total del país. Si se considera el nivel de estudios de los empresarios, comparativamente con otros países se pueden obtener conclusiones como que la desproporción entre los que sólo tienen estudios primarios entre los empresarios y la población general es más alta en España que en Estados Unidos. Dicho de otra forma, «en España un 31% de los empresarios, un 46% del empresariado y un 78% de la élite empresarial cuentan con estudios superiores, mientras que la población adulta masculina con esos estudios llega al 2%. O lo que es lo mismo: el contraste de la élite empresarial española con el conjunto de la población es muy grande; más que la misma diferencia entre la población global de Estados Unidos y su élite empresarial»⁷⁸.

No es infrecuente que los hombres que desempeñaron cargos públicos de entidad, los industriales y empresarios, a lo largo de estas décadas fueran ingenieros de formación. Eran unos estudios largos y exigentes que presuponían en el candidato una holgada posición familiar y unas cualidades personales y profesionales excepcionales⁷⁹. A la dificultad del examen de ingreso a estos estudios, hay que añadir el elemento geográfico. Con frecuencia, la realización de estos estudios implicaba en el candidato a ingeniero la movilidad geográfica hacia las grandes ciudades donde estaban situadas las escuelas de ingeniería. Este factor, en un país donde la movilidad en la población general era casi inexistente, hacía que los futuros ingenieros se singularizaran como personas con gran iniciativa y más abiertas a nuevas ideas que la media nacional. Para estas personas, una vez admitida la opción de movilidad geográfica por motivo de estudios, la movilidad profesional resultaba natural.

El prestigio que la sociedad confería a los ingenieros es comparable a la responsabilidad de promoción social que ellos mismos se atribuían y que en muchos casos se manifestaba en iniciativas profesionales industriales, técnicas o académicas. La creación del IESE se asienta sobre esta responsabilidad social y profesional de un grupo de ingenieros: los consultores de RASA, el primer director general y gran parte de la primera generación de profesores y los mismos alumnos. Por otra parte, el IESE como manifestación del vigor de un grupo profesional no es un caso aislado. Un ejemplo de esta actividad es la extensión de las empresas de consultoría, las iniciativas políticas y económicas y el desarrollo industrial.

También se puede denominar a esta época era de los ingenieros porque en el panorama económico hay mayoría de actividad del sector secundario que en el sector servicios. Hasta los años setenta u ochenta no se dio la terciarización de la economía. De ahí que si las empresas son eminentemente industriales, las gobiernen los ingenieros. El número de alumnos del PADE entre 1958 y 1968 que dirigían una empresa industrial superaba altamente al de los participantes de empresas del sector terciario. Los PADE-10 del comercio, banca, servicios, inmobiliarias y editorial constituyen el 23%, frente al 84% que dirigían empresas industriales (textil, química, metalurgia, papel, eléctrica y construcción).

El interés por la productividad como área académica dentro del IESE ha ido paralelo a la reconversión industrial, dado que el perfil de los alumnos y su educación variaron también. Analizando los primeros diez años del IESE, se pueden observar variaciones entre los quinquenios⁸⁰.

Según un texto de Servan-Schreiber, se puede analizar estadísticamente el perfil educativo alcanzado, el puesto ocupado en la empresa y el número de empleados sobre los que gobernaban los antiguos alumnos del IESE⁸¹. Sin embargo, no se puede contabilizar el impacto del IESE a través de la formación de los empresarios catalanes en la sociedad española. No se pueden sacar conclusiones generales sobre el desarrollo de una empresa solamente teniendo en cuenta a un puñado de directivos por un programa de perfeccionamiento del IESE. Por un lado, porque no se puede saber el progreso del conocimiento de los PADE-10 y, caso de poder hacerlo, sería incorrecto atribuirlo exclusivamente a su paso por el IESE; por otro, porque parece complicado comprobar cuantitativamente que el paso de los empresarios por el IESE es un factor causal del éxito de la empresa⁸². En el desarrollo empresarial entran en juego muchos elementos, políticos, sociales, económicos, relaciones interpersonales, entre otros, que intervienen al margen de la formación académica del empresario o de su paso por una escuela especializada en dirección de empresas⁸³.

1.5. Cataluña, la fábrica de España

El propósito de este preámbulo a la historia del IESE y de sus empresarios-alumnos no es ahondar en las características de Cataluña en tanto que región industrial. No se trata de hacer un estudio de la relación que mantuvo el Gobierno de Franco con Cataluña⁸⁴. El empresariado de la década de los cincuenta sirvió de nexo de unión entre el pasado y el presente económico-industrial de la región. El perfil de los empresarios-alumnos del IESE de 1958-1968 respondía, en su mayoría, a la herencia industrial de Cataluña, además de ser generación puente con el panorama económico de la segunda mitad de siglo⁸⁵.

La figura del empresario, emprendedor, propietario o directivo profesional, en sentido amplio, trasciende el nivel de la historia económica y empresarial. Al margen de su estricta actividad profesional e independientemente de las características de su empresa, el imaginario común vincula a los empresarios españoles de mediados del siglo XX con los conceptos de burguesía, élite económica, social y cultural.

A partir de estos datos, dado que el IESE tiene un público eminentemente catalán, se puede citar la siguiente característica de los empresarios de esta región, según señalaba Pedro Gual Villalbí en una publicación de 1956: la economía catalana la impulsaron hombres con un espíritu individualista, congénito, alimentado por la fe en la iniciativa personal. Otras cualidades del empresario catalán son su espíritu de prudencia, que prefiere la evolución lenta y gradual a la revolución, por muy prometedor que esta sea; el espíritu de ahorro; la capacidad del trabajo, así como la ingeniosidad para adaptar fácilmente cualquier innovación técnica, incluso para saber inventar⁸⁶.

Ese espíritu de iniciativa individual, cautela, laboriosidad e ingeniosidad pueden explicar la buena acogida del público catalán a la oferta del IESE, sin duda innovadora.

La diferencia regional de Cataluña en relación con el resto de la península ibérica se puede remontar a la Baja Edad Media. El proceso moderno de industrialización de España se caracteriza por la regionalización de los grupos industriales. Esta fragmentación, existente desde el siglo XVIII, aproximadamente, se vertebraba entre la industria sedera en Valencia, la metalúrgica en el País Vasco y Cantabria, la hullera en Asturias y la algodónera en Cataluña. A lo largo del siglo XVIII la industria sedera cedió ante la competencia de Lyon y la metalúrgica se vio reducida por la expansión del hierro sueco. Sin embargo, el sector del algodón en Cataluña se consolidó con una extensión de 3.000 establecimientos y unos 100.000 obreros que controlaban todo el proceso fabril⁸⁷.

Cataluña no estaba especialmente dotada de recursos naturales o puertos, pero hizo la Revolución Industrial siguiendo el modelo inglés, con el sector textil como abanderado⁸⁸. Durante el siglo XIX Cataluña se desarrolló gracias a la burguesía textil: esta clase social aglutinaba a personas procedentes de las compañías de hilados, hombres de empresa, comerciantes y artesanos. La atención preferente de los empresarios catalanes por el sector textil se explica, en parte, a la época dorada que vivió el gremio durante los últimos años del siglo XVIII. Sirva como testimonio gráfico de la actividad industrial en Cataluña que por la aduana de Barcelona llegó a entrar hasta el 90% del algodón importado entre 1850 y 1859 en toda España⁸⁹. En adelante, esta industria disfrutó de mayor crecimiento tecnológico y comercial e impuso «la supremacía del algodón, del hierro y del vapor»⁹⁰.

En el ámbito industrial, la tendencia inaugurada en el siglo XVIII se mantuvo hasta la mitad del siglo XX. La desigualdad en el desarrollo industrial español era patente: mientras el centro peninsular mantenía su régimen de economía agrícola, la periferia se desarrollaba y, Cataluña principalmente, se convertía en la «fábrica de España»⁹¹.

Igualmente las investigaciones recientes sobre historia económica e industrial coinciden en reconocer en España una división económica y de modelos empresariales regionales. Según una tabla incluida en un libro dirigido por José Luis García Ruiz que recoge datos a partir de la Dirección General de Contribuciones, Impuestos y Rentas, en 1933 el número de sociedades con sede en Cataluña eran 4.708 sobre un total de 13.312, es decir, algo más del 35% del cómputo nacional, seguida por el País Vasco, con 2.021 sociedades. El mismo autor recoge los estudios de Alcaide Inchausti sobre la evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX: los datos para 1950 clasifican a Cataluña en segundo lugar después del País Vasco (según el PIB por habitante). Estos datos, más allá del análisis de la tipología y origen del capital de estas empresas, señalan la primacía de Cataluña sobre el resto de las regiones empresariales españolas.

El trabajo de Francesc Cabana publicado en 1993 pone de manifiesto la existencia de una clase empresarial catalana, autóctona y cohesionada, cuya iniciativa, en algunos casos, ha resultado decisiva en el impulso y modernización de determinados sectores industriales. En el terreno económico catalán es necesario destacar la dinámica regional y el proceso de industrialización desde el siglo XIX⁹². Los industriales que desfilan por las páginas de Cabana son la representación cualificada de un tejido empresarial catalán, compuesto por varios miles de individuos, que fueron los responsables, aunque no exclusivamente, de configurar la sociedad industrial⁹³.

En 1996 se publicó un repertorio de historia de empresarios catalanes. El libro estaba dirigido por el mismo Francesc Cabana y en él colaboraban muchos historiadores y

economistas especialistas en el empresariado catalán. Este trabajo es una muestra más del interés que suscita Cataluña y su empresariado entre los académicos de la historia y la economía⁹⁴.

Como afirma una autora especializada en industria catalana, los factores que han dado a Cataluña su perfil industrial y emprendedor son la fuerte huella de la segunda Revolución industrial, la debilidad de la sociedad anónima, el protagonismo de las firmas multinacionales extranjeras y de las empresas familiares locales –más recientemente el poder de “La Caixa”–, y la existencia de redes personales e institucionales efectivas y duraderas⁹⁵. Por otra parte, las causas de la pérdida de protagonismo de Cataluña en el panorama económico español actual son la industrialización vasca desde finales del siglo XIX, el progreso económico español en la época de entreguerras, el cambio institucional radical impuesto por los vencedores de la Guerra Civil y la transformación de la economía internacional.

El progreso económico catalán durante el primer tercio del siglo XX corrió a cargo de la diversificación industrial. Esta consistió, principalmente, en el desarrollo de la química, de los transformados metálicos, de construcciones mecánicas y de la construcción. Desde el Setecientos, Cataluña fundamentó el éxito de su crecimiento en la precocidad y perseverancia de su desarrollo industrial. Con la llegada del siglo XX, los empresarios tradicionales, algodoneros o hijos de algodoneros, fueron los abanderados de la innovación tecnológica: las industrias que se pusieron de actualidad fueron los cementos artificiales, la electricidad, la maquinaria eléctrica o las fibras artificiales. La Primera Guerra Mundial ofreció a Cataluña una oportunidad para el desarrollo y la diversificación industrial. Los efectos a medio plazo de la Guerra Mundial supusieron para España, y para Cataluña en particular, los primeros pasos de la electrificación, la creación de nuevas empresas y la subida de salarios, que aumentó la capacidad adquisitiva del mercado interior. Asimismo, el aumento de la población y el mantenimiento de los niveles de riqueza, durante el primer tercio del siglo XX, favorecieron la rápida difusión de nuevas pautas de consumo. El lado negativo de esta exitosa diversificación industrial catalana fue la penosa reconversión textil⁹⁶.

¿Cuál era el panorama empresarial catalán a la altura de 1950 y 1960? El periodo de autarquía había sido negativo para Cataluña, y además durante las dos décadas siguientes se dio en toda España una reconversión económica, social y empresarial. La empresa catalana se enfrentaba al declive irreversible del sector textil por la reducción del sector en sí mismo y por el crecimiento de otras áreas industriales. El textil, en sus múltiples versiones –algodón, lana, seda, lino y resto de fibras–, tenía la hegemonía sobre los demás sectores. Además, al sector textil estaban inseparablemente unidos otros sectores auxiliares, como el químico o el comercial. La trabazón del tejido industrial catalán en torno al textil hizo que la reconversión de los años sesenta marcara un punto y aparte en la historia de su empresariado.

Conviene recordar aquí la creación del Cercle d’Economía [Círculo de Economía] porque es un testimonio de la actividad del empresariado en Cataluña. El Cercle d’Economía fue fundado en 1958, aunque no recibió pleno reconocimiento y autorización legal hasta 1968. Entre sus objetivos se incluían fomentar el diálogo entre los responsables del desarrollo económico y empresarial y proponer una línea de mejora para Cataluña. Su actividad ordinaria se concretaba en la organización periódica de conferencias. La institución reunía a empresarios y personal de la Administración, y desde el principio contó con el

apoyo de algunos historiadores y economistas, como Jaume Vicens Vives, Josep Benet o Fabià Estapé.

Uno de los frutos visibles del Cercle fue la promoción y creación de una única Cámara de Comercio, Industria y Navegación en Barcelona. Desde 1912, había en la Ciudad Condal dos cámaras: una de Comercio y Navegación y otra de Industria. En 1966 se unificaron las dos instituciones después de seis años de negociación entre sus respectivos consejos directivos. En el Círculo de Economía se daban cita miembros del sector comercial e industrial. Los empresarios, institucionalmente separados, entablaron contacto gracias a la institución creada para favorecer el diálogo en pro del desarrollo de Cataluña⁹⁷.

La mayor expansión económica contemporánea en Cataluña correspondió al periodo 1960-1975. Asimismo, el crecimiento demográfico estableció máximos históricos. Jaume Vicens Vives señalaba las consecuencias de los años de cambio durante una conferencia histórica: en 1958 decía que toda transformación de tipo económico produce una evolución social. Por tanto, ante la colosal transformación económica de mediados del siglo XX, «es lógico que el cambio de la estructura social sea también o haya sido también el más profundo que se haya registrado en la historia de la humanidad»⁹⁸.

Este cambio social se manifestó en la reconfiguración demográfica. Se desarrollaron paralelamente los fenómenos de concentración-urbanización-industrialización en la costa y el área metropolitana de Barcelona frente a la despoblación de las zonas predominantemente rurales del interior⁹⁹. El cambio social se manifestó en Cataluña especialmente durante la década de 1960¹⁰⁰.

Este análisis inicial proporciona las referencias necesarias para desarrollar un estudio en torno al binomio formación empresarial-desarrollo económico en Cataluña y España. Un trabajo sobre la educación empresarial, y en concreto sobre una escuela de dirección de empresas, constituye una puerta de entrada al estudio de la historia empresarial y de los empresarios, y en definitiva de la economía en general¹⁰¹. A continuación se aborda la cuestión de los antecedentes de las escuelas de dirección de negocios en el mundo y en España, así como la literatura académica al respecto.