Antonio Niño

La americanización de España

CATARATA

CATARATA

ANTONIO NIÑO

CATEDRÁTICO DE HISTORIA CONTEMPORÁNEA EN LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID. REALIZÓ SU FORMACIÓN DOCTORAL EN LA ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES EN SCIENCES SOCIALES DE PARÍS, Y HA EJERCIDO COMO PROFESOR INVITADO EN VARIAS UNIVERSIDADES EUROPEAS Y AMERICANAS. HA PUBLICADO NUMEROSOS TRABAJOS SOBRE HISTORIA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y SOBRE HISTORIA CULTURAL, DESTACANDO SUS INVESTIGACIONES SOBRE EL TERRENO DE CONFLUENCIA DE AMBAS ESPECIALIDADES: LAS RELACIONES CULTURALES INTERNACIONALES, LAS REDES INTELECTUALES TRANSNACIONALES, LA DIPLOMACIA PÚBLICA Y LA PROPAGANDA CULTURAL EN EL EXTERIOR. ACABA DE EDITAR LA OBRA *GUERRA FRÍA Y PROPAGANDA. ESTADOS UNIDOS Y SU CRUZADA CULTURAL EN EUROPA Y AMÉRICA LATINA.*

Antonio Niño

La americanización de España

SERIE ESTUDIOS SOCIOCULTURALES

DISEÑO DE COLECCIÓN: ESTUDIO PÉREZ-ENCISO

© ANTONIO NIÑO, 2012

© LOS LIBROS DE LA CATARATA, 2012
FUENCARRAL, 70
28004 MADRID
TEL. 91 532 05 04
FAX. 91 532 43 34
WWW.CATARATA.ORG

LA AMERICANIZACIÓN DE ESPAÑA

ISBN: 978-84-8319-743-1
DEPÓSITO LEGAL: M-31.677-2012
IBIC: GTC, JPS

ESTE LIBRO HA SIDO EDITADO PARA SER DISTRIBUIDO. LA INTENCIÓN DE LOS EDITORES ES QUE SEA UTILIZADO LO MÁS AMPLIAMENTE POSIBLE, QUE SEAN ADQUIRIDOS ORIGINALES PARA PERMITIR LA EDICIÓN DE OTROS NUEVOS Y QUE, DE REPRODUCIR PARTES, SE HAGA CONSTAR EL TÍTULO Y LA AUTORÍA.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 7

CAPÍTULO 1. LAS VÍAS DE PENETRACIÓN DEL MODELO ECONÓMICO AMERICANO 23

CAPÍTULO 2. PROPAGANDA Y DIPLOMACIA PÚBLICA EN ESPAÑA 82

CAPÍTULO 3. PREJUICIOS Y REACCIONES ANTE LA LLEGADA DEL ESTILO DE VIDA AMERICANO 153

CONCLUSIONES 229

BIBLIOGRAFÍA 253

INTRODUCCIÓN

La primera vez que se planteó la cuestión de la americanización del mundo fue en fecha tan temprana como 1902. Ese año un influyente editor de periódicos y publicista británico, William Thomas Stead, publicó un libro titulado *The Americanisation of the World; or, The Trend of the Twentieth Century*, en el que trataba a fondo la creciente influencia que los Estados Unidos estaban alcanzando en diversas esferas. Lejos de ser un alegato contra la "invasión americana", el libro de Stead era una apología de los beneficios que se derivarían de la inyección de energía, juventud y creatividad que aportaba esa nación que se incorporaba entonces al club de las potencias dirigentes.

El libro de Stead tenía, en realidad, una intención política concreta: formaba parte de una campaña para convencer a la opinión pública y a los dirigentes británicos de la necesidad de acabar con su "espléndido aislamiento" y establecer una estrecha alianza con los Estados Unidos. Una asociación política con la nueva potencia ascendente serviría para conjurar el peligro de que su expansionismo

se hiciera a costa de los intereses británicos: los Estados Unidos acababan de iniciar su carrera imperial ocupando islas en el Caribe y en el Pacífico, a costa del antiguo imperio español; las posesiones británicas en Canadá y en las Antillas estaban muy cerca y podían correr peligro. La reciente aplicación de la doctrina Monroe a la disputa entre Gran Bretaña y Venezuela por los límites en la Guayana no auguraba nada bueno. Además la nueva alianza crearía un bloque de potencias anglosajonas capaz de hacer frente con garantías a las amenazas que se cernían sobre la anterior hegemonía británica, una especie de seguro contra los rivales europeos que amenazaban los intereses británicos en muy distintos escenarios: China, el imperio Otomano, África, etc. Era común en la época pensar que las rivalidades internacionales se resolverían formando agrupamientos de naciones basados en afinidades culturales —raciales, se decía entonces— y lingüísticas. Un bloque anglosajón se opondría a los agrupamientos "raciales" rivales: el pangermanismo, el paneslavismo, el panlatinismo, etc.

Stead, por lo tanto, pretendía convencer a sus conciudadanos de las ventajas de ese "imperio del mundo por los pueblos angloparlantes", y a la vez lisonjear la vanidad de los americanos[1]. Para ello hacía un recuento de los grandes logros de la raza anglosajona, y específicamente de la influencia de Norteamérica en las diversas partes del mundo, siempre encomiando el poder expansivo del pueblo yanqui. La tercera parte del libro se dedicaba a explicar "cómo América americaniza", y en ella enumeraba las diversas formas de influir de ese pueblo a través de la religión, la literatura, el periodismo, la ciencia, el deporte y el comercio. Aquella venturosa "invasión americana", según el autor, vendría a regenerar el anquilosado cuerpo social británico, haciéndole reaccionar y dotándole de nuevo vigor.

Pero ¿en qué consistía esa "invasión americana" de principios del siglo XX? Básicamente era una invasión comercial. Lo que sorprendió a los coetáneos de Mr. Stead fue el crecimiento espectacular de las exportaciones estadounidenses, que justo en esos años, después de superar al comercio francés y alemán, conseguía suplantar la supremacía que durante todo el siglo anterior había detentado el comercio británico. Y no se trataba solo de sus tradicionales exportaciones de algodón y de productos alimenticios; los americanos estaban conquistando los mercados de los productos asociados a la segunda revolución industrial: derivados del petróleo, automóviles, aparatos eléctricos, máquinas de escribir, teléfonos, etc. Más aún, los grandes *trust* americanos, como el del petróleo, extendían sus tentáculos por varios continentes, y algunas grandes empresas empezaban a establecer sucursales en países europeos para competir *in situ* con las firmas del continente. El crecimiento de la economía norteamericana, prodigioso desde el fin de la Guerra de Secesión, desbordaba las fronteras nacionales y emprendía la conquista de los mercados mundiales, empezando por el de Gran Bretaña.

Nadie podía discutir esa realidad, y la imagen de América ya se asociaba con la existencia de gigantescos *trusts* y *holdings* empresariales, de carácter monopolístico y con ambiciones mundiales. Asociados a ellos apareció la figura del multimillonario estadounidense, ese extravagante personaje que comenzaba a viajar por Europa comprando castillos de la época de los Tudor o colecciones artísticas de las viejas casas aristocráticas arruinadas. Los Rockefeller, los Carnegie, Morgan, Ford, o Vanderbilt, eran personajes conocidos a los que se dispensaba una mezcla de envidia y de desprecio por su condición de *parvenues*. También se asociaba América con el maquinismo,

los métodos científicos de organización industrial, la actividad incansable, la velocidad y el trajín de la vida urbana. En el plano político, la "idea americana" se entendía como el triunfo del individualismo, la democracia y el republicanismo.

Pero Mr. Stead, en su deseo de alagar la vanidad de los antiguos súbditos de Su Majestad emancipados, también hacía el elogio de sus aportaciones literarias, artísticas y en los más diversos órdenes de la vida social y cultural. La americanización no era solo comercial: era un nuevo modo de vida asociado con la juventud, la creatividad, la innovación... Ahí, sin embargo, no había unanimidad y enseguida aparecieron contradictores. La idea de que América fuera capaz de producir aportaciones notables de carácter intelectual o artístico a la cultura universal chocaba con un prejuicio muy arraigado en Europa.

LA RESPUESTA EN EL MUNDO HISPANO

En el mundo hispano, el más ácido contradictor de Mr. Stead fue Rufino Blanco Fombona, destinado entonces como cónsul de Venezuela en Ámsterdam. Blanco Fombona, como la mayoría de los escritores de su tiempo, opinaba que los yanquis, como él los llamaba, no habían aportado nada relevante fuera del ámbito económico: "por la literatura y el periodismo no creo que los yanquis hayan ejercido influencia hasta ahora en ninguna parte del mundo [...] El periódico yanqui [...] es el centón más ridículo que pueda imaginarse [...] Cuanto al arte, es ya un lugar común afirmar la absoluta incapacidad de los yanquis para cultivarlo y producirlo" (Blanco Fombona, R., *La americanización del mundo*, 1902). No salía mejor parada la literatura, "arte muy ocasionado a la propaganda; arte el que más se impone a la

simpatía, a la admiración de los extraños"; Blanco Fombona era rotundo: "No creo que exista, hasta ahora, una literatura americana [...] ¿Dónde están, Sr. Stead, los plenipotenciarios del espíritu yanqui que yanquicen el Mundo?". Y seguía recorriendo las demás expresiones del espíritu americano: "En otras manifestaciones del arte, ¿qué ha producido tampoco el pueblo norteamericano?". Solo reconocía sus éxitos en las aplicaciones prácticas de la ciencia: "Los ingenieros mecánicos y electricistas de los Estados Unidos son los primeros del mundo; y los útiles industriales, en cuya invención entran por igual imaginación y ciencia, alcanzan allí su máximo perfeccionamiento". Los ferrocarriles, la navegación y los *trusts* "sí me parecen poderosos factores de americanización", reconocía Blanco Fombona.

Pero lo más interesante de la réplica del escritor venezolano es que impugnaba la tesis principal de Mr. Stead cuando sostenía:

> En mi concepto los yanquis no yanquizan ni de esa manera ni de ninguna suerte; y no se preocupan, o no se han preocupado hasta ahora, de que sus ideas, métodos, gustos e inclinaciones, imperen en el mundo. Son los pueblos extraños quienes se ocupan de ellos y quienes estudian por descubrir el secreto del éxito colosal de aquel país. Ellos se contentan con ser jóvenes, sanos, fuertes; y de ellos se desprende, de modo natural e imprecondebido: la juventud, la salud y la fuerza, como el encanto de una armoniosa estatua, y como el rumor del mar.

Los términos del gran debate sobre la americanización del mundo que ha recorrido todo el siglo XX quedaban ya planteados en esta polémica primigenia. El coloso que entonces emergía en el horizonte e inundaba con sus productos los mercados internacionales, ¿acabaría sustituyendo las tradicionales formas de organización social de los europeos por sus novedosos modos de vida? ¿Alcanzarían

sus aportaciones culturales el prestigio intelectual y el predominio moral reservado entonces a las creaciones francesas, inglesas o alemanas? ¿De verdad existía una voluntad expresa de imponer sus gustos y sus formas de vida, además de exportar sus productos? ¿Querían los americanos "americanizar" al resto del mundo? ¿Y qué consecuencias tendría para los demás esa "invasión americana" que el publicista inglés bendecía y que el venezolano deploraba?

Había una vertiente más de la cuestión, las consecuencias geopolíticas de la entrada en escena de la nueva potencia, que inquietaba especialmente a Blanco Fombona por sus consecuencias para el mundo hispano en general: "Esa fraternidad de Inglaterra y los Estados Unidos duplicaría el apetito de ambas potencias; y es de preguntarse: ¿nosotros, pueblos españoles de ambos mundos, seríamos los menos afectados por esa alianza?". La advertencia se dirigía tanto a los españoles como a las repúblicas hispanoamericanas: "De todas partes nos amenazan; pero ningún peligro sería mayor que el de los Estados Unidos, asesorados por Inglaterra. De donde se sigue que ante el peligro, la ninguna solidaridad de los españoles de ambos mundos nos es perjudicial". El venezolano reclamaba alguna fórmula de fraternidad de los pueblos hispanos por instinto de defensa, para no ser pasto de las ambiciones del nuevo coloso. El panhispanismo y, si este no fuera posible, la solidaridad latinoamericana, se sugerían como una fórmula necesaria para afrontar el peligro.

Blanco Fombona dedicaba su folleto de aviso "a los periodistas de España y de la América Latina". Pero los españoles ya estaban bien avisados: apenas hacía cuatro años que habían sufrido una humillante derrota ante las escuadras norteamericanas en Cuba y Filipinas, con la pérdida definitiva de esas islas más la de Puerto Rico y los archipiélagos del

Pacífico, los últimos restos del imperio ultramarino forjado en el siglo XVI. Bien sabían los españoles de la voracidad expansionista yanqui y de la amenaza que constituía su nuevo poder político y militar. Por ello, sentirían como propias las sucesivas intervenciones norteamericanas en el Caribe: Panamá, Nicaragua, Santo Domingo, etc. Algunos españoles acogerían con entusiasmo las proclamas de un movimiento hispanoamericanista destinado a defender, como decía el venezolano, "un máximo interés de sentimiento y de vida, el interés de guardar el continente para sí, para la raza que lo posee". España no podía ser, era evidente, un apoyo eficaz ni una garantía contra las amenazas de intervención y de injerencia de las potencias anglosajonas, pero podía contribuir con su legado histórico y cultural a resistir el peligro de americanización de sus sociedades. Al contrario que en el caso inglés, representado por Mr. Stead, en el mundo hispano la americanización suponía un peligro mucho mayor que el de la invasión comercial: se trataba de un peligro para la propia identidad colectiva. La "nordización", como la llamaba el escritor uruguayo José Enrique Rodó, suponía la pérdida de los referentes culturales propios, relacionados con la tradición humanista, latina e hispana. En una obra de gran impacto en la época: *Ariel*, publicada en 1900, Rodó se dirigía a la juventud hispanoamericana para prevenirle contra el utilitarismo y la "nordomanía" que acompañaban la expansión de los Estados Unidos por el continente. El escritor uruguayo se apoyaba en la confrontación de identidades —definidas desde la época del romanticismo por la herencia de "raza", lengua y religión— para denunciar los progresos de la americanización en Latinoamérica. Algunos intelectuales españoles, como Rafael Altamira, compartían el mismo punto de vista y añadieron a la lista de agravios contra Norteamérica, además de su agresión

imperialista en Cuba y Filipinas, la amenaza que suponía para la identidad española la expansión de modos de vida, de sistemas de organización y de costumbres radicalmente ajenos a la tradición hispana.

De modo que, en el caso español, el debate inicial sobre la americanización del mundo se complicó sobremanera por la introducción, desde el principio, de dos cuestiones que sobrepasaban la dimensión puramente económica o mercantil. Una era el peligro del imperialismo norteamericano, que había engullido las últimas posesiones españolas en ultramar y que se cernía como una amenaza constante sobre las repúblicas hispanoamericanas. Otra era la cuestión identitaria y las controversias ligadas con la preservación de la cultura y de la personalidad propias. No se trataba solo, como en el caso inglés, de la invasión de productos norteamericanos, ni siquiera de la amenaza geopolítica del nuevo papel internacional de los Estados Unidos; había un componente aún más peligroso de la americanización: la alteración que suponía para los valores, las creencias y los comportamientos de los españoles. Los defensores de la tradición y de las viejas costumbres, por un lado, y los partidarios del cambio y de la modernización del país, por el otro, debatieron durante todo el siglo XX sobre lo que representaba la americanización: sus peligros, sus ventajas, sus formas de penetración, sus elementos característicos, etc.

AMERICANIZACIÓN, MODERNIZACIÓN, GLOBALIZACIÓN O NEOCOLONIALISMO

Por ello, un ensayo sobre la americanización de España no puede abordarse sin considerar la fuerza y la persistencia en el tiempo de ese debate. La americanización es

un proceso que puede rastrearse siguiendo ciertos indicadores, pero el más importante de ellos, sin duda, lo constituyen las reacciones que suscita entre la sociedad afectada. Habrá quien piense que se trata de un fenómeno en gran parte imaginario, exagerado o incluso inventado con fines políticos o ideológicos. Algunos han denunciado que es fruto de una imposición de la potencia hegemónica, que ha utilizado métodos neocoloniales para acabar con cualquier resistencia a su dominio. Otros sostienen que se trata de un proceso libremente aceptado, o incluso voluntariamente inducido por ciertos sectores de la sociedad española, que han encontrado en el modelo americano una guía para orientar la modernización del país. En todo caso, la americanización, real o imaginaria, provoca reacciones intensas en uno u otro sentido, con múltiples derivaciones en el plano cultural, en el económico, en el político y en los más diversos aspectos de la vida social. La americanización es por lo tanto una realidad, difícil de medir, pero sobre todo un tema de discusión, un tópico que apareció en la esfera pública a comienzos del siglo XX y que no ha dejado desde entonces de debatirse y de manipularse con los más variados fines. Por ello mismo no es posible partir de una definición previa y comúnmente aceptada de qué es la americanización; no hay categorización correcta posible del fenómeno. Cada bando, cada sector, incluso cada polemista señalará rasgos característicos diferentes, o encontrará efectos de la americanización donde otros no los vean, sin hablar de la valoración que les merezca. Nos enfrentamos a un objeto inaprensible por sus contornos difusos, pero sobre todo porque las personas que lo tratan introducen continuamente equívocos al referirse a él, unas veces por confusión propia y otras por interés. No es que se trate de un fantasma cuya apariencia sea más imaginaria que real, es que la propia definición y caracterización del fenómeno es objeto de polémica.

Antes de abordarlo de frente, no estaría de más desmontar algunos tópicos e ideas recibidas para desbrozar el tema. La americanización, que se suele entender como la influencia que ejercen la cultura, los valores y los modos de vida americanos sobre personas pertenecientes a otras culturas, empezó en realidad dentro del país y, de hecho, los denunciantes de la americanización también libran su lucha ideológica dentro de los Estados Unidos. Inicialmente se habló de americanización para referirse al gran proceso de asimilación de los veinte millones de europeos que emigraron a ese país en el siglo XIX y principios del XX. Esos emigrantes llegaban con sus lenguas, sus religiones y sus costumbres, procedentes de países muy diversos, y en pocos años, o a más tardar en la segunda generación, se convertían en convencidos patriotas americanos. En ese tiempo se impuso la imagen de los Estados Unidos como un gran crisol, ese recipiente en el que se funden diversos metales para dar lugar a un material totalmente nuevo, surgido de la mezcla de todos ellos pero con características propias. La imagen del *melting pot* también se utilizó para describir un proceso masivo de asimilación y homogeneización cultural. La americanización de la ingente inmigración que llegó a Norteamérica en el siglo XIX fue la gran hazaña del país. Esa gesta parecía querer extenderse al conjunto del mundo a comienzos del siglo XX.

Es habitual equiparar la americanización con la modernización de las sociedades, es decir, con los cambios que suelen experimentar los países cuando entran en una fase acelerada de industrialización, urbanización y cambio social. Los resultados de esos cambios estructurales asociados al desarrollo pueden desdibujar los rasgos de la sociedad tradicional más específicos, y extender un modelo de sociedad más parecido al de las sociedades avanzadas, cuyo prototipo puede ser el modelo americano.

No necesariamente la modernización se debe a influencias, consentidas o no, procedentes de Estados Unidos, y veremos cómo, en el caso español, es fácil asociar el proceso de desarrollo acelerado de los años sesenta y principios de los setenta, con una americanización efectiva del país.

También es común confundir la americanización con la extensión del consumo de productos procedentes de Estados Unidos. Esta es una de las formas más visibles de la influencia americana en el mundo. Lo que algunos autores llaman la "coca-colonización" sería una forma agresiva de "aculturación" no deseada a través de la generalización de hábitos y gustos que se asocian con su origen americano. Pero consumir ciertos productos o seguir las modas de ese país no afecta necesariamente a los valores, las tradiciones o las costumbres nativas. En el peor de los casos solo sería una forma de americanización muy superficial. Nadie piensa que Alemania se esté italianizando porque los restaurantes de comida mediterránea sean los más abundantes, con diferencia, en las calles de Berlín. Por otro lado, muchos de esos productos que asociamos a la americanización ni siquiera pueden considerarse representativos de la cultura americana, o al menos son tan rechazados por algunos sectores de la sociedad americana como lo son en Europa.

También suele asimilarse la americanización con la globalización, ese fenómeno que se desarrolla de forma imparable y que ha adquirido una velocidad creciente. La confusión es lógica porque, efectivamente, los Estados Unidos han trabajado durante todo el siglo XX, y lo siguen haciendo, por la apertura de los mercados, la supresión de barreras a la actividad financiera internacional, la libre circulación de mercancías y de ideas, la aceleración de las comunicaciones, y todos los demás fenómenos que

se asocian con el fenómeno globalizador. Un principio inalterable de su política exterior desde principios del siglo XX ha sido la llamada "política de puertas abiertas": el propósito de mantener las puertas del comercio y de los mercados extranjeros abiertas a los intereses estadounidenses. La globalización ha ido de la mano de la americanización, ambos fenómenos tienen la capacidad de producir cambios socioculturales profundos, se desarrollan con plena consciencia por parte de las sociedades que los sufren, y generan agrios debates entre sus defensores y detractores. Podría entenderse la americanización, por lo tanto, como una primera fase de la globalización, pero esta, sin duda, implica muchos más actores y más variables de las que la potencia americana, con toda su capacidad, puede aportar.

Una última precisión: americanización e imperialismo americano no son fenómenos idénticos. El imperialismo se puede desarrollar sin ningún proyecto explícito de asimilación cultural, mientras que la americanización puede avanzar sin ningún tipo de injerencia imperial. Para apoyar la primera afirmación se suele citar el ejemplo de Puerto Rico: cuatro millones de habitantes que son ciudadanos estadounidenses y que siguen expresándose en español 114 años después de caer bajo la soberanía de ese país —en condiciones muy particulares, bien es cierto—. Sin negar que hubo, al menos al principio, políticas de asimilación cultural, es evidente que fracasaron. La historia del imperialismo informal que han practicado los Estados Unidos desde finales del siglo XIX parece demostrar que sus dirigentes no tienen especial interés en que los demás pueblos sean como ellos; a lo más, lo que buscan sus políticos, mercaderes y banqueros es que se den en el mundo las condiciones que les permitan llevar a cabo sus actividades, es decir, desarrollar sus "intereses" —esas condiciones pueden ser apertura comercial, estabilidad política, preferiblemente

democrática, libertad de empresa, respeto a los derechos civiles, etc.—. Tampoco son los Estados Unidos lo que pudiéramos llamar un agente civilizatorio "extrovertido", en el sentido de que desplace su gente y se establezca en otros países o sociedades diferentes para producir un cambio cultural. La presencia de colonias de ciudadanos norteamericanos por el mundo es marginal y se debe a desplazamientos temporales casi siempre.

UN DEBATE ABIERTO

¿No hay, entonces, ninguna intencionalidad, ningún atisbo de imposición en el fenómeno que llamamos americanización? Tampoco es esto cierto. Entre los valores genuinamente americanos se encuentra la creencia, compartida por muchos de sus ciudadanos, de que los Estados Unidos tienen una "misión" especial en la historia, un destino manifiesto: el de crear una nación libre y un modelo de sociedad que sería mejor que cualquier otro anterior. Esta creencia les inclina a verse a sí mismos como superiores a los demás pueblos y a considerar su modo de organización como un ejemplo para el resto del mundo. El siguiente paso consiste en sugerir que los problemas de cualquier otra sociedad, por diferente que sea, tienen su remedio simplemente adoptando las soluciones que tan buen resultado han dado en los Estados Unidos. La tentación de forzar a los demás a adoptar las reglas propias es muy fuerte cuando se está convencido de su superioridad, y sobre todo cuando se cuenta con los recursos económicos, políticos y militares suficientes para ejercer una presión eficaz.

¿Existe entonces un imperialismo cultural americano? Este ha sido un gran debate mantenido ininterrumpidamente por la propia historiografía norteamericana desde

los años sesenta (Gienow-Hecht, 2000). Para la escuela crítica —que se desarrolló en las universidades americanas bajo la influencia del movimiento contra la intervención en Vietnam—, la existencia de ese imperialismo era innegable, y sus procedimientos en el terreno cultural se podían rastrear observando las actividades de las multinacionales en el exterior, especialmente de la industria del entretenimiento. El gran poder financiero y el control del mercado mundial que ejercían esas multinacionales explicarían su capacidad de imponer hábitos de consumo y de moldear los gustos de la gente; y, cuando era necesario, también podían contar con la presión del Departamento de Estado y con la superioridad militar para lograr sus objetivos. Otros historiadores desdeñan esas interpretaciones, muy marcadas políticamente, y proponen explicaciones más complejas. El proceso de transferencias culturales, según su interpretación, nunca es mecánico, es decir, que siempre se acompaña de fenómenos de adaptación y de transformación que derivan en resultados ambiguos y eclécticos. Por otro lado, sostienen que la clave de las transferencias culturales no se sitúa en el país emisor, ni aun suponiendo una gran capacidad de presión, sino en los receptores. La americanización no sería un proceso de aculturación forzada, sino un juego de intercambios en el que intervienen tanto los agentes emisores —industrias culturales, organismos como las universidades o las fundaciones, incluso los servicios de propaganda— como los receptores, y son estos quienes tienen la última palabra sobre el resultado final. Son las condiciones locales, no las intenciones del emisor, las que explican el éxito o el fracaso de las transferencias culturales.

Todo ello nos obliga a prestar atención a los diversos ángulos que tiene ese fenómeno que llamamos americanización. Debemos analizar, por un lado, las intenciones del

emisor, su voluntad explícita o su falta de propósito de difundir sus modos de vida y los medios empleados para ello: desde los mecanismos de la propaganda oficial hasta el influjo de sus empresas comerciales. Por otro lado, prestar atención a la receptividad de los destinatarios; de cualquier forma que se proyecte —en los hábitos de consumo, en el cambio de valores, en los estilos de vida—, la transferencia cultural depende sobre todo de lo que elijan las gentes de otros pueblos; son "ellos" los que se americanizan, los que imitan formas de vida ajenas, en espacios donde raramente llegan ciudadanos norteamericanos.

Para analizar el caso español abordaremos separada y consecutivamente las tres dimensiones fundamentales del fenómeno de la americanización: su influencia en los cambios de la producción, la gestión y la distribución económica; las iniciativas de la propaganda y de la diplomacia pública americanas para extender sus valores en España, y las reacciones que provoca el *American way of life* entre los españoles. Repasando la evolución de estas tres dimensiones en las diferentes coyunturas históricas llegaremos a algunas conclusiones sobre la condición imaginaria o real de la americanización de España, sobre su carácter más o menos forzado, y sobre su grado de aceptación, variable según sectores sociales y tendencias ideológicas.

NOTAS

1. Somos conscientes del abuso que significa utilizar el apelativo "americanos" para denominar a los ciudadanos de los Estados Unidos y "América" para referirse a ese exclusivo país. Lo hacemos únicamente por respetar un uso muy extendido, sobre todo, entre los propios estadounidenses, que utilizan esas expresiones para identificarse a sí mismos.

CAPÍTULO 1

LAS VÍAS DE PENETRACIÓN DEL MODELO ECONÓMICO AMERICANO

Fueron algunos historiadores de la economía los que comenzaron a poner de actualidad el estudio de la americanización de Europa, entendida como la generalización de un modelo de producción, de modos de vida y la expansión de un tipo de civilización desarrollado en Estados Unidos (Barjot, 2002, así como Kipping y Tiratsoo, 2002). La americanización, para los economistas, hace referencia así a un modelo de modernización que ha sido dominante a escala internacional sobre todo desde la segunda posguerra mundial, que se ha impuesto progresivamente, aunque no sin fuertes resistencias, y que se ha adaptado selectivamente a las condiciones de cada país.

Se pueden identificar algunos elementos distintivos del modelo de desarrollo económico estadounidense, tal como se configuró desde comienzos del siglo XX. Esos elementos que dieron ventaja competitiva a sus empresas y que se fueron trasplantando después a Europa a ritmos variables son:

- La temprana aparición de un verdadero mercado de consumo de masas, favorecido por la existencia de un gran mercado interior en continua expansión y por el incremento de los niveles de consumo.
- El alto nivel de consumo, a su vez, era consecuencia de una penuria de mano de obra que favorecía los salarios altos. Eso explica el gran desarrollo del mercado de productos no alimenticios, el éxito precoz del automóvil, la rápida penetración del teléfono, etc.
- Los mismos altos salarios relativos explican la temprana sustitución del trabajo por el capital, esencial para alcanzar un alto nivel de productividad.
- El desarrollo de la producción estandarizada y a gran escala de artículos de consumo, con una reducción considerable de costes. La temprana racionalización de la organización del trabajo fue otra variable decisiva para lograr unos altos niveles de productividad en la industria.
- Una alta cualificación de la mano de obra que favoreció la eficiencia de su modelo productivo. En Estados Unidos la educación universal y el desarrollo de la enseñanza técnica se implantaron antes que en cualquier otro país.
- Asociado a ello estuvo el rápido progreso técnico, perceptible tanto en términos de mejora tecnológica como de innovación.
- La orientación de la producción al servicio del consumo, y no al revés, fue otra de sus características. El *marketing*, la publicidad y las técnicas de comercialización se convirtieron de forma temprana en tareas esenciales en su modelo productivo.
- Todo ello favoreció la aparición de la gran empresa multidivisional y de gestión, creada con inversiones

masivas, tecnificada y burocratizada, organizada de forma operacional, es decir, orientada esencialmente hacia la clientela y ordenada según la lógica de las línea de productos.

PRIMERA POTENCIA INDUSTRIAL, COMERCIAL Y FINANCIERA

Las consecuencias visibles de esa configuración del modelo económico fueron varias: desde la década de 1880 los Estados Unidos se convirtieron en la primera potencia industrial. Desde principios del siglo XX, conquistaron el puesto de primer país exportador, tanto de materias primas como de productos manufacturados. A partir de la Primera Guerra Mundial se situaron en la posición de exportador neto de capitales, y fueron capaces de cubrir el endeudamiento masivo de los aliados para financiar la guerra. Inmediatamente después del conflicto se aceleró el proceso de instalación de sus grandes empresas en el extranjero, sobre todo en los sectores del petróleo, la electricidad y la telefonía. El modelo productivo americano se constituyó desde entonces en la referencia universal. La invasión de productos norteamericanos a los que se refería Mr. Stead, llamativa desde el cambio de siglo en el mercado británico, había sido solo el segundo escalón de esta progresión.

La Gran Guerra europea supuso una oportunidad excepcional para reforzar la posición internacional de los Estados Unidos. Además de proporcionar a los aliados los medios financieros para sostener el esfuerzo de guerra, su intervención política y militar tuvo un papel determinante en la victoria sobre las potencias centrales. Los europeos contemplaron la magnitud de su movilización económica

y el reto que suponía, para la época, trasladar un enorme contingente militar a través del Atlántico. Aquella hazaña logística, por sí misma, dejó asombrado al mundo y dio el nivel de las posibilidades de la nueva gran potencia.

Se produjo entonces, además, el primer encuentro fundamental entre ese país y las viejas naciones europeas: miles de soldados estadounidenses combatieron en las trincheras al lado de los franceses e ingleses, y con ellos llegaron también algunas de sus manifestaciones culturales más representativas. Este encuentro se repetiría en la Segunda Guerra Mundial, aunque ni en una ni en otra ocasión participó España, lo que marca una diferencia importante en la forma de percibir la llegada de los americanos entre españoles y europeos. En todo caso, los Estados Unidos habían intervenido por primera vez en una guerra europea, inclinando la balanza hacia su bando, y salían del conflicto como la primera potencia económica y militar del mundo. La amargura y el pesimismo que invadió Europa en la inmediata posguerra contrastaban poderosamente con el prestigio de pueblo joven que rodeaba a los Estados Unidos.

Es cierto que los Gobiernos de los Estados Unidos, al acabar la guerra y tras el breve sueño wilsoniano, retornaron al aislacionismo diplomático tradicional: rechazo a formar parte de la Sociedad de Naciones, adopción de una política monetaria concebida en función de preocupaciones exclusivamente internas, vuelta al proteccionismo comercial, política de cuotas a la inmigración, etc. La "americanización" de la población emigrante afectó intensamente a algunos países europeos, como Italia, con efectos de vuelta si, como ocurría a menudo, retornaban a su país de origen. Este proceso no afectó a España, que no había participado en la gran oleada migratoria hacia los Estados Unidos. La emigración española, muy intensa desde finales del siglo XIX, se orientó hasta los

años cincuenta hacia Latinoamérica, y a partir de entonces hacia Europa, donde sí recibió el influjo de la "europeización".

A pesar del recogimiento diplomático del periodo de entreguerras, la penetración en Europa no disminuyó en el terreno de las relaciones empresariales y financieras. El capital norteamericano siguió fluyendo hacia Gran Bretaña y Alemania en enormes cantidades; se enviaron misiones técnicas a la URSS en la época de la Nueva Política Económica (NEP); los norteamericanos fueron quienes aportaron una solución al problema de las reparaciones de guerra a través de los planes Dawes y Young, las multinacionales americanas siguieron instalándose en Europa, y continuó aumentando la cesión de patentes y licencias americanas a empresas europeas. En los años veinte, por lo tanto, se produjo una fase intensa de penetración económica en Europa, fundada en la superioridad tecnológica y económica de los Estados Unidos.

Esta expansión sería perceptible también en el mercado español, aunque con menor intensidad. La Primera Guerra Mundial fue la coyuntura que impulsó definitivamente las exportaciones norteamericanas a España, aprovechando el vacío dejado por el comercio de los contendientes, especialmente por Alemania. La fundación de la Cámara de Comercio Hispano-Estadounidense en 1917, con sede en Barcelona, es un buen indicador del auge que conocieron las relaciones comerciales entre los dos países durante los años que duró la guerra.

OPORTUNIDADES DE EXPANSIÓN EN ESPAÑA

Desde la crisis bélica los Estados Unidos se convirtieron en el principal exportador y en el tercer cliente de productos españoles, después de Gran Bretaña y Francia. Esas

intensas relaciones comerciales se mantuvieron durante toda la década de los veinte, a pesar del alto arancel que impuso Cambó en 1922 y de la política de nacionalización económica llevada a cabo por los Gobiernos de Primo de Rivera. Sin embargo, la Gran Depresión y la nueva ley tarifaria muy proteccionista de 1930 hicieron caer súbitamente los niveles de intercambio, en 1932, a las cifras de 1919. La recuperación fue relativamente rápida, y en 1936 Estados Unidos era de nuevo el primer proveedor de las importaciones españolas. Pero pasaba a ocupar el cuarto puesto como destino de nuestras exportaciones, lo que significaba que el saldo negativo seguía aumentando, hasta alcanzar una proporción casi de 3 a 1. La falta de equilibrio en el comercio bilateral ya se había convertido en un fenómeno estructural desde los comienzos de la Primera Guerra Mundial y así seguiría en adelante.

El desequilibrio de la balanza comercial se compensaba, a efectos de la balanza de pagos, con la entrada de capitales estadounidenses en España, fenómeno especialmente intenso en los años veinte. Fue entonces cuando la inversión directa en España empezó a notarse de forma significativa, estimulada por la posibilidad de aprovechar los huecos dejados por el colapso de las potencias europeas. Las empresas de Estados Unidos comenzaban su expansión justo cuando se desarrollaba un nuevo ciclo inversor, en el primer tercio del siglo XX, asociado a las nuevas tecnologías de la época y a los sectores eléctrico, químico, automovilístico y de las comunicaciones.

Aunque la Gran Depresión acabó momentáneamente con el mito de la prosperidad americana, y los americanos dejaron de ser por algún tiempo los maestros en el arte de crear riqueza, la inversión estadounidense en España siguió creciendo hasta la Guerra Civil. Las crisis bélicas y la autarquía franquista introdujeron un largo paréntesis

en esa corriente de inversiones, de modo que el nivel que llegó a alcanzar en los años treinta no volvería a recuperarse hasta treinta años después, gracias a la liberalización de los años sesenta.

La inversión estadounidense tenía entonces dos características distintivas: una era la escala de los proyectos que protagonizaba, mucho mayor que en el caso de la inversión procedente de otros países; la otra sus modalidades: se trataba de inversión directa en un alto porcentaje, superior a la inversión en cartera o a los préstamos financieros. Eso suponía un compromiso de participación duradera en la actividad productiva a través de sucursales, filiales o firmas asociadas. Es, por otra parte, el tipo de inversión que más cambios introduce en los métodos de gestión, en los sistemas de producción y en el uso de tecnologías, por lo que constituía una fuente directa de innovación tecnológica y de modernización empresarial. Dicho de otro modo, las sucursales de las multinacionales fueron los primeros agentes de americanización del sistema productivo español.

Antes incluso de 1914 se habían implantado en España las sucursales de algunas grandes compañías estadounidenses. Destacaban entonces tres empresas manufactureras: la Armstrong, establecida en Sevilla en 1878, la Singer, instalada en Madrid en 1894, y Corchera Internacional, establecida en Palamós en 1912 con capital franco-norteamericano; dos empresas comerciales: la Electric Supplies, establecida en Barcelona en 1912 para vender productos Westinghouse, y Bevan y Cía., establecida en Málaga en 1886 para dedicarse al comercio en general; un banco de negocios, la casa Morgan, y dos compañías de seguros: The New York Life Insurance Co y La Equitativa de los Estados Unidos, establecida en Madrid, en 1882, como filial de The Equitable Life Assurance Society of the

United States. Esta última, La Equitativa, fue una empresa exitosa en la época porque ofrecía un producto muy novedoso, basado en la combinación del seguro de vida con una tontina —el pago de una cantidad mensual durante un periodo fijo y una vez finalizado este se repartía el capital entre los sobrevivientes—. La empresa ofrecía además la seguridad de responder con sus cuantiosas reservas depositadas en Estados Unidos. Las compañías nacionales de seguros de entonces se aprovecharon de la técnica actuarial, de las tablas de mortalidad y de las nuevas técnicas de gestión transmitidas por las empresas norteamericanas de seguros de vida.

GRANDES PROYECTOS EMPRESARIALES EN ESPAÑA

El grueso de la inversión estadounidense llegó en la década de los años veinte. Nada más acabar la guerra, la prensa española especulaba con la posible avalancha de capitales americanos que inundarían el país. *La Vanguardia* publicaba el 25 de enero de 1919 un artículo titulado "Invasión americana", advirtiendo de lo que entonces era todavía solo una posibilidad entre temida y deseada:

> Se habla mucho en Barcelona [...] de la amenaza de una invasión yanqui, invasión pacífica por supuesto, pero inquietante porque significa que van a ser extranjeros quienes exploten las naturales riquezas del país [...]
>
> Será para nuestro mal o para nuestro bien, pues sobre este punto no están acordes los pareceres; pero es un hecho: los americanos del Norte se preparan para invadirnos con sus inventos, con sus normas mercantiles, con sus máquinas, con sus *truts*, con sus manufacturas,

que es donde han puesto el sello de su ingenio; y los adelantados de esta conquista a la moderna [...] serán risueños *managers* que han de traer tras de sí un ejército de viajantes, ingenieros, contramaestres, taquígrafos, mecanógrafos [...]

A decir verdad, la inmensa mayoría de los españoles observan estos síntomas de penetración pacífica casi con entusiasmo. Convencidos de que España no saldrá jamás de su mediocridad y decadencia si no es recibiendo un poderoso impulso del exterior, que sacuda nuestras energías aletargadas, esperan que el ejemplo de los yanquis sea como un aglutinante merced al cual adquiera España apariencias de nación activa y moderna.

El vaticinio se cumplió cuando se produjo la intervención decisiva de la International Telephone and Telegraph (ITT) en la Compañía Telefónica Nacional de España y cuando desembarcaron sus suministradores —Standard Eléctrica y Marconi Española, principalmente—. A esto siguió la llegada de dos gigantes del automóvil —Ford y General Motors— y también la instalación de General Electric. En 1929 el Departamento de Comercio norteamericano estimaba que la inversión directa en España ascendía entonces a cerca de 500 millones de pesetas, cuando en 1918 alcanzaba solo 18 millones. Todo ello se truncó en gran parte con la Gran Depresión de los años treinta, que contrajo brutalmente tanto los intercambios comerciales como las inversiones.

Lo importante de esa primera oleada inversora fueron sus efectos en forma de transferencia de tecnología y de modelos organizativos. Algunos de los grandes proyectos estadounidenses de entonces fueron trascendentales en esos aspectos. En el sector eléctrico, la iniciativa más llamativa fue la del promotor Frederick S. Pearson, ingeniero industrial y profesor del Massachusetts Institute os Technology, que emprendió la electrificación del área

industrial de Barcelona con fuentes de energía hidráulica. Para ello creó la empresa Barcelona Traction, más conocida como La Canadiense, en 1907-1908. Tras la Semana Trágica abandonó ese primer intento, pero sus socios barceloneses insistieron y, en 1911, Pearson volvió para electrificar los tranvías de la ciudad. La empresa fue refundada ese año en Toronto, con recursos de los mercados de capitales europeos, aunque en realidad era una empresa estadounidense porque de allí provenía la mayor parte del personal técnico y porque ese era el país desde donde lanzaba Pearson sus proyectos internacionales de ingeniería. La Canadiense construyó las grandes obras hidráulicas del Pirineo catalán, las presas del Noguera-Pallaresa, con decenas de ingenieros y capataces norteamericanos. Las obras que allí se emprendieron, carreteras, plantas cementeras, ferrocarriles, saltos de electricidad, centrales eléctricas, tenían una escala gigantesca para la época y supusieron una enorme aportación en tecnología avanzada. Pearson murió en el hundimiento del *Lusitania*, torpedeado por un submarino alemán en 1915. Su empresa sería adquirida posteriormente por Juan March y forma parte de los orígenes de Fecsa y de la actual Endesa.

Otra gran iniciativa, temprana y con grandes consecuencias para el futuro, fue la decisión de la compañía Ford de trasladar a España parte de la fabricación de sus vehículos. Esa empresa venía aplicando desde 1913 la técnica de la cadena de montaje, y su sistema de comercialización, orientado a un mercado masivo y vendiendo sus productos a buen precio, contrastaba enormemente con los sistemas empleados todavía por la Hispano-Suiza, la empresa española especializada en los coches de lujo. Ford se instaló primero en Cádiz, en 1920, para ensamblar y vender las piezas que llegaban por barco,

pero trasladó pronto su planta a la zona franca de Barcelona, donde empezó a nacionalizar ciertos componentes, lo que acabó generando allí una industria auxiliar automovilística que sería la base sobre la que se desarrolló posterirmente la Seat. En 1935 también se instaló en España la General Motors, sin llegar a alcanzar apenas resultados por el estallido de la Guerra Civil. En 1939, tanto Ford como General Motors se marcharon del país ante la imposibilidad de repatriar beneficios.

LA LUCHA POR EL CONTROL MONOPOLISTA DEL TELÉFONO Y EL PETRÓLEO

La mayor operación de inversión directa extranjera de aquel periodo en España la protagonizó la International Telephone and Telegraph (ITT), luego Telefónica y Standard Eléctrica, con una tecnología y un proyecto empresarial norteamericano. En 1924 no había en España una única red telefónica sino muchas, con patentes de Graham Bell. El Directorio Militar de Primo de Rivera creó una comisión que concedió a la Compañía Telefónica Nacional de España ventajas tales que se convirtió en un verdadero monopolio. Los resultados fueron espectaculares: se integraron las distintas redes y en diez años se multiplicaron por tres los abonados y las centrales telefónicas, llegando a una densidad muy avanzada para la época. Pero esta compañía nacional tenía en realidad capital estadounidense procedente de la ITT, entonces la mayor empresa del mundo en fabricación de tecnología y componentes de telecomunicaciones. Fue la Telefónica la que promovió la instalación en España de la Standard Eléctrica, que utilizaba la tecnología de la ITT para fabricar sus productos. Posteriormente, la Telefónica se

nacionalizaría, pero no la Standard, que siguió aportando el cien por cien del material de telecomunicaciones que utilizaba la Telefónica.

Otras iniciativas fueron menos espectaculares, pero no menos decisivas en sus efectos sobre el sector, como la penetración en España de Unites Shoes, empresa que suministró la maquinaria para la industria del calzado español, o la presencia de empresas americanas en la industria del corcho.

El creciente nacionalismo económico español, con leyes restrictivas para la inversión exterior como las de 1922 y 1927, acabó provocando episodios de fuerte antagonismo con los inversores extranjeros, especialmente con los anglosajones. El caso más llamativo de ese antagonismo fue el enfrentamiento entre la política económica de la Dictadura y las multinacionales del petróleo instaladas en España. A comienzos de 1927 el mercado petrolero español estaba dominado por la británica Shell Oil Co. y por la Standard Oil Co. de New Jersey, la empresa de los Rockefeller. La distribución de productos derivados del petróleo era un negocio en continuo crecimiento, impulsado por la revolución automovilística. El conflicto comenzó el 28 de junio de 1927, cuando Primo de Rivera y su ministro José Calvo Sotelo decretaron la confiscación de los puntos de venta de todas las compañías petroleras privadas. Esta medida afectaba tanto a un gran número de pequeñas compañías españolas —entre ellas una de Juan March— como a las dos multinacionales anglosajonas. A pesar de las protestas, se creó una compañía monopolística estatal, Campsa, que reemplazó a las anteriores en las tareas de comercialización de los derivados del petróleo. Era una medida copiada de la que Mussolini había tomado en 1926 en su país, pero sobre todo una manera de reforzar los ingresos del Estado para sostener su programa de obras

públicas, así como un paso hacia la autosuficiencia económica. Pero aquella nacionalización suponía una abierta provocación al poder combinado de poderosas multinacionales de Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia, dirigidas por hombres como John D. Rockefeller, sir Henri Deterding y Juan March.

En septiembre de 1927, la Standard Oil envió a John Rockefeller III a intentar persuadir al rey Alfonso XIII de que suprimiera el monopolio de Campsa. En vista de que ni esa entrevista ni el memorando que enviaron las dos multinacionales al Gobierno dieron resultado, aquellas tomaron la decisión de cortar las entregas de petróleo al país. Pero el boicot no prosperó: las condiciones de depresión en la industria petrolífera hicieron que otras pequeñas compañías americanas quisieran beneficiarse de las oportunidades que se les ofrecía. Además Calvo Sotelo, de forma sorprendente, encontró en la Unión Soviética otro suministrador dispuesto a venderle petróleo. La lección que sacaron de esta batalla las poderosas multinacionales del petróleo influiría en el acuerdo de Achnacarry de septiembre de 1928, un trato entre caballeros para no hacerse la competencia que está en el origen del famoso "cartel de las siete hermanas".

Aquella disputa fue un precedente importante del tipo de presiones que eran capaces de desarrollar las multinacionales norteamericanas en sus negociaciones con Gobiernos extranjeros, y en concreto con el español. Mientras que el Gobierno británico no se involucró en el proceso negociador, y la Shell aceptó pronto un acuerdo sobre el monto de la indemnización, la norteamericana Standard Oil sí contó con el apoyo decidido del Secretario de Estado norteamericano, Frank B. Kellog, así como del ministro francés de Asuntos Exteriores, Aristide Briand —la empresa subsidiaria de la Standard Oil en España,

Bebel y Nervión, estaba registrada en París— para conseguir fuertes indemnizaciones. Los dos ministros aconsejaron a los bancos de sus respectivos países que denegaran préstamos a España para conseguir así presionar a la peseta, y ambos se reunieron en agosto de 1928 para coordinar sus políticas monetarias, lo que incluía sus quejas contra España. La campaña financiera contra España tampoco dio el resultado buscado, porque la banca Rothschild de Londres garantizó al Gobierno español un préstamo para atender al pago de las compensaciones a la Shell. Al final, la Standard Oil tuvo que aceptar, ya bien entrado 1929, la compensación de 31 millones de pesetas que le ofrecieron por sus activos en España.

Este ejemplo, aunque acabara en derrota de las multinacionales, muestra bien cómo funcionaba la diplomacia financiera de la época, desde las presiones de los medios de negocios sobre sus Gobiernos para interceder en las disputas que les enfrentan con otros Gobiernos, hasta el uso que los Gobiernos hacían de las presiones financieras y del mundo de los negocios para alcanzar sus objetivos. La Dictadura salió ganando, pero todo ello costó una campaña de prensa internacional contra la política petrolera de España y sus líderes. A comienzos de 1929 se desató la crisis del cambio de la peseta y muchos pensaron entonces que el boicot de las multinacionales del petróleo estaba en el origen de la devaluación de la peseta. En realidad no era la principal causa, aunque algo hubiera contribuido. Irónicamente, cuando Campsa necesitó incrementar sus importaciones de petróleo, lo hizo asociándose con otra compañía americana, Texaco, que operaba con refinerías en las islas Canarias desde 1930, en asociación con Cepsa. Texaco, posteriormente, sería un instrumento esencial para la victoria de Franco,

mientras que los republicanos dependieron de los soviéticos para el suministro del petróleo.

LA ORGANIZACIÓN CIENTÍFICA DEL TRABAJO

Los directivos de las multinacionales norteamericanas compartían la idea de que las mejoras en la organización de las empresas, que habían sido tan efectivas en su país, podían ser aplicables universalmente, por lo que actuaron como potentes difusores a través de las sucursales en el extranjero. El movimiento de "racionalización" productiva que caracterizaba el modelo americano encontró en estas empresas un medio poderoso para extenderse por otros países.

Desde comienzos de siglo se habían desarrollado en los Estados Unidos nuevas prácticas de racionalización de la actividad productiva que se hicieron muy populares en todo el mundo. El "taylorismo" era una técnica de organización del trabajo basada en la descomposición de tareas en unidades simples y la reducción del tiempo necesario en cada operación. El "fordismo" desarrolló los principios del taylorismo aplicándolos a un sistema de producción en cadena. Estas nuevas técnicas de organización se generalizaron a través de empresas de consultoría, revistas especializadas y programas universitarios de docencia e investigación, de modo que en la segunda década del siglo XX la gestión del personal según estos nuevos principios comenzó a implantarse de forma sistemática en la mayoría de las compañías norteamericanas.

En España también se conocieron tempranamente estas técnicas de organización científica del trabajo gracias a la publicación de obras especializadas y manuales

norteamericanos, y en menor medida por medio de algunas multinacionales, como la Standard Eléctrica, que introdujeron estas prácticas en la Península. Aun así, la administración científica del trabajo no se generalizaría hasta los años cuarenta y cincuenta, retraso que se explica por las características de la estructura empresarial española, pero también, según algún autor, por las críticas que recibió el taylorismo desde las posiciones cercanas al catolicismo social (García Ruiz, 2003). El taylorismo, el fordismo, la estandarización, el control de costes, el *marketing* activo, el *self-service* como método de distribución se conocieron mucho antes de que se extendieran realmente en el tejido productivo español y se asociaron desde un principio con el "modelo americano" de producción.

Cuando el taylorismo comenzaba a aplicarse en España, y no solo a conocerse de manera teórica, en los Estados Unidos ya se estaba difundiendo un modelo de *management* alternativo. El nuevo enfoque se basaba en la valoración de las relaciones humanas, cuidaba el factor personal y no trataba al trabajador como una pieza más de la maquinaria productiva. Este modelo se desarrolló en Estados Unidos tanto en empresas altamente sindicalizadas como en aquellas otras con bajos niveles de afiliación durante los años del *New Deal* y, posteriormente, en los años cuarenta y cincuenta, acompañó la implantación de lo que se llamó Capitalismo del Bienestar. La organización empresarial experimentó de nuevo cambios importantes: la administración de personal dio lugar al concepto de dirección de recursos humanos, cuya idea esencial es la consideración de los empleados como un recurso valioso que puede contribuir al logro de resultados organizativos en mayor medida que los activos físicos y financieros. La expresión "gestión de recursos

humanos" —*Human Resources Management*— identificaba ese modelo más complejo de entender las relaciones laborales, que fue teorizado a partir de la posguerra en publicaciones académicas, manuales y departamentos universitarios dedicados a su estudio, y que se generalizó entonces en las empresas americanas. De nuevo los Estados Unidos eran la fuente de una innovación trascendental en la organización productiva, y de nuevo su aplicación en España llagaba con considerable retraso. Incluso su conocimiento teórico, esta vez, no se extendió con la misma rapidez que el movimiento de "organización científica del trabajo" anterior.

El retraso se explica fácilmente por las circunstancias que atravesaba la economía española en los años cuarenta y cincuenta, lastrada no solo por su atraso relativo, sino por una política autárquica y un aislamiento comercial que la separaba rotundamente de la evolución que seguían entonces las demás economías occidentales. Además, el nuevo modelo de relaciones laborales tenía sentido en un contexto productivo como el norteamericano, marcado por ciertos rasgos distintivos que contrastaban en aspectos clave con el modelo promovido por el franquismo en España. Allí los mercados estaban relativamente desregulados y el Estado se abstenía de intervenir más allá de lo estrictamente necesario para asegurar la libre competencia. La libertad de empresa era una especie de dogma, y el éxito se entendía como una consecuencia de la capacidad y del esfuerzo individual. La visión financiera de la empresa hacía que prevaleciera el principio de la creación de valor para el accionista sobre cualquier otra consideración. Y sobre todo, el Estado no intervenía en las relaciones laborales, los sindicatos trataban libremente con la empresa y la acción colectiva no tenía el carácter político y de enfrentamiento

de clase que adquiría en Europa. Todo ello hacía muy difícil la importación en España del modelo de "gestión de recursos humanos". Mientras tanto, estas y otras técnicas de *management* se extendían rápidamente por la Europa de la posguerra, difundidas por el Plan Marshall y las agencias de cooperación americanas.

UNA AMERICANIZACIÓN INDUCIDA

La Segunda Guerra Mundial demostró de nuevo la superioridad técnica y productiva de los Estados Unidos. Al acabar la guerra ese país representaba por sí solo más de la mitad de la producción industrial mundial, su ventaja en productividad era mayor que nunca, y su inversión en materia de investigación y desarrollo le aseguraba un dominio tecnológico indiscutible. A ello se añadió una voluntad explícita de intervenir en el continente europeo y de moldear el sistema productivo de la Europa occidental a su imagen y a la medida de sus intereses. Con ello se abrió el camino a la segunda gran ola de americanización del continente europeo.

A diferencia de las etapas anteriores, esta vez la americanización no se apoyó solo en la atracción que ejercía el modelo americano por sí mismo, sino que la administración norteamericana programó intencionadamente la exportación de sus técnicas de organización, sus conquistas tecnológicas y sus modelos de organización social.

Desde el Plan Marshall, y sobre todo desde el comienzo de la Guerra Fría, se trató de vender el modelo americano utilizando todas las herramientas de la propaganda política y del *marketing* comercial. Los Estados Unidos ejercieron una presión masiva en Europa occidental para

imponer su modelo político, económico y social, en una estrategia que concebía la americanización como una vacuna contra el peligro comunista. Sus dirigentes, herederos del *New Deal*, querían poner fin al totalitarismo y asentar firmemente la democracia liberal sobre las bases del consumo de masas y el *American way of life*.

Mientras se avanzaba en esta americanización forzada, en la Europa del Este se producía el fenómeno simétrico de la "sovietización", alentada en este caso por la potencia rival con el concurso de los partidos comunistas locales. También los soviéticos trataban de imponer sus instituciones políticas, su orden social y su modelo productivo en los países denominados "satélites". Pero entre ambas situaciones había una diferencia fundamental; al fin y al cabo, los valores que preconizaban los agentes americanos: modernización industrial, libertad de mercado, productividad, sociedad de consumo y democracia, no eran sino valores de regreso en Europa, mientras que los valores de la sovietización eran muy extraños a las tradiciones locales de la Europa del Este. Esto quizá explique el diferente destino de ambos procesos a largo plazo.

EL PLAN MARSHALL QUE NO LLEGÓ A ESPAÑA

El Plan Marshall, que se ejecutó ya en el contexto de la Guerra Fría, inauguró este proceso de americanización programada y sistemática de Europa Occidental. Desde 1946 hasta 1960 se extiende un periodo en el que se puede hablar de un auténtico voluntarismo de los Estados Unidos, una movilización masiva y deliberada para imponer su modelo, un empeño que contó con una acogida entusiasta de unos sectores en Europa y con una fuerte resistencia en otros. La presión ejercida por la administración

norteamericana fue clave en este nuevo brote de americanización, pero su éxito solo se explica por la buena aceptación que recibió y por la colaboración de sus partidarios. Al fin y al cabo, la ayuda del Plan Marshall y la garantía de defensa frente a la amenaza comunista convirtieron a los estadounidenses en los amigos de los países europeos en el nuevo enfrentamiento internacional que se vislumbraba.

Se han estudiado bien algunas de las vías por las que se aceleró el proceso de americanización en la esfera de la producción económica. Una de las más importantes fue el "movimiento por la productividad", una serie de programas oficiales destinados a incrementar los niveles de eficacia de las industrias europeas para equipararlos con los americanos. La mayor parte de esos programas se organizaron oficialmente en el marco del Plan Marshall, otros fueron promovidos por empresas de distintas ramas profesionales, e incluso por los propios gobiernos locales. Miles de empresarios, directivos, ingenieros y sindicalistas europeos viajaron a los Estados Unidos en las llamadas "misiones de productividad" para comprobar *in situ* el funcionamiento de las empresas americanas más competitivas. Centenares de técnicos y especialistas americanos, con financiación de los programas de ayuda económica, se desplazaron a los diversos países de Europa occidental para asesorar y orientar a sus directores sobre la mejor manera de organizar sus empresas e incrementar la eficiencia. Estas misiones tuvieron dos efectos esenciales a largo plazo: favorecieron la convergencia tecnológica entre ambas orillas del Atlántico y facilitaron la introducción de las nuevas técnicas de gestión americana en las empresas europeas (Kipping y Bjarnar, 1998). Sus efectos, además, se sumaban al proceso de convergencia producido por otras vías de transferencia de tecnología y de *savoir faire*,

que también se intensificaron notablemente en la posguerra: la implantación de multinacionales norteamericanas, la intervención de empresas consultoras, la cesión masiva de patentes y licencias, los programas de becas y las bolsas de viaje para académicos y científicos, etc.

Pero España quedó excluida de todo este proceso. Naturalmente, la Guerra Civil había supuesto un repentino y brutal retroceso tanto en los intercambios comerciales como en las inversiones estadounidenses en España del periodo anterior. La posterior política económica de orientación autárquica no ayudaría a mejorar las relaciones económicas. El régimen de Franco fue condenado políticamente por los vencedores y excluido de todas las organizaciones de cooperación política y económica que se fueron creando en la posguerra. España no fue invitada a participar en el Plan Marshall y se vio privada no solo de la ayuda financiera, sino también de la ayuda técnica y de las transferencias de *know how* que llevaba aparejadas. Solo cuando los Estados Unidos iniciaron un acercamiento por motivos estratégicos, y sobre todo cuando se firmaron los pactos militares y económicos de septiembre de 1953, la economía española empezó a recibir, lentamente y con grandes limitaciones, el apoyo y la ayuda técnica que habían recibido el resto de las economías de la Europa occidental unos años antes. En España, por lo tanto, fue la decisión política de integrarse en el sistema defensivo occidental bajo la protección de los Estados Unidos la que abrió las puertas a esa nueva corriente de americanización. Las contrapartidas por el establecimiento de bases militares en la Península se plasmaron en un programa de ayuda económica que aparentemente se parecía al aplicado en los países europeos, aunque tenía notas distintivas que lo hacían peculiar.

UNA ASISTENCIA ECONÓMICA LIMITADA PARA ASEGURAR EL USO DE LAS BASES MILITARES

La ayuda económica norteamericana comenzó en realidad antes de que se firmaran los acuerdos de 1953. El Export-Import Bank, una entidad financiera ligada al Gobierno norteamericano, había aprobado ya en septiembre de 1950 la concesión a España de un crédito de 62,5 millones de dólares, que se utilizó en la compra de suministros americanos imprescindibles para evitar la asfixia de la economía española. Era una forma de facilitar una negociación en la que la parte española debía hacer importantes concesiones de soberanía, poniendo su territorio al servicio de la política de defensa estadounidense.

Cuando concluyó la larga negociación, en 1953, se acordó una cantidad total de 465 millones de dólares en concepto de ayuda económica, técnica y militar, que se entregarían a lo largo de un periodo inicialmente previsto de cuatro años. De ellos, 350 millones se destinarían a ayuda militar y los restantes 115 millones a ayuda económica. Era mucho más de los 125 millones que los negociadores estadounidenses habían previsto desembolsar inicialmente, pero mucho menos de lo que esperaba la parte española a la vista de lo que estaban recibiendo otros aliados de los Estados Unidos.

El mecanismo utilizado para hacer efectiva la ayuda económica era similar al que se había seguido en el Plan Marshall. La administración norteamericana ponía los dólares con los que se pagaban las mercancías y el material militar estadounidense que se exportaba a España, y el Gobierno español depositaba en una cuenta del Banco de España el contravalor en pesetas de los dólares concedidos, lo que se denominaban fondos de contrapartida. De esta manera, buena parte de la ayuda era, en realidad,

financiada por el presupuesto español, solo que en moneda local. De la contrapartida en pesetas, un 10 por ciento se destinaba a pagar los gastos de la misión norteamericana en España, un 60 por ciento a la construcción y mantenimiento de las bases, y solo el 30 por ciento restante a proyectos para fomentar el desarrollo económico español, especialmente para mejorar los medios de transporte y aumentar la producción de la industria militar. Esta distribución no resultaba muy generosa, teniendo en cuenta que en otros países europeos se puso el 90/95 por ciento de los fondos a disposición de los respectivos Gobiernos. Este detalle refuerza la impresión de que, en el caso español, el objetivo de la cooperación económica no fue la prosperidad colectiva de los españoles, sino únicamente hacer eficaz la operación de las bases. La ayuda económica contemplada inicialmente en los convenios de 1953 se hacía en pago por la cesión de las bases, y se destinaba a realizar obras de infraestructura que colaborasen al operativo defensivo: por ello mismo el grueso de las cantidades presupuestadas se incluyeron en el programa denominado *Defense Support*.

A corto plazo, el principio que siguieron las autoridades norteamericanas fue simplemente el de otorgar una asistencia económica que debía ser la mínima necesaria para mantener un clima favorable que permitiera la utilización de las bases de forma satisfactoria. Pero la ayuda económica otorgaba a la representación americana en España un valioso instrumento de presión sobre el régimen que podía utilizarse hábilmente para lograr sus objetivos a largo plazo. Estos no consistían en propiciar un cambio de régimen político, ni siquiera en impulsar un desarrollo económico sostenido, sino prevenir la amenaza de un levantamiento social, elevando algo el nivel de vida de la población, y asegurar que la economía del país no colapsara, lo que hubiera comprometido la plena efectividad de

las bases militares. También había que defender los intereses empresariales estadounidenses en España, seriamente comprometidos por la política nacionalizadora de posguerra. Además interesaba conseguir que los valores del capitalismo liberal fueran ganando terreno entre las elites del país. Por todo ello era necesario, desde el punto de vista norteamericano, que el país abandonara la política autárquica e intervencionista que venía practicando. La ayuda económica sirvió efectivamente para defender aquellos intereses y para presionar a favor de un cambio en la política económica española, lo que tendría consecuencias trascendentales en la evolución del país.

Finalmente, las cantidades percibidas en concepto de compensación superaron ampliamente las acordadas inicialmente. En primer lugar, una vez que las bases estuvieron operativas, se modificó la distribución del conjunto de los fondos de contrapartida: desde el ejercicio 1958/1959 se asignó el 90 por cierto al Gobierno español para financiar proyectos de desarrollo, y el otro 10 por ciento restante se aplicó al Gobierno norteamericano para sus gastos administrativos en España. Por otro lado, y al margen de las ayudas directas, gracias a los pactos el Gobierno español pudo acudir a otras fuentes de financiación complementarias, bien para la compra de excedentes agrícolas y materias primas, bien para adquirir bienes de equipo y modernizar su estructura industrial. España siguió obteniendo créditos para proyectos concretos del Export-Import Bank, el banco especializado en la concesión de créditos a largo plazo para fomentar el desarrollo económico de los aliados de Estados Unidos. Por otro lado, desde abril de 1955 se suscribieron varios acuerdos con cargo a la Ley Pública 480, destinada a la venta de excedentes agrícolas contra pago en moneda del país comprador. En este programa la aplicación de los fondos de contrapartida fue más favorable al Gobierno español:

entre el 45/60 por ciento de las pesetas generadas por las compras pudo emplearlas para financiar obras de desarrollo económico. Una parte de esos productos se recibieron en concepto de donativos, suministrados por la National Catholic Welfare Conference y otras entidades privadas, y fueron distribuidos en España a través de la organización católica Cáritas. Cientos de miles de españoles tuvieron así acceso a bienes de consumo básicos, como arroz, harina, carne en conserva, y la famosa "leche de los americanos", una leche en polvo que se distribuía gratuitamente en los colegios.

El periodo central de aplicación de todos esos programas abarcó en torno a una década. Los cálculos del montante total de la ayuda recibida presentan una notable variedad según las fuentes y autores consultados; aquí utilizaremos los cálculos de la propia administración española referidos a la primera década de vigencia de los acuerdos. Según un informe elaborado en junio de 1962 por la Oficina de la Comisión Delegada[1], España había recibido hasta esa fecha algo más de 1.376 millones de dólares. Esa cantidad se desglosaba en: 504,1 millones del *Defense Support*; 17 millones del *Development Loan Fund*; 504,7 millones con cargo a la Ley 480 y otros 147,3 millones como donativos correspondientes a los títulos II y III de la misma ley, junto a 203,1 millones en concepto de créditos del Eximbank. A esas cifras habría que agregar las sumas empleadas para pagar el material militar concedido a España, cercanas a los 500 millones de dólares —aunque la tasación del valor de esos suministros era realizada por la administración estadounidense, con criterios no siempre compartidos por los militares españoles—. En la tabla siguiente aparecen las cantidades agrupadas por las distintas partidas de origen, cuyas condiciones de uso diferían a veces sustancialmente:

TABLA 1

LA AYUDA ECONÓMICA NORTEAMERICANA POR PARTIDAS DE PROCEDENCIA, EN DÓLARES[2]

1. Ayuda económica y técnica (Defense Support). Las principales partidas fueron:	504.100.000
Productos agrícolas	203.000.000
Materias primas	121.000.000
Equipo industrial	169.000.000
Asistencia técnica	8.000.000
2. Fondo de Desarrollo Económico (DLF). Total concedido	25.140.000
Total utilizado	17.090.000
Renfe	14.900.000
Isodel Sprecher, S.A.	350.000
Unión Eléctrica Madrileña	1.840.000
Instituto Nacional de Colonización (cancelado por el beneficiario)	7.700.000
Unión Eléctrica Madrileña	350.000
3. Acuerdo de excedentes agrícolas (LP 480)	504.709.345
Algodón	122.400.000
Aceite de soja	238.800.000
Maíz	14.100.000
Tabaco	24.000.000
Cebada	13.000.000
Trigo	14.400.000
Fletes bandera Estados Unidos	28.400.000
4. Export-Import Bank	230.100.000
Línea de crédito	62.500.000
Industria siderúrgica	51.200.000
Renfe	8.100.000
Iberia	16.400.000
Industria eléctrica	92.000.000
5. Ayuda militar valorada por los Estados Unidos	500.000.000

TABLA 1

LA AYUDA ECONÓMICA NORTEAMERICANA POR PARTIDAS DE PROCEDENCIA, EN DÓLARES[2] (CONT.)

6. Donativos por casos de emergencia y de entidades privadas	
(Cáritas) con cargo a la Ley 480. Hasta el 30-1-1963	172.350.000
Título II	4.850.000
Título III	143.500.000
Título III (Año fiscal 1961-1962)	12.000.000
Título III (Año fiscal 1962-1963, estimación)	12.000.000

En otro texto preparado dos años más tarde por la Comisión Interministerial, en abril de 1964, se daba la paradoja de que las cantidades no coincidían con las del informe anterior. La cifra global ascendía a 1.252,8 millones de dólares, aunque es posible que se omitiesen en ese cómputo las ayudas de la Ley 480 recibidas como donativos y las obtenidas del *Development Loan Fund*. También se mencionaban en este caso los millones de pesetas correspondientes a los fondos de contrapartida: 11.724,6 millones procedentes de la ejecución de los programas de ayuda económica, más otros 11.822,9 millones en concepto de préstamo generados por ejecución de programas de venta de excedentes agrícolas.

Una investigación de referencia sobre la cuestión distingue entre las cantidades autorizadas y las desembolsadas, una matización interesante que arroja una diferencia entre ambas de unos 103 millones de dólares. Así, la suma total autorizada según sus cálculos fue de 1.463 millones, pero solo llegaron a desembolsarse 1.360,6 millones (Calvo, 2001 y 2002). Si nos atenemos a esta última estimación: 503,3 millones correspondieron a ayuda para la defensa; 17,1 millones al *Development Loan Fund*; 482,6 millones a la Ley 480 y otros 132,7 millones a donativos de

los títulos II y III de esa misma ley, además de 225 millones en créditos del Eximbank. Las principales diferencias entre las cantidades autorizadas y las desembolsadas afectaron a fondos con cargo a la Ley 480 (unos 37 millones) y sobre todo al Eximbank (64 millones).

EL DESTINO DE LA AYUDA AMERICANA

Las partidas a las que se destinaron esos fondos variaban según los programas. Con cargo a la *Defense Support* se importaron productos alimenticios —aceites vegetales sobre todo—, materias primas —algodón, carbón, cobre, chatarra y aluminio, principalmente—, y equipo industrial —para instalaciones eléctricas y siderúrgicas, para Renfe y maquinaria agrícola en su mayor parte—. Las asignaciones del *Development Loan Fund* se dedicaron en gran medida a material para Renfe. Las principales partidas de los acuerdos para la compra de excedentes agrícolas se emplearon en adquirir aceite de soja y algodón, y en menor cuantía tabaco, piensos, trigo, carne, maíz y cebada, entre otros productos. De los créditos del Eximbank, por su parte, se beneficiaron preferentemente empresas eléctricas, siderúrgicas y de fabricación de abonos, y buena parte se dedicó a la adquisición de material para el transporte ferroviario y aéreo, o para las faenas agrícolas. Hay que destacar que sobre el cómputo global de la ayuda en todos sus programas, solo en comprar algodón y aceites vegetales se emplearon en torno a un tercio de los fondos, aproximadamente unos 500 millones de dólares. Otra porción significativa, aunque inferior, se dedicó a inversiones para mejorar el suministro energético, la red de transportes, las industrias siderúrgicas y la compra de maquinaria agrícola, que concentraron en torno a una cuarta parte de las ayudas. También hubo cantidades adicionales para asistencia técnica en los presupuestos

anuales que, sin ser muy elevadas, tuvieron un notable efecto sobre la formación empresarial y laboral, como luego se expondrá. Todo ello sin entrar a considerar los gastos militares.

En todo caso, la ayuda acumulada representó algo menos de un 1 por ciento del PIB español en todo el periodo 1953/1963. Eso suponía alrededor del 17 por ciento de lo recibido por Gran Bretaña a través del Plan Marshall; la cuarta parte que Francia y la mitad que Italia (8.353 millones de dólares había recibido Gran Bretaña, 5.343 Francia, 2.972 Alemania y 2.679 Italia). En este sentido, se puede decir que el coste de la Dictadura fue apreciable para España. El maná americano llegó más tarde y en menor volumen que en los países vecinos. Estas comparaciones siempre serán pertinentes, pero las conclusiones que se extraigan de ellas no serán completas si se deja de lado el hecho de que en cada caso el prestador de la ayuda, es decir, los Estados Unidos, tenía unas motivaciones y unas finalidades bien distintas. La ayuda económica en Europa se concibió como un medio de garantizar el desarrollo económico de esos países, lo que a su vez permitiría alcanzar dos objetivos de interés para los estadounidenses: que aumentara su contribución militar en la defensa de occidente, y que se consolidaran sus Gobiernos liberales y democráticos. Hay que tener en cuenta que, para los estadounidenses, el fomento de la democracia era inseparable de la elevación del nivel de consumo y del nivel de vida, porque ello, pensaban, serviría de dique a la expansión del comunismo. En España, por el contrario, la ayuda se concibió exclusivamente como un medio para garantizar la aplicación de las cláusulas militares del acuerdo. Las ayudas que se otorgaron no tuvieron, por lo tanto, el objetivo de contribuir a superar el subdesarrollo del país —como soñaban los vecinos de Villar del Río en la película *Bienvenido Mr. Marshall*—, sino

únicamente el de asegurar las condiciones mínimas para el correcto funcionamiento de las bases militares.

Ciertamente, para que las bases fueran operativas había que invertir en infraestructuras; para garantizar la colaboración del Estado y de los empresarios era oportuno conceder asistencia técnica, y para evitar el rechazo entre la población era conveniente mejorar su alimentación con la ayuda de los donativos norteamericanos. De esta manera, aunque el objetivo inmediato de la ayuda económica era garantizar un uso eficiente de las cesiones estratégicas y militares obtenidas, había también una condición necesaria: crear un clima favorable a las operaciones de su ejército, y una derivada: mantener la estabilidad económica y social del nuevo aliado en la guerra contra el enemigo soviético. Todo ello imponía una intervención no prevista, en principio, con el fin de equilibrar la economía española, combatir la inflación imponiendo un tipo de cambio más realista, y evitar el colapso económico del país. España no interesaba a Estados Unidos desde el punto de vista económico, sino desde el punto de vista militar, y en relación únicamente a la utilización de las bases instaladas en su territorio, pero había que convencer a la administración española y a la población de las bondades de la colaboración con los Estados Unidos y ello significaba una intervención que iba más allá de los fines militares inmediatos, aunque no tan allá como para garantizar el desarrollo económico a largo plazo.

Si la importancia cuantitativa de la ayuda fue muy relativa, su relevancia cualitativa es aún objeto de discusión. Las cantidades aplicadas a la adquisición de bienes de equipo fueron muy inferiores a las destinadas a productos básicos, lo que disminuía su incidencia sobre la capacidad productiva de la economía española, como no dejaron de señalar los dirigentes españoles de la época.

Los suministros norteamericanos aliviaron efectivamente los problemas alimenticios y de falta de materias primas que sufrían la sociedad y la economía españolas, y liberaron además divisas que se utilizaron para adquirir otras importaciones, pero no contribuyeron a aumentar de forma significativa la acumulación de bienes de capital, la única que garantiza un incremento continuo de la producción y de la productividad de una economía.

El Gobierno español, al contrario que el norteamericano, sí había contemplado la asistencia estadounidense como una fuente de financiación del desarrollo económico rápido del país, y no solo como un paliativo de los costes económicos extraordinarios que iban a generar los programas militares estadounidenses en España. Muchos contemporáneos, entre ellos altos funcionarios de la administración franquista, criticaron la escasez de recursos aportados, teniendo en cuenta la importancia de las concesiones en soberanía y los riesgos asumidos. Los españoles siempre sostuvieron que los Estados Unidos debían compensar a su país por los años en que no recibió ayuda mientras que otros países "menos dignos de confianza" en su anticomunismo recibían grandes sumas. Por ello, su decepción fue grande cuando hicieron el balance final de resultados y comprobaron que habían recibido mucho menos que el resto de los aliados.

Y SUS EFECTOS REALES SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Los efectos reales de aquella ayuda sobre la modernización económica de España han sido muy debatidos. Algunos autores subrayan el hecho de que las importaciones financiadas con los dólares recibidos contribuyeron a eliminar algunos importantes estrangulamientos del sistema productivo español, derivados sobre todo de la falta de materias

primas y maquinaria. Gabriel Tortella, por ejemplo, señala que la ayuda estadounidense produjo el efecto de desbloquear el comercio exterior español, aumentando las importaciones de alimentos y de bienes de equipo, cuya escasez por falta de divisas era una de las causas del estancamiento económico. Durante ese periodo, efectivamente, disminuyó porcentualmente la cuota de divisas empleadas para las importaciones generales de alimentos y bienes de consumo, al tiempo que se registró un aumento de las divisas atribuidas a la importación de maquinaria y equipos. La cuota de divisas para tales compras pasó del 24 por ciento al 30 por ciento entre 1951 y 1958, cuando en la década de los años cuarenta apenas había superado el 15 por ciento. Asimismo, parecen existir indicios de que, por entonces, se incrementaron de forma significativa los contratos de asistencia tecnológica. No parece una suposición demasiado aventurada relacionar estos fenómenos con la llegada de los suministros norteamericanos.

Otros autores, más críticos, opinan que se trató de una ayuda de emergencia, compuesta sobre todo por alimentos básicos y materias primas, con escasa incidencia de los bienes de capital y equipo, y que por lo tanto apenas tuvo efectos sobre la modernización del aparato productivo. Aun reconociendo que sirvió para aliviar algunos de los más importantes estrangulamientos —de los que únicamente era responsable la política económica del régimen—, la ayuda hizo una contribución insignificante al desarrollo económico español y se limitó a impedir que el estado de la producción se deteriorase hasta el extremo de hacer peligrar la continuidad misma del régimen. En una obra de analistas norteamericanos (Chavkin, Sangster y Susman, 1976: 47-48), se hace una evaluación que probablemente resume mejor que ninguna otra los efectos de mayor trascendencia de la ayuda económica estadounidense:

Fue frente a esta crisis (de la balanza de pagos) que la ayuda económica jugó un indispensable papel, si no en evitar, al menos en posponer el momento en el que el colapso financiero del Estado español sería inminente [...] Esta crisis, de hecho, hubiera llegado mucho antes de no haber sido por la ayuda estadounidense, ya que sin ella las reservas del Gobierno español hubieran quedado agotadas hacia 1956, o de otro modo hubiera sido necesario cortar drásticamente las importaciones para corregir el déficit comercial que estaba agotando las reservas de divisas. Bajo las graves circunstancias económicas que prevalecían entonces, reducir las importaciones de alimentos hubiera significado la vuelta al sistema de racionamiento del periodo de la inmediata posguerra, mientras que reducir las importaciones de materias primas hubiera implicado una reducción de la producción industrial y mayor desempleo. El riesgo de que tales drásticos recortes hubieran aumentado el descontento político era obvio.

No había otra elección sino emprender cambios de envergadura en las políticas fiscales y económicas, un curso de acción finalmente emprendido en 1959 con el Plan de Estabilización. Antes de que estas reformas tuvieran efecto, sin embargo, la ayuda estadounidense había servido para prevenir el colapso financiero del Gobierno y para afrontar algunas de las más urgentes y elementales necesidades de la economía española. En resumen, la asistencia económica de los Estados Unidos innegablemente ayudó a mantener al general Franco en el poder, y cuando hacia 1962 la estabilidad del Gobierno español no estuvo ya en cuestión y la continuidad de las bases estadounidenses en España parecía asegurada, los programas de ayuda económica llegaron virtualmente a su finalización.

No cabe olvidar tampoco las consecuencias económicas indirectas derivadas de la firma de los pactos de 1953, porque mejoraron las expectativas empresariales sobre la evolución y la estabilidad de la economía española y eso contribuyó a aumentar la inversión y el crecimiento. Las últimas investigaciones tienden a subrayar precisamente

esos efectos derivados: al reforzar la credibilidad política y la estabilidad del régimen, mejoraron las expectativas empresariales y se estimuló la inversión privada interna. En todo caso, es imposible cuantificar los efectos multiplicadores y cualitativos de este tipo que los acuerdos pudieron tener sobre el desarrollo económico del país.

Es evidente también que gracias a las nuevas relaciones con los Estados Unidos se incentivó la apertura de la economía española al exterior. Al fin y al cabo, en el núcleo del ideario norteamericano de la época se hallaba la liberalización de los intercambios internacionales, tanto de bienes como de servicios y capitales. El trato con las autoridades económicas norteamericanas, o con sus delegados establecidos en España, debió familiarizar a los altos funcionarios de la administración española con los mecanismos de financiación y regulación de los intercambios comerciales implantados por Estados Unidos en Europa a raíz del Plan Marshall. También con las técnicas para crear la contabilidad nacional y las medidas para luchar contra la inflación. Sin duda esas experiencias resultaron de gran utilidad en el futuro inmediato. De hecho, la Oficina para la ejecución de los Convenios con Norteamérica se encargó de cuestiones que iban más allá de la ayuda americana, centralizando las relaciones con un amplio grupo de organismos económicos internacionales —entre ellos el Banco Mundial o la Corporación Financiera Internacional—. También es cierto que el rígido y arbitrario sistema de asignación de recursos de las autoridades españolas hubo de pasar el filtro de organismos como el Eximbank, en una cuestión tan relevante como era la determinación de los proyectos subvencionados, lo que obligó tanto a instituciones estatales o paraestatales como a empresas privadas españolas a conocer y aplicar los métodos de esa institución financiera.

El tema más controvertido, sin embargo, es el efecto que la ayuda económica pudo tener, aunque fuera de manera indirecta, en crear un ambiente favorable a un cambio en la política económica y su progresiva liberalización. Para algunos autores la presión norteamericana, tímida pero constante, en favor de la racionalización y liberalización económicas fue un acicate importante y, sin duda, una baza para los reformistas frente a los inmovilistas económicos en la negociación interna del Plan de Estabilización. Otros opinan, por el contrario, que la ayuda no hizo sino retrasar el colapso de la economía y por lo tanto la adopción de las necesarias medidas liberalizadoras. De hecho, la liberalización apenas avanzó en la segunda mitad de los años cincuenta, y solo la situación extremadamente delicada de la balanza de pagos obligó a un cambio drástico al final de la década.

Quienes defienden la contribución directa de Estados Unidos al proceso de desregulación y apertura se basan en que una de las cláusulas del convenio de ayuda económica para la defensa de 1953 apuntaba que el Gobierno español procuraría "estabilizar su moneda, fijar o mantener un tipo de cambio real, equilibrar su presupuesto estatal tan pronto como ello fuera posible, crear o mantener una estabilidad financiera interna y, en general, restaurar la confianza en su sistema monetario". Esta era la "condicionalidad" que llevaba aparejada la ayuda. Pero también es cierto que ese tipo de cláusulas no eran vinculantes, es decir, que tenían un valor meramente indicativo. Desde luego, las presiones para liberalizar la economía española, si existieron, solo pudieron tener un carácter secundario, porque la preocupación esencial de Estados Unidos en sus relaciones con el régimen franquista estaba centrada en sus intereses estratégicos.

Dicho esto, también resulta innegable la participación norteamericana, cuando menos indirecta, en el trascendental giro de política económica que supuso el Plan de Estabilización. Desde 1956 por lo menos, ante las demandas españolas de suplementos de créditos para afrontar las dificultades de su coyuntura económica, o para plantearse una eventual incorporación a la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), se repitieron las recomendaciones norteamericanas para liberalizar su política económica, unificar los tipos de cambio, proceder a una estabilización financiera, estimular a las empresas privadas y flexibilizar las disposiciones sobre inversiones extranjeras. En esa línea, toda la legislación autárquica era concebida por la administración estadounidense como una amenaza potencial a la estabilidad económica del país. Ello dio lugar a repetidas demandas dirigidas al Gobierno español para su revisión.

El interés estadounidense se concentraba particularmente en la derogación de las limitaciones a la inversión extranjera, en especial la posibilidad de repatriación de beneficios, o el límite impuesto del 25 por ciento de la propiedad extranjera en empresas industriales. Estas disposiciones no solo perjudicaban el desarrollo de la economía española, sino que, sobre todo, contrariaban radicalmente objetivos básicos de la política económica global de los Estados Unidos, en este caso los de ampliar los mercados de inversión para sus capitales privados. Tanto la misión económica en España como las autoridades de Estados Unidos insistieron a sus interlocutores españoles sobre la necesidad de orientarse en esa dirección. De ahí que las gestiones para solicitar el ingreso español en el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial o la OECE encontraran su pleno respaldo político. Por esa vía España podría ampliar

sus circuitos de financiación —igualmente condicionados a una liberalización de su economía—, al tiempo que los fondos que precisaba para su relanzamiento económico dejaban de gravitar sobre las arcas norteamericanas.

Se ha discutido si los responsables americanos presionaron suficientemente en favor de medidas liberalizadoras de la economía española, o esperaron a que la situación se deteriorase lo bastante como para que el cambio surgiera desde dentro. Parece claro que los Estados Unidos estaban realmente interesados en acabar con el aislamiento económico del país, que los expertos americanos enviados predicaron continuamente un cambio de rumbo, y que presionaron en ese sentido, pero no tanto como para condicionar en ningún momento la ayuda a la liberalización de la política económica. Para evitar acusaciones de interferencia en los asuntos internos españoles —lo que podría haber dificultado la imprescindible colaboración de las autoridades franquistas para el pleno rendimiento de las bases—, se procuró que las recomendaciones de reformas se hicieran bajo auspicios internacionales: el FMI, la OECE, etc. Las organizaciones internacionales transmitían el mismo mensaje que los asesores americanos: recorte del gasto, limitación del crédito y aumento de las imposiciones para hacer frente a la inflación; liberalización de las transferencias y del comercio con el exterior; unificación de los tipos de cambio, etc., y además podían asistir eficazmente a España en la solución de varios problemas.

En este contexto, fue fundamental el cambio de Gobierno de febrero de 1957, que incluía a Alberto Ullastres en Comercio y Mariano Rubio en Hacienda, el que acabaría redactando el Plan de Estabilización. El desembarco de varios ministros del Opus Dei suponía la llegada de una fuerza de refresco, no directamente implicada en la Guerra Civil, aunque plenamente identificada con los presupuestos del

18 de julio. Su aparente apoliticismo les permitía abandonar las rémoras ultranacionalistas y autárquicas e iniciar reformas de carácter técnico que darían una nueva cara al régimen. Ese año fue crítico desde el punto de vista económico: la inflación se disparaba y el déficit en la balanza de pagos agravaba la pérdida de reservas de divisas. Se produjo además un aumento de la conflictividad social. Los estadounidenses, conscientes de la dependencia de la economía española respecto a su ayuda, empezaron a vincular los créditos que se concedían a la ejecución por el Gobierno español de acciones destinadas al control de la inflación. Los primeros en hablar de "estabilización" en España fueron los responsables de la embajada estadounidense, y lo hicieron ante el ministro de Comercio Arburúa. Comenzó entonces el acercamiento al FMI, que culminó en 1958, y toda la orientación económica española iría, en lo sucesivo, por derroteros más acordes con las exigencias estadounidenses.

El Plan de Estabilización, finalmente, se hizo inevitable cuando las reservas españolas de divisas se agotaron a comienzos de 1959. Se llegó a calcular que, con unas reservas externas a 1 de enero de 1959 de solamente 57 millones de dólares en oro y 4 millones en divisas convertibles, el país estaría en bancarrota para el primero de julio. Aunque los Estados Unidos no asumieron un papel principal en la definición de las medidas económicas concretas a adoptar en el Plan de Estabilización, apoyaron vivamente las soluciones que proponía el FMI, que estaban en armonía con las que a lo largo de los años habían estado solicitando sus representantes a las autoridades españolas. El texto definitivo del Plan de Estabilización fue entregado al Gobierno norteamericano antes de cursarlo oficialmente a las organizaciones internacionales, y aquel, además de acogerlo favorablemente, dio apoyo financiero para su ejecución. El Plan se financió finalmente con recursos facilitados por la

OECE, el FMI, los bancos privados estadounidenses y también 130 millones de dólares comprometidos por el Gobierno de los Estados Unidos —al margen de otros préstamos con fondos de contrapartida—.

LA INVERSIÓN DIRECTA TOMA EL RELEVO DE LA AYUDA ECONÓMICA

A partir de entonces, desde principios de los años sesenta, las ayudas económicas contempladas en los acuerdos militares disminuyeron sensiblemente, afectadas por el recorte de los programas norteamericanos de ayuda exterior, hasta prácticamente desaparecer salvo en lo que se refería a los préstamos. El deterioro de la balanza de pagos estadounidense motivó que en 1961 la administración Kennedy diera prácticamente por concluidos los programas de asistencia económica a España. La finalización de los programas de *Defense Support* —financiados con el *Mutual Defense Assistance Program*— suponía la desaparición de la principal forma de auxilio a la economía española, particularmente desde que el 90 por ciento de su contrapartida revertía en inversiones a favor de la misma. La adquisición de productos agrícolas excedentes de los Estados Unidos, por su parte, tenía un interés coyuntural y cada vez más escaso, dado que había dejado de haber un déficit importante de los productos que podían adquirirse al amparo de la Ley Pública 480, que permitía pagar las compras en pesetas. Por su parte, continuaron los créditos del Export-Import Bank, pero siempre fueron vistos desde España como operaciones más comerciales que de ayuda.

Cuando se renegociaron por primera vez los acuerdos, en 1963, el problema que se le planteó al régimen franquista fue, por lo tanto, el agotamiento de las contraprestaciones económicas. Ese problema le preocupó más que

el hecho de que los pactos no otorgaban una protección suficiente ante la posibilidad de un conflicto con la Unión Soviética o con cualquier otro país, lo que demuestra que la justificación esencial de los acuerdos, por parte española, era más económica que defensiva, y pone de manifiesto la ausencia de un verdadero sentido de cooperación en la defensa occidental, a pesar de todos los pronunciamientos en sentido contrario.

Al preparar la renegociación se compararon las contrapartidas totales recibidas en una década con la asistencia económica y militar ofrecida por los Estados Unidos al resto de los países aliados —incluido algún país comunista como Yugoslavia—, y el resultado empeoró el sentimiento de agravio comparativo. Los Estados Unidos, por el contrario, consideraban que habían cumplido, incluso con exceso, el compromiso que asumieron en 1953, y que por lo tanto en la renovación de los pactos no había nada que negociar en cuanto a ayuda económica. Aun así, España todavía accedió a algunos recursos del nuevo Fondo de Desarrollo Económico (*Development Loan Fund*), aunque su cuantía apenas fue significativa. Para aquellas fechas, la balanza de pagos española presentaba una situación positiva, se habían incrementado considerablemente los ingresos en divisas y las perspectivas de crecimiento económico eran favorables tras la aplicación del Plan de Estabilización y el ingreso en la OECE. España ya no necesitaba la ayuda norteamericana, y disponía de otras fuentes de financiación en condiciones más favorables que las que ofrecían los programas estadounidenses. Desde la incorporación de España al BIRD y al FMI, se ofrecían nuevas posibilidades para la obtención por el Gobierno español de préstamos en buenas condiciones. Dicho de otra forma, cambiaron las modalidades de la ayuda que recibía el país: de ser receptor de ayuda asistencial bilateral, lo que significaba la dependencia de

la ayuda económica estadounidense para asegurar la liquidez del país, España pasó a ser receptor de ayudas para la cooperación de origen multilateral, otorgadas por organizaciones internacionales.

Por supuesto, los acuerdos fueron trascendentales desde otro punto de vista: estrecharon considerablemente las relaciones económicas bilaterales. La ayuda económica y técnica favoreció que se intensificara la presencia económica de Estados Unidos en España, lo que se plasmó en la evolución de dos variables fundamentales: la inversión norteamericana en España y los intercambios comerciales entre ambos países. Los Estados Unidos se habían convertido en el primer inversor en España, además de principal socio comercial, desde la Segunda Guerra Mundial, partiendo del cuarto lugar que habían ocupado en los años veinte como suministradores de capital. A pesar de la importantísima caída de ambas actividades a partir de 1943, la hegemonía norteamericana se mantuvo en el mercado español en los años de posguerra.

Según la embajada de Estados Unidos, a principios de los años cincuenta había 65 filiales y 58 compañías instaladas en España, y eso después de que se hubieran producido ya las nacionalizaciones de Telefónica, Barcelona Traction y Ford. Casi todas se habían fundado en la década de los años veinte y estaban relacionadas con el petróleo, los suministros de gas y electricidad, las telecomunicaciones, la automoción, el material eléctrico y el cine. En este aspecto, la firma de los pactos no supuso un despegue inmediato de la inversión directa norteamericana porque se mantenían las restricciones impuestas por la legislación española en materia de inversiones extranjeras. La imposibilidad de repatriar beneficios en dólares y la limitación de la propiedad extranjera al 25 por ciento resultaban medidas muy desalentadoras. Con ello se limitaba el

potencial de crecimiento de la economía porque las posibilidades de inversión se supeditaban a la capacidad de ahorro interno, del mismo modo que las compras de materias primas, bienes de equipo y maquinaria se ajustaban a las escasas posibilidades de exportación de productos españoles.

Este círculo vicioso solo se rompió con la puesta en marcha de las medidas contenidas en el Plan de Estabilización de 1959, una de cuyas facetas fue introducir una legislación mucho más flexible en el terreno de las inversiones extranjeras[3]. Fue a partir de entonces cuando los inversores estadounidenses encontraron grandes oportunidades en un país caracterizado por la enorme dependencia tecnológica tradicional de su economía y por el atraso acumulado en los años de aislamiento internacional. El propio Gobierno español estableció una Oficina de Información en Nueva York, en diciembre de 1960, para propagar esa nueva ordenación legal en Estados Unidos y captar inversiones de capital norteamericano en empresas españolas. Los resultados de los tres lustros siguientes fueron espectaculares.

A la altura de 1975, Estados Unidos seguía ocupando la primera posición en las inversiones de capital extranjero en España, pero a considerable distancia del resto de los países: acaparaba en torno al 40 por ciento del total. También el pago de *royalties* por licencias y patentes se multiplicó a partir de los años sesenta. Aun así, la inversión directa en España siguió representando un porcentaje muy pequeño respecto al total de capitales norteamericanos colocados en Europa en los años cincuenta y sesenta, que se dirigían preferente y abrumadoramente hacia los países del Mercado Común.

El comercio exterior había experimentado mientras tanto una evolución similar, continuando la dependencia de los suministros de alimentos y materias primas, y la importación de bienes de alta tecnología. En sentido

inverso, el crecimiento de las exportaciones españolas lo protagonizaron las empresas del calzado, el textil, las conservas y la fabricación de muebles.

Hubo dos sectores que tuvieron una repercusión particular sobre los hábitos de los españoles por su efecto demostración. Uno fue el turismo: con la mejora de las relaciones bilaterales se produjo un paulatino incremento de la llegada de turistas de aquella nacionalidad, anunciando la explosión del sector en los años sesenta. Ese capítulo recibió también una promoción especial por parte del Gobierno español, y el Ministerio de Información y Turismo financió campañas de promoción a partir de 1960 en Estados Unidos. Con los turistas llegaron también las compañías norteamericanas del sector como Pan American World Airways, United States Lines, American Express Co. o Hilton Hotels. El opulento estilo de vida americano que los españoles conocían a través del cine empezaban a verlo también en las calles de las principales ciudades.

Otro sector con importantes efectos sociales derivados fue el de la publicidad, una actividad estrechamente ligada a la creciente influencia social de los medios de comunicación, y fundamental para asentar un crecimiento de la demanda duradero. La publicidad respondía a una idea fundamental del nuevo modelo de gestión americano: la producción estaba al servicio del consumo, y no al revés, como se había entendido tradicionalmente en España. Efectivamente, la extensión de la publicidad en España empezó a notarse con la hegemonía de la televisión sobre los restantes medios de comunicación, en el transcurso de los años sesenta, y con la instalación de empresas de publicidad internacionales, muchas de ellas americanas. En esa década aparecieron las primeras muestras de una sociedad de consumo, limitada aún a ciertos sectores —las nuevas clases medias en expansión— y a ciertas regiones

—las más industrializadas—. Esas nuevas clases medias se distinguían de las tradicionales —integradas por funcionarios, militares y pequeña burguesía— precisamente por sus hábitos de consumo. Sus aspiraciones se concretaban en conseguir el nivel de bienestar y los pequeños placeres que prometían los bienes de consumo duradero: electrodomésticos, aparatos de televisión, el vehículo propio, etc. Desde este punto de vista, las agencias de publicidad hicieron un trabajo profundo de educación económica de los españoles de la época.

Como era de esperar, los mensajes publicitarios mostraban nuevos valores y nuevas formas de vida que chocaban con los hábitos tradicionales. Es significativo que la película de Martín Patino, *Canciones para después de una guerra*, en la que pretende retratar el estado material y moral de la España de la autarquía, finalice, a modo de cierre, con un anuncio de Coca-Cola, en *technicolor* y protagonizado por unas jóvenes señoritas vestidas "a lo moderno", todo un símbolo del fin de una época y del comienzo de los nuevos tiempos.

Los cambios eran bien acogidos porque se esperaba de ellos una mejora sustancial en las condiciones de vida y porque venían de la mano de los americanos. Una vez demostrado que la vía nacionalista y autárquica conducía a un callejón sin salida, la demanda de americanización canalizaba el deseo de recuperar el terreno perdido.

LA COOPERACIÓN TÉCNICA Y SUS EFECTOS SOBRE LA 'AMERICANIZACIÓN' DEL SISTEMA PRODUCTIVO

A largo plazo, sin embargo, las consecuencias más duraderas del acercamiento político-estratégico no las proporcionó la ayuda económica, sino la ayuda técnica, plasmada

en una serie de programas de formación y de intercambio de experiencias que copiaban los procedimientos seguidos en Europa durante el Plan Marshall. La novedad de este tipo de programas es que perseguían realizar transferencias de modelos y de técnicas mediante la formación de capital humano, con la financiación y el patrocinio de los Gobiernos de los países implicados, y a través de la intervención de agencias gubernamentales. Los fondos dedicados a estos programas en términos cuantitativos solo representaron una cantidad marginal del total de la ayuda comprometida, en torno a un 1 por ciento del total —un 1,5 por ciento en el caso del Plan Marshall—. Sin embargo, ese pequeño porcentaje sirvió para formar a varios miles de técnicos, funcionarios, gestores e investigadores en los más variados campos, además de facilitar los contactos entre empresarios y directivos de ambos países, crear redes sociales y, de paso, difundir valores e ideas (Álvaro, 2011).

En términos generales, se suele distinguir entre dos formas principales que puede revestir la ayuda al desarrollo: la transmisión de conocimientos y la aportación de capital. Esta última es la que proporcionó la ayuda económica derivada de los pactos de 1953, que fue sustituida desde 1960 por las donaciones de los organismos internacionales y regionales, y completada en la década de los sesenta con las aportaciones del sector privado. La transmisión de conocimientos, a su vez, se puede realizar de diversos modos. Las inversiones directas y la actividad de las filiales de multinacionales son reconocidas por los economistas como las principales vías de transferencia de tecnología. También la adquisición de patentes y *royalties*, una partida que tendría un incremento espectacular cuando comenzó la etapa del crecimiento: las partidas por estos conceptos en la balanza de pagos pasaron de 19,13 millones de dólares en 1960 a 109,21 en 1968, acaparando los

Estados Unidos un tercio del total. Pero en los años cincuenta, cuando la inversión norteamericana en España aún no había despegado y la falta de divisas impedía recurrir masivamente a la compra de tecnología exterior, la transferencia de conocimientos financiada con la ayuda técnica cumplió un papel importantísimo. España, con un sistema propio de investigación y desarrollo muy elemental —tanto el de su tejido empresarial como el vinculado a universidades, institutos y otros organismos públicos—, era incapaz entonces de proporcionar la tecnología necesaria para el desarrollo económico. De ahí la importancia que tenían en ese momento las actividades de formación asociadas a la ayuda técnica.

'MISIONES DE PRODUCTIVIDAD' Y COOPERACIÓN AMERICANA

La ayuda técnica americana en España, como ocurrió con el conjunto de la ayuda económica, fue tardía y modesta en relación a la que se había proporcionado a las economías europeas en el marco del Plan Marshall, pero mantuvo la misma orientación: su objetivo fundamental fue aumentar la productividad de la economía española. Los programas financiados con esa ayuda utilizaban muy diversos mecanismos: la concesión de becas a investigadores en formación, el suministro de personal humano y del equipo necesario para la realización de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo, actividades de intercambio de información y de formación a través de organizaciones empresariales, profesionales, sindicales, etc. En el caso español, al no integrarse aquella ayuda en los organismos de cooperación europeos, como ocurrió con la ayuda técnica ligada al Plan Marshall, todas estas iniciativas sirvieron para la transmisión de experiencias o consejos elaborados

específicamente por expertos de los Estados Unidos. Entre las diversas modalidades que adoptó la asistencia técnica, tal y como se organizó entonces, la más llamativa fue el envío de equipos de trabajo a los Estados Unidos, o la llegada de especialistas norteamericanos a España, con el fin de dar a conocer las excelencias de la tecnología y la organización estadounidenses en las más diversas ramas de la industria y la administración.

A esta tarea se aplicaron las agencias norteamericanas United States Operations Mission (USOM), Foreign Operations Administration (FOA), e International Cooperation Administration (ICA). Para ello aprovecharon la experiencia previa acumulada en otros países europeos y contaron con la ventaja que suponía el mayor atraso relativo español, que lo hacía más receptivo a las ideas foráneas. Trabajaban en un terreno que ya había sido preparado desde los años veinte por los defensores de la organización científica del trabajo y otras técnicas de racionalización de la producción industrial, pero ahora el objetivo prioritario era aumentar de forma significativa la productividad industrial, reducir los precios unitarios y ampliar el mercado.

Todo ello tenía un beneficio indirecto para los donantes, porque la ampliación del mercado español, indudablemente, acabaría beneficiando a los exportadores estadounidenses. En términos generales, se reconoce que la ayuda técnica y la transferencia de tecnología siempre agregan una fuente de demanda para el país que la otorga. Además, establecen una duradera dependencia tecnológica, lo que significa que el país donante también se beneficia, y a veces muy sustancialmente, de la cooperación.

Un esfuerzo especial se hizo para fomentar el intercambio de ingenieros, administradores y profesores entre ambos países: especialistas estadounidenses venían a

España para asesorar a los directivos españoles, y expertos españoles hacían estancias de formación en centros norteamericanos. Pero el más llamativo de los programas fue el de las "misiones de productividad", unos viajes colectivos a los Estados Unidos para comprobar, *in situ*, el funcionamiento del "modelo productivo" americano. Ejecutivos, ingenieros y técnicos españoles observaban los métodos y técnicas de las empresas americanas.

En España se organizaron en total 143 misiones de productividad —frente a 300 en Francia o 200 en Noruega durante los años de desarrollo del Plan Marshall— (Álvaro, 2011), con un número de participantes cercano a los mil en total. Cada misión tenía una temática específica, pero en todas ellas se mostraban los logros de la gran empresa americana y los principios del modelo productivo de ese país. Al mismo tiempo, entre 1955 y 1962 se realizaron 53 proyectos de estancia de especialistas americanos en España, de duración variable, participando en ellos 66 técnicos. Todo ello sin contar, claro está, a los cientos de oficiales y suboficiales de la aviación y la marina españolas que fueron enviados a los Estados Unidos para recibir cursos de formación y adiestramiento en centros militares.

En todo ello jugó un papel esencial la Comisión Nacional de Productividad Industrial (CNPI), creada en 1952 en el seno del Ministerio de Industria para ser la interlocutora de las agencias de cooperación norteamericanas y la encargada de proponer la distribución de los fondos destinados a ayuda técnica para cada ejercicio. La CNPI extendió sus actividades por todo el país creando comisiones regionales de productividad y organizando secciones de productividad para sectores específicos, sobre todo aquellos potencialmente exportadores. De aquella comisión surgieron algunos de los proyectos técnicos más importantes que financiaron los Estados Unidos: desde

allí se organizaron las misiones de productividad que se enmarcaban en la cooperación bilateral, se apoyaron las misiones técnicas promovidas por ramas profesionales o por empresas, y se hicieron los primeros experimentos de centros de enseñanza de la administración empresarial, a imagen de las *business schools* americanas. La administración española estaba decidida a reducir el atraso tecnológico e introducir las nuevas técnicas de gestión, directamente en las empresas, o indirectamente mediante la formación de los futuros directivos.

La asistencia técnica también sirvió para la traducción y publicación de libros técnicos: hasta 1961 se editaron 210 obras especializadas con una tirada de 363.950 ejemplares, y se produjeron 19 películas originales o traducciones de documentales extranjeros. Se organizaron planes de demostración con material norteamericano adquirido para ese fin, dirigidos a sectores específicos. Se financiaron estudios y actividades de consultoría sobre sectores industriales concretos. El Servicio de Extensión Agraria (SEA), por ejemplo, que tan importante papel desempeñó en la mejora de la productividad del sector agrario español, tuvo el apoyo técnico y financiero de la ayuda técnica americana. El SEA no hacía sino imitar a un organismo similar creado en pleno *New Deal* americano, y sus técnicos se beneficiaron de estancias de formación en los Estados Unidos.

Una característica general de estos programas fue que el sector más atendido por las agencias de cooperación era el constituido por los empresarios y los mandos superiores de empresa. De las 143 misiones desarrolladas entre 1954 y 1962, casi la mitad de las mismas, y un 40 por ciento de las 972 personas que en ellas participaron, estuvieron relacionadas con la dirección y gestión de empresas. Mercadotecnia, publicidad, controles de calidad y gestión

industrial fueron los temas priorizados. A ese sector iban destinadas las becas que se concedieron para cursar estudios de organización industrial y administración de empresas en universidades estadounidenses, y para la formación de directivos se levantó una institución piloto en 1955, la Escuela de Organización Industrial (EOI), la primera escuela de negocios "a la americana" creada en España. También se financió un programa de formación destinado específicamente a los cuadros medios: el Plan Nacional de Adiestramiento de Mandos Intermedios, que utilizaba un sencillo método desarrollado en Estados Unidos, basado en la práctica y en la discusión en grupo.

Pero el control oficial no se correspondía con la filosofía que inspiraba la cooperación estadounidense, más interesada en actuar directamente sobre la sociedad civil que en seguir los canales oficiales. Por eso, siempre que se pudo se favoreció a la iniciativa privada en este proceso. Los empresarios más dependientes tecnológicamente del exterior eran normalmente los más dinámicos y constituían uno de los sectores más receptivos a las ideas y a los intereses norteamericanos. Las propias inversiones destinadas a construir las bases beneficiaron a un selecto grupo de empresarios, que unieron desde entonces sus intereses a los norteamericanos. De ahí surgieron, por ejemplo, importantes empresas de consultoría técnicas, como las ligadas al Banco Urquijo.

Una de las criaturas más significativas de la ayuda americana fue la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), creada en 1956 por el sociólogo Bernardino Herrero y varios de los integrantes de uno de los primeros viajes de intercambio a Estados Unidos organizado por la CNPI. Desde el principio la APD, diseñada según el modelo de la American Management Association, centró su objetivo en los altos directivos de grandes empresas y en el fomento

de la profesionalización de la gestión empresarial, y se convirtió al mismo tiempo en un auténtico *lobby* pronorteamericano. Para los agentes de ese país, la clase empresarial era el colectivo más liberal de la España autárquica, sobre el que cabía apoyarse para favorecer que el régimen evolucionara de forma controlada hacia un sistema político homologable con el del resto de los aliados occidentales.

TECNÓCRATAS, DIRECTIVOS Y EMPRESARIOS

Por todo ello, la cooperación técnica, como sostienen Nuria Puig y Adoración Álvaro, en cuyas investigaciones nos apoyamos, fue un auténtico catalizador de los primeros focos de modernidad que surgieron durante la Dictadura en los principales polos económicos del país, y ello a pesar del porcentaje reducido que representó del total de la ayuda económica. Estas agencias fomentaron el contacto directo de los directivos y empresarios españoles con las empresas, asociaciones y universidades norteamericanas, el medio más eficaz para ganarse su confianza y difundir el credo productivista y capitalista. Evitaban a los sectores más antiliberales del régimen —como el Instituto Nacional de Industria (INI) y su entramado de empresas— y concentraban su actuación en algunos funcionarios españoles especialmente renovadores, los círculos empresariales más sensibles a la apertura de la economía, y algunos sectores de la Iglesia católica: la Compañía de Jesús y el Opus Dei, que acabaron creando exitosas escuelas de negocios según el plan de las que funcionaban en las principales universidades americanas.

Un ingrediente esencial del credo industrial americano era que la dirección empresarial se concibe como un cuerpo de conocimiento prescriptivo, que se enseña y se transmite en las escuelas de negocios, no se aprende por tradición familiar como había hecho tradicionalmente la

clase empresarial. Por eso las agencias americanas apoyaron expresamente la creación de escuelas de negocios, donde debía formarse la clase empresarial del futuro. La Escuela de Organización Industrial (EOI), a la que ya hemos aludido, se creó como institución piloto oficial, con asesoramiento norteamericano.

En 1958 aparecieron otras instituciones similares impulsadas por el sector privado: el Instituto Católico de Dirección de Empresas (ICADE), en Madrid, y la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE), ambas desarrolladas mediante la colaboración de empresarios locales y la Compañía de Jesús. Por su parte, el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE) se creó en Barcelona, fruto de la colaboración entre consultores vascos y catalanes y la Universidad de Navarra, del Opus Dei. Todas se beneficiaron de la ayuda americana, y enviaron a formar su profesorado a las *Business Schools* de aquel país. El rápido éxito del IESE, por ejemplo, se puede relacionar con su vinculación institucional a la Harvard Business School, además del apoyo que recibió de los miembros de Opus Dei que entonces tenían puestos importantes en la administración. En todas estas escuelas se difundían las prácticas exitosas, las *best practices* de alto rendimiento ya aplicadas en los Estados Unidos, y se hacía el seguimiento del modelo de comportamiento de las multinacionales estadounidenses. Entre esas prácticas, por cierto, se encontraba el "discurso" norteamericano sobre la gestión de los recursos humanos: la concepción funcionalista y unitaria de la relación entre políticas de personal y resultados empresariales.

Todo ello favoreció el movimiento modernizador que iba a acompañar la progresiva liberalización de la economía española a partir de los años sesenta. Los empresarios fueron el objetivo preferente de la maraña de agencias a

través de las cuales se canalizó la ayuda americana. Fueron ellos los principales destinatarios de las misiones industriales a los Estados Unidos, de las escuelas de negocios, de las empresas de consultoría y de los organismos dedicados al cultivo de la cultura empresarial.

Se creó así un círculo de "amigos de los americanos", formado por los beneficiarios de esa ayuda, a menudo ligados a las filiales o a las inversiones norteamericanas en España, que formaron un grupo relativamente pequeño pero homogéneo, con gran influencia en el desarrollo económico de la época. La "americanización" conseguía así un efecto multiplicador a través de esos círculos sociales y empresariales asociados a los intereses norteamericanos. No solo contaban con el respaldo de la ayuda oficial, también se beneficiaban del deseo natural de importar los modelos de éxito, y el modelo estadounidense era entonces el de mayor éxito en cuanto a desarrollo económico y bienestar.

Las fundaciones privadas norteamericanas aportaron su colaboración a la difusión de las ideas económicas y empresariales en Europa, tomando en cierto modo el relevo de las agencias del Plan Marshall durante la segunda etapa de la Guerra Fría. Muchos de los programas que hemos citado fueron reconvertidos en la posterior Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE), pero en otros casos fue la Fundación Ford la que tomó el relevo, haciendo del empresario, una vez más, el principal instrumento para influir en las sociedades europeas.

En España esa misma fundación intervino a partir de finales de los cincuenta, aunque actuando con extrema cautela dada la incertidumbre política y económica que generaba la persistencia de la Dictadura. La Fundación Ford estuvo detrás de las iniciativas intelectuales del Banco Urquijo, sobre todo de la Sociedad de Estudios y

Publicaciones, caracterizada por su talante liberal. Esta sociedad recibió 600.000 dólares de aquella fundación entre 1960 y 1971 para financiar seminarios de ciencias sociales, investigaciones económicas y becas en el extranjero. Los seminarios especialmente se convirtieron en un semillero de las futuras elites que debían dirigir el país en los más variados ámbitos.

Posteriormente, la Fundación Ford apoyó con financiación y asesoramiento técnico la reforma educativa en España iniciada en 1970. Otros 549.000 dólares los dedicó a formar educadores en los Estados Unidos y enviar consultores de diversas universidades americanas que asesoraron al Ministerio de Educación español.

Por todo ello, se puede decir que los programas de cooperación bilaterales son en gran parte responsables de que la rápida modernización técnica, organizativa e ideológica de las empresas españolas tuviera ese "aire americano" tan marcado. Las nuevas prácticas que impregnaron el conjunto de la economía española recordaban fuertemente algunas de las características propias del sistema productivo norteamericano: la aplicación sistemática del concepto de *management* en las empresas; la meritocracia como sistema de promoción, lo que contrastaba con la práctica generalizada del nepotismo en el mundo empresarial español; los incentivos individuales para el productor, en lugar de los incentivos colectivos; el uso intensivo de las técnicas de *marketing*, algo muy llamativamente "americano", etc.

DIFUSIÓN DEL MODELO AMERICANO O ADOPCIÓN VOLUNTARIA Y ADAPTACIÓN CREATIVA

Los economistas suelen discutir si la difusión de nuevos sistemas en el nivel productivo se produce por imitación y préstamo, o por promoción e inculcación. Es decir, si la

americanización fue el resultado del deseo europeo de copiar métodos y prácticas que se habían revelado exitosas, o fue producto de una voluntad metódica de inculcación organizada por el Estado y las organizaciones civiles estadounidenses. En la realidad es difícil distinguir ambos mecanismos, porque suelen ir unidos y actúan conjuntamente.

Como hemos visto en el caso de la convergencia en torno al modelo de *management* americano, el resultado puede explicarse por la tendencia a imitar a las empresas líderes y la creación de estándares o normas de referencia, por la imposición coercitiva en las sucursales de las multinacionales, por la intervención de ciertas agencias gubernamentales norteamericanas promocionando las prácticas de dirección desarrolladas en su país y por la acción formativa de las escuelas de negocios, sin descartar que todos estos factores intervengan a la vez.

La hipótesis de la difusión por contaminación se basa en la tendencia general a adoptar las prácticas más racionales, creando una tendencia a converger hacia un modelo único de sociedad moderna. La hipótesis de la inculcación se basa en los esfuerzos, ciertos, que la administración norteamericana, con la ayuda de diversas agencias y organizaciones privadas, hicieron para exportar sus métodos y sus valores a los países europeos. Pero ¿fueron realmente efectivas las iniciativas oficiales o paraoficiales para difundir el modelo americano en España, o las transferencias se habrían producido de todos modos por una especie de ósmosis o contaminación natural?

Los especialistas que han estudiado los programas de asistencia técnica en otros países europeos suelen relativizar su influencia por algunas limitaciones con las que actuaban: el escaso conocimiento que los "misioneros" americanos tenían del medio europeo en el que se movían, su poca sensibilidad a la diversidad cultural del continente, su

desconocimiento de las tradiciones institucionales nacionales, de la dimensión del movimiento obrero, o de la importancia del sector público en muchos de estos países. En España las dificultades eran sin duda aún mayores para los técnicos visitantes, por el autoritarismo y el intervencionismo del régimen, por la excesiva fragmentación del tejido productivo, por la orientación política del incipiente movimiento obrero, etc.

Por el contrario, la influencia norteamericana contó con ciertas facilidades en España que no se daban en otros países de Europa. Su menor desarrollo empresarial explica que en España se encontraran con menos resistencias culturales que en los países avanzados y con una cultura empresarial muy sólida como el Reino Unido, Francia o Alemania. Los países relativamente rezagados en tradiciones empresariales abrazaban las ideas americanas con más entusiasmo. Otra ventaja fue la situación privilegiada en la que actuaron las agencias y empresas estadounidenses en los años cincuenta. Estados Unidos disfrutó de una situación de cuasi monopolio hasta bien entrados los años sesenta en políticas de cooperación, una oportunidad única para influir más que sus rivales europeos. El aislamiento político mantuvo a España cerrada a la influencia de los modelos tradicionales europeos durante mucho tiempo.

El éxito, al final, dependió sobre todo de las alianzas con grupos locales influyentes que los americanos lograron establecer, procedieran estos de la tradición corporativa —cuando no fascista—, de los sectores tradicionalmente liberales —muy reducidos en España, pero agrupados en torno al círculo del Banco Urquijo—, o de congregaciones religiosas muy tradicionales en la doctrina pero modernizadoras en la gestión de los asuntos mundanos —fundamentalmente los jesuitas y el Opus Dei, creadoras en España de

las principales escuelas de negocios—. Estos modernizadores, que luchaban por la liberalización y la apertura del sistema productivo español, encontraron en el apoyo americano un elemento catalizador de sus esfuerzos. Ellos sí eran capaces de interpretar las tradiciones nacionales y adaptarlas al nuevo modelo productivista, creando así sistemas híbridos, adaptados creativamente a las realidades locales. Además, por su proximidad al poder podían influir en las autoridades políticas y orientar la modernización en un sentido muy marcado por la americanización, como así ocurrió en la España de los años sesenta.

La adaptación creativa, en este caso, incluía la selección de lo que convenía adoptar y lo que interesaba desechar. La transferencia de los valores americanos, en un país sometido a un régimen de Dictadura muy intervencionista, se hizo de forma parcial: se adoptaban las técnicas de "gestión eficiente" y la modernización de la tecnología, pero no la visión liberal del mundo que la acompañaba. El librecambio solo se aceptaba de forma limitada, haciéndolo compatible con un sector público muy desarrollado y con el dirigismo económico. Y, desde luego, no entraba en los planes de los dirigentes del régimen la aceptación de las relaciones laborales establecidas sobre la base de la libre negociación. Esto último sí creaba contradicciones graves, porque el productivismo americano y la racionalización de las labores industriales exigía un clima de cooperación o armonía laboral, lo que solo podía lograrse a través de la cooperación con sindicatos libres. El corporativismo y los sindicatos verticales españoles no constituían el mejor entorno para implantar el modelo laboral desarrollado durante el *New Deal*, basado en la idea del "contrato social" americano: productividad con aumento de la capacidad de consumo y bienestar.

Por todo ello, aunque la transformación económica y social se asoció estrechamente en España a la influencia del

modelo americano, el resultado no siempre se parecía al modelo. Aun así, la década de los cincuenta constituyó el ápice del largo proceso de "americanización" de la sociedad española, justamente cuando mayor fue el desfase entre los niveles de desarrollo de los dos países. Con el tiempo, como era inevitable, el fenómeno dominante acabó siendo la europeización del país, no la americanización. Desde mediados de la década de los sesenta, el monopolio del que se había beneficiado la influencia americana sería contrarrestado por la recuperación de la influencia de otros países europeos, que poco a poco fueron conquistando cuotas crecientes en todas las variables principales: comercio, inversiones, transferencias de tecnología, etc.

Posteriormente, sin desaparecer la enorme influencia del amigo americano, otros modelos vinieron a competir con él. Los dirigentes españoles ya habían intentando aproximarse a Europa Occidental desde la creación del Mercado Común, aunque tuvieron que aceptar que la CEE no se mostraba dispuesta a facilitar el ingreso de España mientras durara la Dictadura. También se utilizó el acercamiento a Francia, a partir de los sesenta, como una baza suplementaria en la negociación con Washington y como una manera de disminuir el grado de dependencia de España respecto a Estados Unidos, aunque la Francia del general De Gaulle no estaba en condiciones, por sí sola, de reemplazar a Estados Unidos como socio internacional preferente. Fue ya en la década de los setenta, a raíz de la firma del acuerdo preferencial con el Mercado Común, cuando la economía española empezó a orientarse, en todos los sentidos, hacia su entorno natural, la Europa con la que se habían mantenido relaciones más densas históricamente, y donde los españoles, desde hacía siglos, buscaban los modelos para su progreso social.

NOTAS

1. Para gestionar las ayudas se creó en octubre de 1953 una Comisión Coordinadora de los Fondos de la Ayuda Económica, y en abril del año siguiente se estableció una oficina para la ejecución de los convenios con Norteamérica, dependiente del Ministerio de Hacienda. La variedad de materias relacionadas con los convenios y sus múltiples repercusiones obligaron a buscar una mayor coordinación en el seno de la administración española, y por ello en octubre de 1957 se constituyó una Comisión Delegada del Gobierno para el desarrollo de los Pactos con Norteamérica, con sede en la Presidencia del Gobierno, que integraba a casi la mitad de los ministerios, lo que da idea de la importancia que se concedía al vínculo con Estados Unidos.
2. "Desarrollo de los Convenios Hispano-Estadounidenses de 1953". Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores, D. G. América, R-12028/1.
3. A partir del Decreto-Ley 16/1959 solo se requería la previa autorización del Consejo de Ministros cuando la inversión extranjera en una empresa excedía el 50 por ciento del capital. La nueva legislación reproducía lo establecido en el código aprobado por la OCDE.

CAPÍTULO 2

PROPAGANDA Y DIPLOMACIA PÚBLICA EN ESPAÑA

Hemos visto el proceso de americanización en su dimensión material: la invasión de productos americanos, la implantación de sus empresas, la asimilación de técnicas y procedimientos productivos y la generalización de sistemas de gestión desarrollados en los Estados Unidos. Estos han sido los fenómenos más llamativos y los primeros que fueron señalados como indicadores de un proceso masivo de aculturación. Vamos a analizar ahora la penetración en España de otros componentes del modelo social americano, los que se relacionan con valores, estilos de vida y modelos políticos, elementos más difíciles de identificar pero cuyos efectos, por su profundidad, pueden tener más trascendencia que los anteriores.

Como en el caso de la americanización "material", también aquí se pueden distinguir procesos inducidos, intencionados, sistemáticamente organizados desde instancias oficiales —con la necesaria colaboración, casi siempre, de fundaciones y asociaciones privadas—, y efectos de contaminación o de asimilación voluntaria,

protagonizados por la propia sociedad española. Esta distinción no nos dice nada, en principio, sobre la eficacia de una u otra vía, pero sí nos permite rastrear la posible existencia de un "mesianismo" americano, entendido como el propósito explícito de exportar su modelo a otros países, y descubrir sus procedimientos de actuación. Sobre las colaboraciones o resistencias que encontró en nuestro país tendremos ocasión de hablar más adelante.

EL WILSONISMO Y LA ILUSIÓN DEL NUEVO ORDEN DEMOCRÁTICO

Una vez más, la Primera Guerra Mundial constituye un momento inaugural porque fue entonces cuando la administración norteamericana ensayó su primer experimento de propaganda de sus valores nacionales en el exterior. La participación en la guerra confirmó a los Estados Unidos como una potencia internacional de primera magnitud, y supuso el abandono de su tradicional alejamiento de los problemas políticos europeos. El compromiso bélico norteamericano fue relativamente inesperado, y por ello las autoridades se vieron en la necesidad de explicar sus motivos, tanto a la opinión pública interna como a la opinión internacional.

La necesidad de crear en breve espacio de tiempo una potente maquinaria bélica relajó los recelos naturales en la sociedad americana hacia el intervencionismo estatal y, en esas circunstancias excepcionales, el ejecutivo encontró vía libre para actuar en un terreno tan delicado como la orientación de la opinión pública. Así nació en abril de 1917 el Comité de Información Pública (CPI), un organismo de propaganda creado para movilizar a la totalidad del pueblo americano en el esfuerzo de guerra. En noviembre

de ese mismo año el comité decidió expandir sus actividades al exterior para explicar las razones de la intervención norteamericana en la guerra. Se abrió una primera sucursal en Rusia, a la que siguieron otras en Europa, Latinoamérica e incluso Asia. Una de las principales oficinas fue la que estableció en España, país que permanecía en una neutralidad temerosa, agobiado por la crisis social y política que se desencadenó justamente ese verano de 1917.

El CPI puso buen cuidado en resaltar sus diferencias con respecto a los aparatos propagandísticos del resto de los aliados, sobre todo franceses y británicos. En primer lugar, definía sus actividades como de información, evitando así el estigma asociado con la palabra "propaganda". Además, su objetivo no era desacreditar a Alemania, como se hacía en la propaganda aliada, sino mejorar la imagen general de los Estados Unidos, mostrar a la opinión pública mundial los proyectos de Woodrow Wilson para resolver los problemas internacionales, ensalzar sus valores y su estilo de vida. Era una propaganda en positivo, para mayor gloria de la nación estadounidense y de su presidente. Sus agentes afirmaban que su único propósito era difundir la cruzada democrática propia del wilsonismo, demostrando "la absoluta justicia de la causa de América, el absoluto desinterés de los objetivos de América". El director del CPI, George Creel, publicó en 1920 una obra en la que hacía el recuento de sus operaciones, con un subtítulo que no dejaba dudas sobre cuál había sido la intención del organismo: llevar "el evangelio del americanismo a todos los rincones del globo".

Nunca antes los recursos de la industria cultural de una nación habían sido movilizados en esa escala. La propaganda utilizó todo tipo de medios, pero sobre todo el cine, las publicaciones impresas, las conferencias públicas y un servicio de noticias dirigido a la prensa. De particular

interés era el soporte cinematográfico, un medio de expresión internacional que hablaba un lenguaje universal, que tenía enormes posibilidades para extender el prestigio de los Estados Unidos gracias al éxito de la cinematografía americana en el exterior. Las autoridades del CPI comprendieron que los productos culturales de masas eran portadores de mensajes ideológicos y por ello, además de producir películas de propaganda, tomaron la precaución de censurar cualquier mensaje que resultara inamistoso para América o sus aliados. Para ello montó un departamento de censura cinematográfica que filtraba todas las películas que se exportaban al exterior, algo que desató una enorme polémica en el país. George Creel siempre argumentó que las actividades del CPI solo eran educativas e informativas, no de propaganda, y que el organismo solo "supervisaba la censura voluntaria" de la prensa y de los estudios de cine, pero eso no disminuyó la inquietud que despertaban sus actividades tanto en las oficinas internas como en las del exterior.

LA PRIMERA CAMPAÑA DE PROPAGANDA EN ESPAÑA

El encargado de dirigir esta campaña en España, Frank Marion, provenía precisamente de la industria cinematográfica, y la difusión de películas documentales fue el principal medio que utilizó. Las instrucciones que recibió del propio presidente Wilson dictaban llevar a cabo una labor "educativa, franca y abierta" de información a los españoles sobre "la vida en América, nuestros objetivos y nuestros ideales". Como no podían tratarse temas militares por las restricciones puestas por la España neutral a la propaganda extranjera, las películas se dedicaban a mostrar los progresos de la industria y de la agricultura, y de cualquier otro sector de la sociedad americana. Los españoles vieron

documentales como *Making the Ford Automobile*, *The Culture of Apples in the United States* o *Building the New Water Supply System of New York*. Marion contó con la colaboración activa de la comunidad de negocios americana en España: las compañías Singer, Kodak, Ford, o la Cámara de Comercio Americana recién creada en Barcelona.

Al mismo tiempo se distribuyeron miles de panfletos con los discursos de W. Wilson y sus planes para el futuro de Europa. El wilsonismo, ese intento de reestructurar el orden internacional imitando el ordenamiento interno de los sistemas democráticos, se hizo entonces muy popular en España. Las propuestas del presidente Wilson atraían el interés de juristas y pensadores progresistas, entusiasmados con la idea de que la anhelada garantía de paz internacional se conseguiría con un nuevo orden internacional basado en la cooperación entre las naciones, la aplicación del Derecho y la seguridad colectiva. Como antes del conflicto de 1898, el modelo republicano estadounidense, asociado con libertad, democracia, trabajo, educación y buen gobierno, volvió a ser ensalzado en España como motor del progreso económico y social.

Curiosamente, el embajador estadounidense, Joseph Willard, se opuso con fuerza a aquella campaña de propaganda alegando que todavía no había pasado suficiente tiempo para que se calmara el fuerte sentimiento antinorteamericano que había dejado la guerra hispano-estadounidense, y sospechando que "el mensaje de la democracia" podía tener, en España, el efecto de debilitar al Gobierno y aumentar la inestabilidad interna. En lo primero se equivocaba, en lo segundo no. Pero la campaña se realizó, y contribuyó sin duda a extender los ideales wilsonianos y a mejorar la imagen de los Estados Unidos, convenciendo a los españoles de que el esfuerzo de guerra de los norteamericanos era totalmente desinteresado (Montero, 2010).

La campaña de propaganda americana, que tantas expectativas levantó en torno a los proyectos internacionalistas wilsonianos, no fue tan eficaz en la promoción de otros elementos de su proyecto político. Por ejemplo, la prescripción de la democracia liberal como el mejor sistema político, alentada por Wilson, fue recibida con escepticismo en los sectores más radicales de la Península, no solo por el descrédito del sistema parlamentario español, sino también por las expectativas que estaba despertando justo entonces la revolución bolchevique en Rusia. Por su parte, el principio de autodeterminación de los pueblos encontró efectivamente un eco entusiasta en los movimientos separatistas de Cataluña y el País Vasco —los nacionalistas catalanes enviaron una delegación a la Conferencia de París para que se escucharan sus reivindicaciones—, pero llenó de aprensiones a los dirigentes políticos del Gobierno central. Los medios republicanos y socialistas en general acogieron con entusiasmo el ideario wilsoniano, pero los incumplimientos de Versalles y el abandono de su programa en los propios Estados Unidos hicieron que la popularidad de Wilson, y con ella todo lo que representaba, se disolviera en muy poco tiempo.

El presidente Wilson llegó a tener una enorme popularidad en España al acabar la guerra, en parte porque el CPI se dedicó a personalizar en su figura los valores americanos. Ciudades como Barcelona, Málaga o Figueras le proclamaron ciudadano honorario, y otras muchas le dedicaron alguna de sus principales avenidas. Wilson era el personaje clave en la Conferencia de Paz, y además, gracias en parte a esa intensa campaña de propaganda, se le consideraba un amigo sincero de España. Nadie dudaba de que el presidente de los Estados Unidos, que llegaba a la Conferencia de París como el árbitro de la situación, tendría un importantísimo papel en la reorganización de

Europa. La percepción dominante en España era que los norteamericanos se estaban convirtiendo en los "jueces del mundo", en una gran potencia también en Europa, la única, además, que emergía de la guerra con una robusta posición financiera. La política exterior española, orientada entonces hacia Europa y hacia América Latina, se encontraba en estos dos escenarios con los Estados Unidos. A un país modesto como España le interesaba estar a bien con el nuevo árbitro de la situación, para lograr una posición ventajosa en el nuevo orden que saldría de la conferencia de paz, y establecer una relación bilateral estrecha con la nueva potencia mundial. El primer ministro español, Romanones, se apresuró a reunirse con Wilson en París, en diciembre de 1918, y el mismo Rey lo invitó a visitar España. Pero nada se obtuvo, ni siquiera el puesto que reclamaba el Gobierno español en la nueva organización internacional de la Sociedad de Naciones; y Wilson no llegó a viajar a España, ni aun de escala en su viaje de vuelta.

Cuando los republicanos ganaron las elecciones de 1920, los Estados Unidos volvieron a su política de recogimiento respecto a los espinosos asuntos europeos. La propaganda wilsoniana se reveló a la postre como un ejercicio de retórica política sin consecuencias duraderas, por las propias reticencias de la opinión pública estadounidense, de la Cámara de Representantes y del Senado. Naturalmente, el CPI fue disuelto nada más acabar la guerra. Que el Gobierno estadounidense interviniera en un ámbito tan sensible como era la formación de la opinión pública solo se justificaba en situaciones de emergencia nacional como un conflicto bélico. Acabado este, la democracia liberal no podía consentir que un organismo oficial manipulara las conciencias de los ciudadanos.

Aquella primera experiencia dio lugar a interesantes reflexiones sobre el verdadero papel de la opinión en las

sociedades modernas. El conocido publicista Walter Lippmann publicó un libro (*Public Opinion*, 1922) en el que defendía que algún tipo de intervención era necesaria para evitar que la mayoría de los ciudadanos se desviara de los ideales democráticos. Lippman abogaba nada menos que por la implantación de sistemas de información bajo el control de elites capaces de determinar la mejor vía para guiar el sentir popular por la senda del pluralismo. Opiniones como esta crearían un estado de espíritu favorable para que, cuando comenzó la Segunda Guerra Mundial, volvieran a crearse no una, sino varias agencias gubernamentales encargadas de desarrollar sistemáticamente labores de propaganda, tanto dentro como sobre todo fuera del país.

PROPAGANDA EN LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Cuando la tensión internacional en Europa aumentó por la acción de las potencias fascistas, la opinión americana empezó a considerar la conveniencia de defender activamente los valores de su modelo de sociedad, que sentía amenazado. El dilema era que en las democracias modernas el Gobierno debía estar controlado por la opinión pública, y por lo tanto no se podía aceptar que el ejecutivo orientara la opinión. Pero, al mismo tiempo, el apoyo de la opinión era esencial para firmar o ejecutar tratados de alianza, o para ayudar a otro país en caso de guerra, y por ello una parte esencial de la política exterior de los Estados contemporáneos consistía en hacer surgir, y conservar después, una opinión favorable en otras naciones. La solución a esta contradicción fue, primero, disfrazar la propaganda de política cultural en el exterior, y cuando

esta resultó insuficiente, limitar estrictamente el uso de la propaganda política a las actividades en el exterior. De esa forma la libertad y la integridad de la opinión en el interior de la nación, esencial para un sistema democrático-liberal, quedaban convenientemente preservadas.

En 1938 se creó un primer organismo de propaganda "cultural" en el exterior, la Division of Cultural Relations del Departamento de Estado, encargada de contrarrestar la expansión de la influencia nazi en América Latina a través del intercambio de estudiantes, profesores y personalidades prominentes. Era una manera de estrechar lazos con las sociedades y con los dirigentes de esos países. La entrada norteamericana en la contienda forzó la creación de distintos organismos dedicados a la propaganda "informativa", que en 1942 se agruparon bajo la Office of War Information (OWI). Simultáneamente se creó la Voice of America y se volvió a utilizar masivamente el cine documental como medio de propaganda. En esta ocasión, Norteamérica se introdujo incluso en los terrenos de la contra-propaganda y la guerra psicológica a través de la agencia predecesora de la CIA: la Office of Strategic Services (OSS). Una vez más España, como país neutral, fue uno de los destinatarios elegidos para desarrollar la propaganda de guerra americana.

LA CAMPAÑA PARA GARANTIZAR LA NEUTRALIDAD ESPAÑOLA EN EL CONFLICTO MUNDIAL

La movilización propagandística derivada del conflicto bélico llegó a España en el verano de 1942, cuando Estados Unidos dio los primeros pasos para organizar un programa de actividades de información y de relaciones culturales con España. Sus líneas maestras fueron trazadas por el nuevo embajador, el profesor de Columbia y católico reconocido Carlton Hayes. Su misión consistía fundamentalmente en

mantener a toda costa la neutralidad española en el conflicto mundial, cuando los estadounidenses planeaban el desembarco en el norte de África y resultaba vital conservar el control de Gibraltar. Una campaña de propaganda parecía necesaria para contrarrestar el cargado ambiente progermánico del momento. Las acciones a emprender se asemejaban hasta cierto punto con la orientación de la propaganda ya ensayada en América Latina, si bien existían algunas diferencias importantes de partida. En España debía evitarse la propaganda directamente política y concentrarse en la dimensión cultural para evitar la reacción de sus autoridades y contar al menos con su tolerancia.

El embajador y los delegados del OWI en España se propusieron, en primer lugar, reconquistar el dominio americano de las pantallas de cine y cerrarlas a las películas alemanas o italianas, cosa que consiguieron plenamente. El cine llegaba a todos los estratos sociales y tenía un alcance masivo que no conseguía la propaganda impresa. El segundo paso era filtrar las películas que se estrenaban en España, evitando aquellas excesivamente críticas con los aspectos menos edificantes de la sociedad americana. La embajada contemplaba con satisfacción la enorme popularidad de *El Pato Lucas*, *Micky Mouse* o *Popeye* en España, o los grandes éxitos que cosecharon *Blanca Nieves* o *Pinocho*, los principales estrenos de Disney en esos años. La gran superproducción de la época, *Lo que el viento se llevó*, fue presentada al propio Franco en un pase privado organizado por la embajada, antes de su estreno en los cines comerciales. Aquella película presentaba la epopeya de la nación en uno de sus momentos más dramáticos, y sus personajes estaban llenos de fuerza, ambición y autoestima, las cualidades que mejor identificaban a la América que se preparaba de nuevo a combatir.

La oficina de prensa se encargaba de suministrar noticias sobre la guerra desde la óptica de los aliados, por medio de boletines, programas de radio y películas documentales. El material que había sido preparado para su difusión en América Latina podía emplearse con algunos retoques para el público español. La sección de relaciones culturales organizó por su parte la conquista del espacio científico y académico: estableció el intercambio de publicaciones con el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), solucionó el problema de los derechos de traducción y mejoró el sistema de venta de sus producciones culturales.

La infraestructura de propaganda comprendía también la fundación de una Casa Americana en Madrid y la creación de una biblioteca. La Casa Americana desplegó una intensa actividad social que solía incluir veladas de cine y recepciones, con cierta prioridad inicial por atraer a medios de negocios y sectores eclesiásticos. La biblioteca abrió sus puertas a comienzos de 1943, enriqueciéndose con fondos adquiridos al Institute for Girls in Spain y con donaciones procedentes de los editores norteamericanos que acudieron a la Feria de Barcelona de 1944 (Delgado, 2003).

Todas estas iniciativas fueron aumentando así la presencia norteamericana en el panorama informativo y cultural español, al mismo tiempo que los vínculos culturales de España con Alemania e Italia experimentaban una sensible disminución al hilo de las victorias militares de los aliados y la creciente incertidumbre sobre el triunfo final del Eje. Evidentemente, la propaganda americana no pudo evitar por sí sola la orientación progermánica de la Dictadura de Franco y de la opinión movilizada por la prensa falangista, pero al menos fue capaz de contrarrestar la propaganda de guerra alemana y mantener una presencia

en circunstancias especialmente difíciles. Claro está, la evolución de los acontecimientos bélicos fue lo que acabó provocando el cambio de orientación del Gobierno español, y con ello la actitud de una prensa totalmente controlada.

En cualquier caso, al concluir el conflicto bélico Estados Unidos había logrado asentar un eficiente dispositivo en torno a la Casa Americana, cuya contribución propagandística al esfuerzo de guerra se consideraba muy positiva. Desde mediados de 1944 la embajada en Madrid empezó a plantear la transición del trabajo de prensa y propaganda requerido por la guerra, a una acción más estrictamente cultural en la posguerra. Las perspectivas parecían favorables en un futuro próximo para el estímulo de los intercambios educativos y el prestigio alcanzado por las publicaciones técnicas norteamericanas era muy alto, aunque permanecían los obstáculos de censura —de un país y del otro— y las dificultades económicas para poner en marcha un ambicioso plan de relaciones culturales.

Sobre todo, la victoria en la guerra había asegurado a Estados Unidos una mayor capacidad de maniobra en España, lo que se traducía en una abierta receptividad y un renovado interés en muchos sectores intelectuales y científicos. La influencia cultural norteamericana gozaba, además, de una ventajosa posición por las dificultades de los países competidores. El problema radicaba en la naturaleza política del régimen franquista, con las cortapisas que imponía al libre intercambio de personas y al comercio de productos culturales, así como el delicado panorama cultural español. Finalmente, los proyectos para fomentar la presencia cultural en España no pudieron ponerse en práctica inmediatamente porque para ello era precisa la aprobación por parte del Congreso de

una legislación que permitiera extender el programa de relaciones culturales más allá del hemisferio occidental, otorgándole los fondos necesarios, algo que no ocurriría hasta unos años más tarde.

LA DECISIÓN DE MANTENER UNA PROPAGANDA OFICIAL EN EL EXTERIOR

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial volvió a imponerse en los Estados Unidos la opinión de que la propaganda no formaba parte de las competencias gubernamentales en tiempos de paz. En una "democracia de opinión", el control de esta desde el Ejecutivo se consideraba una práctica especialmente reprobable. Por ello la OWI fue desmantelada en 1945 y su personal transferido a un nuevo organismo del Departamento de Estado: la Office of International Information and Cultural Affairs. El Congreso dudó largo tiempo antes de votar de nuevo un presupuesto para esos fines, y lo hizo reduciéndolo drásticamente. Sin embargo, en 1946 el legislativo aprobó sin dificultades un programa de intercambios educativos, el *Fulbright Program*, lo que mostraba el deseo de transferir hacia las relaciones culturales con el exterior los objetivos y los recursos que antes se habían otorgado a la propaganda política. El programa *Fulbright* se presentaba como un esfuerzo de "relaciones públicas" basado en el intercambio universitario y la cooperación educativa, que debía favorecer el buen entendimiento entre los pueblos y la comprensión de los objetivos de los Estados Unidos como líder internacional.

Pero el Gobierno americano tomó entonces una decisión de enorme trascendencia. Esta vez los Estados Unidos no se retiraron del continente europeo al acabar la Guerra Mundial. Al contrario, decidieron permanecer allí y entablar un pulso político, ideológico y cultural con la

Unión Soviética. Esta determinación demandaba una nueva clase de propaganda, masiva, apoyada en los modernos medios de comunicación y sometida rigurosamente a las necesidades estratégicas de la pugna contra el comunismo. El teórico del realismo político en asuntos internacionales, Hans J. Morgenthau, en su influyente obra *Politics Among Nations* (1948) clarificó estos principios:

> La guerra psicológica y la propaganda se suman a la diplomacia y la fuerza militar como el tercer instrumento por el que una política exterior trata de conseguir sus fines. Independientemente del instrumento empleado, el último objetivo de la política exterior es siempre el mismo: promover el propio interés tratando de modificar la mente del oponente.

La política internacional moderna debía utilizar tanto el poder, en el sentido de fuerza, capacidad de coerción y de coacción, como la retórica, entendida como la habilidad para definir la realidad y para convencer. En un mundo en el que la opinión de los ciudadanos condicionaba decididamente la actuación de los Estados, la retórica no podía circunscribirse a los medios diplomáticos: había que dirigirse directamente al público, a la opinión pública internacional. La diplomacia pública era el instrumento para llegar directamente a los ciudadanos extranjeros y crear así un ambiente favorable a los intereses nacionales americanos.

Lo mismo opinaba el Departamento de Estado, que se resistía tozudamente a renunciar a la propaganda puramente informativa como instrumento de política exterior. Los responsables de la diplomacia norteamericana reclamaban una propaganda claramente planificada y estructurada, que aprovechara su dominio de los principales medios de comunicación internacionales, y que fuera coherente con la estrategia seguida por la política exterior.

Así se consiguió mantener una mínima estructura hasta que la agudización de la Guerra Fría y la campaña de propaganda comunista en Europa cambiaron radicalmente la opinión de los congresistas. Fue entonces el Capitolio el que exigió una campaña sobre la opinión pública internacional que neutralizase de manera efectiva la propaganda soviética. La *Smith-Mundt Act*, aprobada en 1948, consagró finalmente la institucionalización permanente y en tiempos de paz de una poderosa maquinaria de propaganda y promoción de los valores americanos en el exterior. Esta ley capacitaba al Gobierno para emprender en el extranjero campañas de información política y de penetración cultural, las dos actividades tradicionales de lo que luego se ha llamado diplomacia pública. A partir de entonces el Congreso otorgó enormes recursos para ello.

En enero de 1950, en su mensaje sobre el estado de la Unión, el presidente Truman explicaba al Congreso que el combate entablado contra Moscú finalizaría "no por la fuerza de las armas, sino por un llamamiento al espíritu y al corazón de los hombres". Después, en el mes de abril, lanzó la *Campaign of Truth* que, entre otras cosas, se dirigía a convencer a sus conciudadanos del carácter indispensable de la propaganda oficial. Ese año el Congreso aumentó en 80 millones el presupuesto otorgado al United States Information Service (USIS), llegando a un total de 100 millones de dólares. En el discurso de lanzamiento de esa campaña, y después de denunciar la odiosa propaganda antinorteamericana de la Unión Soviética, Truman declaraba:

Debemos hacernos conocer por lo que somos verdaderamente y no por la imagen que los comunistas dibujan de nosotros. Debemos unir nuestros esfuerzos a los del resto de pueblos libres en un programa sostenido e intenso que promueva la causa de la libertad contra la

propaganda de la esclavitud. Debemos hacernos oír en todo el mundo mediante una gran campaña de la verdad.

Revistas, películas, programas de radio, envío de publicaciones, intercambios de profesores y estudiantes; todos esos canales se utilizaron masivamente para divulgar los "verdaderos ideales de América". Asimismo, las misiones financiadas por los programas de asistencia técnica incorporados al desarrollo del Plan Marshall, junto a las becas del programa *Fulbright*, colaboraron en el esfuerzo de promocionar los intereses americanos entre las elites políticas, económicas y culturales de Europa. El objetivo era dotar de una mayor cohesión a esas elites, impermeabilizarlas frente a la propaganda comunista, forjar una mutua corriente de conocimiento y simpatía que llevara a los europeos a compartir los valores defendidos por Norteamérica.

La administración Eisenhower reforzó y reorganizó las tareas de propaganda encomendándolas a una agencia independiente creada en 1953, la United States Information Agency (USIA). La administración Kennedy trató, a su vez, de hacer más atractiva su diplomacia pública, y para ello nombró como director de la USIA a Edward R. Murrow, un conocido presentador de televisión que desde la CBS había contribuido a combatir los excesos del senador McCarthy. En septiembre de 1961 se aprobó la *Fulbright-Hays Act*, para revitalizar las acciones de intercambio educativo y científico, una dimensión de la propaganda que adquiría cada vez más importancia con la distensión. La USIA siguió desempeñando estas tareas hasta que fue suprimida durante la presidencia de Bill Clinton, en 1999.

¿Qué explica que un sistema democrático, celoso de la libertad de opinión y de expresión, reacio a la intervención del Estado en la esfera de las creencias personales,

mantuviera una poderosa maquinaria de propaganda y por tanto de manipulación de la información? En primer lugar, hay que advertirlo, porque el Congreso lo autorizó con la condición taxativa de que en ningún caso esa maquinaria tratase de influir en la opinión de los ciudadanos americanos: el Gobierno podía desarrollar la propaganda únicamente en el extranjero. En segundo lugar, porque la psicosis que se desató en los Estados Unidos durante los primeros años de la Guerra Fría crearon una situación muy parecida a una emergencia nacional prebélica, en la que todo valía para hacer frente al adversario. Y en tercer lugar porque se había extendido el convencimiento de que se trataba de un instrumento vergonzante pero muy eficaz para reforzar alianzas, ganar adeptos entre los indecisos y contrarrestar las mentiras del adversario.

¿POR QUÉ EL 'AMERICAN WAY OF LIFE'?

Pero ¿por qué los Estados Unidos no se limitaron a una campaña de información política, al estilo clásico, y se empeñaron también en realizar una promoción masiva de sus valores sociales, de su cultura y de su *American way of life*? Las relaciones culturales, en el contexto de la Guerra Fría, tendían a considerarse como un eufemismo de la correlación de fuerzas en el terreno político y comercial. La cultura se convirtió en un campo de enfrentamiento más entre las potencias, el escenario de una concurrencia encarnizada por la hegemonía. No hay que extrañarse, pues, de que constantemente se utilizaran términos militares en el vocabulario de la política cultural: se hablaba de posiciones a defender y de territorios a conquistar, de estrategias y tácticas a emplear, de ofensivas, de penetraciones, de victorias y derrotas. Los soviéticos, maestros en la utilización de la cultura como herramienta de persuasión

política, habían dado pasos muy importantes en los primeros años de la Guerra Fría para ganar a su causa a intelectuales, artistas y creadores de opinión en general. La Unión Soviética carecía del poder económico de Estados Unidos y, sobre todo, aún no se había dotado de armas atómicas, pero contaba con la movilización de las organizaciones comunistas internacionales para ganar la "batalla por la mente de los hombres". Los Estados Unidos reaccionaron creando su propia maquinaria de propaganda y de política cultural para combatir en un frente que habían abierto primero los comunistas.

Pero sobre todo estaba el fuerte contenido mesiánico de la cultura política americana, que encontró en el conflicto ideológico omnipresente una justificación para lanzarse a la "americanización" del mundo. La misión de reformar la vida internacional era un tópico de la retórica de sus clases dirigentes, al menos desde la etapa del presidente Wilson, y un recurso de legitimación de su política exterior. Ahora esa misión adquiría un objetivo concreto: dotar de coherencia y homogeneidad al llamado "mundo libre" haciendo que los aliados europeos adoptasen el evangelio americano y su estilo de vida. La posición hegemónica adquirida en la posguerra creaba unas circunstancias inmejorables para ello. Con este giro, la actitud defensiva inicial que justificó el empleo de la política cultural para luchar con las mismas armas que el adversario, se trastocó en una estrategia de promoción activa en el exterior de sus valores, de su cultura y de su estilo de vida,

Los responsables americanos sabían que se enfrentaban en Europa a prejuicios históricos, estereotipos arraigados y a un antiamericanismo militante en ciertos sectores sociales. Para modificar las percepciones de su país en un sentido positivo, la propaganda cultural utilizaba una estrategia elemental: desviar la atención de la opinión extranjera

desde las actividades de su Gobierno hacia las realizaciones de su sociedad, aprovechando el prestigio que se derivaba de los logros culturales, científicos o tecnológicos. Se trataba de producir una transferencia de reconocimiento y legitimidad, desde el plano cultural de la actividad de una nación, hacia el plano de la actividad política del Gobierno que la representa. El objetivo, naturalmente, era crear así un entorno favorable a la política exterior del país y a la defensa de los intereses nacionales.

No solo se trataba de luchar contra los prejuicios antiamericanos y de mejorar su imagen entre los europeos. Con la ofensiva propagandista en Europa se pretendía también familiarizar a los europeos con su estilo de vida, y si fuera posible extenderlo entre ellos. Pero ¿qué significaba exactamente esa expresión? La locución *way of life* solo aludía a una manera de vivir, algo muy prosaico y sin un contenido ideológico explícito. Cuando la expresión se utilizaba con fines propagandísticos se formulaba como *American way of life*, es decir, se revestía de un carácter más doctrinal, llegando a significar la manera de ser americana, un modo de vida que había que defender de la amenaza del comunismo. Pero obsérvese que lo que se oponía a la ideología comunista, que era también una filosofía y una interpretación de la historia, no era una ideología americana, sino una simple *American way*, una manera de vivir.

¿Y cuáles serían los ingredientes de ese *American way of life*? A juzgar por los contenidos de los materiales de propaganda, por ejemplo los de la revista *Noticias de Actualidad* que editaba el USIS en España, elementos tan diversos como la elección de los representantes políticos y las instituciones democráticas, la libertad de prensa y de religión, las oportunidades de éxito económico para todos, la libre iniciativa empresarial, el capitalismo popular, el supermercado, la falta de solemnidad y formalismos en las

relaciones sociales, el orden y la estabilidad social, la participación de la mujer en la vida pública, las vacaciones pagadas, el refrigerador, la cocina eléctrica y la televisión en el hogar, el *good night kiss*, y otros muchos elementos que no componen en sí una filosofía de la vida, ni llegaban a estructurar una verdadera ideología, pero se utilizaban como tal. "La manera americana de vivir" no era una verdadera *weltanschauung* —una intuición o concepción del mundo—, ni una definición de la vida, ni una ideología a base de principios políticos sistemáticamente engarzados; tampoco era un *American way of throught*. Se trataba simplemente de un modo de vida caracterizado por el respeto a la individualidad, el confort y la seguridad.

"Vendiendo" su cultura en el exterior y su estilo de vida, la administración norteamericana pretendía obtener el prestigio y el reconocimiento como civilización desarrollada que los europeos negaban a la potencia que les protegía. El prestigio, no lo olvidemos, puede ser uno de los elementos esenciales de la potencia: un medio del que disponen los Estados para ejercer una influencia moral e imponer su voluntad sobre otros Estados, sin necesidad de recurrir a otros instrumentos de poder más coercitivos. Esta dimensión de la potencia tiene la capacidad de confirmar o de transformar la visión que se tiene del orden mundial: puede asegurar lo ya obtenido mediante el instrumento político, económico o militar, y a veces hasta permite conseguir el equivalente a lo que se obtendría con esos instrumentos sin necesidad de disponer de ellos. No se trata de un poder ilusorio, sino de un poder que, como cualquier poder simbólico, está sostenido por la "creencia" en la superioridad de la nación que ejerce las otras formas de poder. Como todas las dimensiones de la potencia se retroalimentan, la potencia política y económica de los Estados Unidos favorecía el prestigio de su cultura o la

difusión de su lengua, y al mismo tiempo el reconocimiento así adquirido servía para apoyar eficazmente y afianzar el dominio en los otros órdenes de la vida internacional.

La documentación oficial estadounidense no deja dudas sobre el hecho de que la promoción de su estilo de vida en España, así como las relaciones culturales, científicas y tecnológicas que se incentivaron tras la firma de los pactos de 1953, tenían esa consideración de instrumentos útiles para afianzar su posición militar y sus ventajas económicas. Conseguían así obtener ventajas que no se alcanzaban por la vía diplomática tradicional, y de paso sumaron el apoyo oficial al proceso de americanización de la sociedad española que ya se realizaba por otros medios.

LA LLEGADA DEL 'AMIGO AMERICANO' Y SUS CONSECUENCIAS PARA LA DICTADURA FRANQUISTA

Desde el punto de vista norteamericano, el interés por España disminuyó considerablemente a partir de 1945. El rechazo a su régimen político por considerarlo un vestigio del pasado fascista, la decisión de vetar su ingreso en la ONU, y las sanciones diplomáticas adoptadas por aquella organización internacional a finales de 1946, fueron en realidad iniciativa de sus aliados europeos y de los países comunistas. Los dirigentes norteamericanos dejaron que los ingleses, y en parte también los franceses, marcaran la política a seguir con la Dictadura franquista.

Una consecuencia de todo ello fue que, por razones políticas, España quedó al margen de la puesta en marcha del *Fulbright Program* y del resto de iniciativas de relaciones

públicas. La elaboración de los grandes programas estadounidenses de cooperación educativa, cultural y científica de la posguerra coincidieron en el tiempo con el periodo de mayor rechazo y aislamiento internacional del régimen franquista, de manera que el país quedó excluido de su ámbito de aplicación. También quedó excluido del Plan Marshall, y con ello de todos los programas de cooperación técnica y de información que lo acompañaron. Haría falta que la dinámica de la Guerra Fría jugara a favor del régimen franquista para que, al compás de su incorporación al dispositivo estratégico norteamericano, se le ofreciera integrarse asimismo en esos cauces de intercambio cultural, con un retraso considerable y de forma particular. Ocurrió algo similar, en definitiva, a lo que vimos que había sucedido con la ayuda económica y militar.

Los pactos entre Estados Unidos y España firmados en septiembre de 1953 fueron una consecuencia del agravamiento de la Guerra Fría. Tras la "pérdida" de China en 1949 y el inicio de la Guerra de Corea en 1950, los dirigentes estadounidenses reconsideraron definitivamente su actitud, abandonaron la política de condena y aislamiento seguida hasta entonces e iniciaron un acercamiento hacia el régimen de Franco. La carga ideológica del problema español empezó entonces a ser sustituida por el peso de las cuestiones estratégicas o, lo que era lo mismo, el punto de vista del Pentágono empezó a prevalecer sobre el del Departamento de Estado. Los militares norteamericanos argumentaron que, al no haber una alternativa a Franco para los intereses occidentales, la línea de ostracismo seguida hasta entonces era un fiasco que, en vez de una evolución hacia la democracia, había dado lugar a la reacción aislacionista y nacionalista del régimen. Su interés era incorporar la Península Ibérica a

la planificación estratégica occidental, y para ello era preciso normalizar las relaciones bilaterales, mitigar su aislamiento internacional y promover su estabilidad interna.

Las consideraciones estratégicas acabaron imponiéndose a cualesquiera otras, pero no es menos cierto que aquellos pactos planteaban a la administración norteamericana algunos inconvenientes políticos que había que afrontar de la mejor manera posible. No era fácil echar un salvavidas a una Dictadura que amplios sectores de la opinión pública estadounidense y europea, así como numerosos Gobiernos aliados, consideraban como el último vestigio de los regímenes fascistas. La ampliación de la alianza anticomunista comprometía en este caso el grado de cohesión política e ideológica del bloque occidental, lo que era muy grave en un conflicto en el que tan importante era el equilibrio de poder militar como el pulso ideológico. La "defensa del mundo libre", tal y como la entendían los responsables norteamericanos, no se refería solo a la independencia de las naciones y de la soberanía política, sino también a la promoción de un orden social que fuera liberal en lo económico, abierto a los intercambios internacionales y a la inversión exterior, políticamente democrático y además respetuoso de las libertades individuales. El bloque occidental pretendía ser no solo un modelo alternativo al comunismo soviético, sino también, como recordaba un editorial del *New York Times* publicado inmediatamente después de los acuerdos, una alianza para "defender y propagar la democracia frente a todas las ideologías totalitarias, tanto fascistas como comunistas".

Con el fin de paliar estos inconvenientes, la primera intención de la administración norteamericana fue la de obtener concesiones políticas en el transcurso de la negociación. De hecho, hasta 1950 se intentó presionar al

Gobierno de Franco para que hiciera cambios en su régimen, pero la Dictadura se mostró inflexible en cuanto a la posibilidad de ceder lo más mínimo a las peticiones de apertura, de democratización o de respeto de las libertades elementales —incluida la libertad religiosa, a la que Truman concedía una relevancia especial—. Indudablemente, los negociadores norteamericanos se habrían encontrado más cómodos si hubieran conseguido llevar al Gobierno español a concepciones políticas menos autoritarias, un cambio que hubiera tenido efectos favorables en el Congreso y en los aliados europeos, pero la diplomacia estadounidense pronto dejó de hacer presión política sobre el régimen de Franco y se limitó a recomendarle avances, que tampoco se produjeron inmediatamente, en el área menos controvertida de la liberalización económica.

Las consecuencias inmediatas de los pactos fueron varias: en primer lugar, el retorno de España a la sociedad internacional después del aislamiento sufrido tras la Segunda Guerra Mundial, aunque con matices. El apoyo de Estados Unidos permitió que se incorporara a los organismos internacionales más relevantes, la mayoría de inspiración norteamericana: a la OECE en 1955 como observador, en enero de 1958 como miembro asociado y en julio de 1959 como miembro de pleno derecho. A la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en marzo de 1955 como observador, y en julio de 1958 al FMI y al Banco Mundial. El apoyo norteamericano no pudo conseguir, sin embargo, la entrada en la OTAN, y menos aún la admisión de España en los organismos europeos de cooperación e integración regionales: el Consejo de Europa y la Comunidad Económica Europea.

En segundo lugar, los acuerdos suponían la incorporación de España al sistema defensivo occidental, al ceder el uso de bases militares en su territorio y permitir su utilización en caso de conflicto internacional. La tercera

consecuencia inmediata de los pactos fue que España obtuvo una asistencia económica y técnica que le estaba siendo negada por los Gobiernos europeos participantes en el Plan Marshall.

En 1953 España abandonaba la neutralidad en los asuntos continentales que había caracterizado su posición durante la mayor parte de los siglos XIX y XX, pero además admitía un hecho nuevo e insólito: la implantación militar de una potencia extranjera de forma permanente en su territorio nacional. Se daba la paradoja histórica de que un régimen político que se autodefinía como ultranacionalista aceptaba una situación de dependencia internacional sin precedentes, y precisamente con la potencia que había dado la puntilla al secular imperio ultramarino español. La Dictadura franquista no solo realizó la mayor cesión de soberanía desde la pérdida de las colonias ultramarinas, sino que además hurtó a la población el derecho a debatir esa decisión de tanta trascendencia. En parte por ello, y a pesar de que desde los acuerdos de 1953 la política exterior española se ha mantenido inserta en el sistema de alianzas continental, en la sociedad española ha pervivido una cultura aislacionista y neutralista que se expresó claramente en la Transición y se sigue manifestando intermitentemente.

TEMORES Y RECELOS ANTE LA INFLUENCIA AMERICANA

Desde la perspectiva española, la opción pronorteamericana no fue el resultado de un deseo, sino de una necesidad, derivada de la decepción sufrida por la derrota del Eje en la Segunda Guerra Mundial. No fue la percepción de la amenaza soviética, como en el resto de los países de la Europa occidental, lo que impulsó a sus dirigentes a solicitar una alianza militar y a consentir la presencia en su territorio de las fuerzas norteamericanas. La prueba es que ni la

negociación de los convenios de 1953, ni sus posteriores revisiones, dieron lugar a grandes discusiones entre España y Estados Unidos sobre cuestiones internacionales de seguridad. La amenaza que sentían los dirigentes franquistas era la del bloqueo diplomático de sus vecinos, ante la que no les quedaba más alternativa que el acercamiento a los Estados Unidos. Se hizo de la necesidad virtud y se intentó aprovechar al máximo la circunstancia de que el anticomunismo se convertía en un activo negociable en los Estados Unidos, para lograr a cambio una asistencia política y económica que diera algo de oxígeno a la delicada situación del país. A partir de entonces los americanos tendrían interés en preservar la estabilidad social y económica de España —estabilidad, lo que no necesariamente significaba desarrollo—, porque de ello dependía el aprovechamiento de las bases, lo que reforzaba extraordinariamente la posición española en su resistencia a las presiones y al aislamiento que ahora solo mantenían los países europeos.

Resultó muy incómodo para la clase dirigente del franquismo asumir ese giro impuesto por la necesidad: el propio discurso oficial había considerado hasta entonces a los Estados Unidos como una fuente de amenazas para la salud política, social y moral del pueblo español. Sus valores democráticos y liberales habían sido continuamente denostados en los discursos de Franco o de Carrero Blanco. La jerarquía eclesiástica se mostró muy contraria a los acuerdos durante las negociaciones, en previsión de una libertad de culto que hubiera beneficiado a los grupos protestantes. El cardenal Pedro Segura, arzobispo de Sevilla, se había opuesto a cualquier concesión en materia religiosa cuando fue exigida por el propio H. Truman como condición para llegar a la firma de los pactos. En un sermón de comienzos de 1952 se permitió criticar la marcha de las negociaciones, denunciando la venta de la unidad

católica de España por unos empréstitos en dólares. Unos días después, el 3 de marzo, se produjo el asalto de una capilla protestante en Sevilla por un grupo de jóvenes de Acción Católica. La Falange, por su lado, temía que se produjera una progresiva liberalización política y una disminución de su influencia.

No era fácil para la administración franquista cambiar tan radicalmente de actitud hacia el país que, de pronto, se había convertido en el principal aliado, protector en el exterior y potencial fuente de recursos para la modernización de la atrasada economía española. Algunos altos cargos franquistas no ocultaron su persistente antiamericanismo, aun después de la firma de los pactos. La reacción más sonada fue un venenoso artículo titulado "Hipócritas" (*ABC*, 19-1-1962), firmado por Blas Piñar, entonces director del Instituto de Cultura Hispánica, lo que le costó la destitución inmediata. Unos años más tarde insistiría con ocasión del accidente de Palomares: "Con España no se juega" (*Informaciones*, 22-2-1966). La influencia americana era lógicamente temida por un régimen que se apoyaba en un credo católico, nacionalista, antiliberal y autoritario, y por ello precisamente se propuso desde el principio no aceptar presiones para modificar su sistema político ni permitir ningún tipo de injerencia en sus asuntos internos.

A partir de la firma de los convenios aumentó considerablemente la intensidad de las relaciones bilaterales. No solo se instaló en España un contingente de personal militar que llegó a alcanzar a mediados de los años sesenta la cifra de 20.000 individuos —entre militares y civiles—, sino que existió un intercambio cada vez más fluido de personas, productos, información política y estratégica, transferencias tecnológicas, e incluso comenzaron a ser frecuentes las visitas recíprocas de alto nivel. El régimen de Franco podía presumir de tener una relación

directa y privilegiada con la nación más poderosa de la Tierra. El Secretario de Estado norteamericano, John Foster Dulles, viajó a Madrid en noviembre de 1955 y diciembre de 1957. El ministro español de Asuntos Exteriores, Alberto Martín Artajo, lo hizo a Washington en abril de 1956. En diciembre de 1959 era el propio presidente de Estados Unidos, el general Eisenhower, quien hacía escala en España y se paseaba en coche descubierto por las principales calles de la capital acompañado del general Franco. Durante las presidencias demócratas de Kennedy y de Johnson, el apoyo de Washington al régimen dictatorial fue incesante, a pesar de las expectativas que se crearon inicialmente entre los sectores liberales y demócratas españoles. Más tarde Richard Nixon en 1970 y Gerald Ford en 1975 también visitaron oficialmente España para mostrar su satisfacción con la actitud de su Gobierno.

RENEGOCIACIONES Y CLAUDICACIONES EN LA RELACIÓN BILATERAL

La primera renegociación de los acuerdos se produjo diez años más tarde de la firma inicial, en 1962-1963. En ella no se consiguió que aumentaran las contrapartidas económicas, como deseaba el Gobierno español, y el conjunto de convenios se prolongó un quinquenio más. La segunda renegociación tuvo lugar en el bienio 1968-1969 y desembocó, tras uno de los cambios de Gobierno más importantes de la historia del franquismo, en el acuerdo de 1970. La tercera se desarrolló entre 1974 y 1975, y cuando la operación estaba ya casi terminada se produjo el fallecimiento del general Franco, de forma que la firma del nuevo convenio, elevado apresuradamente al rango de tratado, se hizo ya en los primeros meses de 1976 y pudo presentarse

como el gran espaldarazo norteamericano a la incipiente Monarquía.

La llegada de la democracia no introdujo grandes cambios en este trascendental aspecto de la política exterior española. A la altura de 1980 todas las fuerzas políticas habían declarado aceptar la relación bilateral existente con los Estados Unidos, incluso el Partido Comunista, lo que incluía la continuación de su presencia militar en territorio español. Naturalmente, muchos grupos políticos lo aceptaban más como una realidad inevitable que como algo deseable, o como decía Fernando Morán, ministro socialista de Asuntos Exteriores, porque se trataba de algo "difícilmente anulable" (*España en su sitio*, 1990, p. 136). Durante la Transición y consolidación democráticas, se registraron dos rondas más de renegociación de los pactos: la llevada a cabo por el último Gobierno de UCD, en el bienio 1981-1982, y la que comenzó el Gobierno socialista de Felipe González en 1986 para desembocar en el Convenio de Cooperación para la Defensa de 1988. Ya bajo el segundo Gobierno de Aznar, en el bienio 2001-2002 se negoció la actualización y ajuste de dicho convenio, manteniéndose el formato y buena parte de lo acordado durante la etapa socialista. Todo esto significa que la cooperación defensiva y la formalización de unas estrechas relaciones bilaterales que se inauguraron en 1953 se han mantenido sin interrupción hasta hoy día, con una sola revisión sustancial en 1988.

En todas las rondas negociadoras que se realizaron durante el franquismo —e incluso en las primeras del periodo democrático—, los Estados Unidos mantuvieron con singular tenacidad el objetivo de preservar en todo lo posible el *statu quo* que habían alcanzado en 1953. Por el contrario, la constante de la posición española consistió

en intentar modificar ese *statu quo* para reducir las cesiones de soberanía consentidas y aumentar las contraprestaciones que recibía. Es decir, que desde el principio la aplicación de los acuerdos dejó satisfecha a una potencia, Estados Unidos, pero mantuvo insatisfecha a la otra.

A medida que la presencia norteamericana se consolidaba en España, con la conclusión de la construcción de las bases militares y el comienzo de su capacidad operativa, el desequilibrio de los convenios empezó a ser subrayado por los propios dirigentes españoles. A la falta de una garantía de reciprocidad en el compromiso de defensa, y a la tacañería en las contrapartidas económicas, se unía la decepción por los suministros de material militar recibidos, inferiores en cantidad y calidad a los esperados. Los dirigentes españoles tomaron conciencia poco a poco de que la administración norteamericana estaba dispuesta a financiar la contribución española a su sistema de seguridad estratégica, pero no la modernización de su ejército ni la de su aparato productivo.

Después de la primera renegociación, los dirigentes españoles ya estaban convencidos de las limitaciones que presentaba la relación bilateral. La ayuda económica había sido muy inferior a la que recibieron anteriormente otros países —incluidos Turquía, Grecia o Yugoslavia—. La ayuda militar no había permitido que las Fuerzas Armadas españolas se bastasen para cubrir los nuevos riesgos, y la integración internacional no se había producido en los foros más importantes como eran los europeos. El verdadero despegue económico, concluyeron, no vendría de la mano de Estados Unidos, sino de una mayor integración española con las economías europeas. Por todo ello, en febrero de 1964 se reiteró la solicitud de ingreso en la CEE expuesta ya en 1962, de nuevo sin éxito.

REACCIONES POPULARES Y DEBATES INTERNOS

La actitud en la opinión pública española, hasta entonces pasiva y complaciente, también empezó a cambiar, sobre todo a partir del accidente de Palomares. En enero de 1966 una colisión entre un bombardero B-52 y un avión cisterna KC-135 produjo la caída de cuatro bombas nucleares en la costa almeriense. Todo el mundo se enteró de que la US Air Force estaba sobrevolando España con armas nucleares y la población civil percibió de forma patente el peligro que eso suponía. El país fue noticia mundial, en parte por el despliegue de medios de rescate puestos en juego por las autoridades americanas, que avivaba a su vez el temor a una contaminación radioactiva. La opinión pública empezó a sensibilizarse ante los riesgos que España asumía como consecuencia de los acuerdos bilaterales, y el trato que recibieron los campesinos afectados dio lugar a las primeras protestas colectivas. En julio de 1967, organizaciones llamadas "Movimientos del Pueblo" iniciaron la movilización contra las bases militares en España. La presencia de las tropas norteamericanas empezaba a ser cada vez más impopular. Los privilegios de que gozaban en materia de jurisdicción y las facilidades aduaneras, junto a algunos abusos cometidos, despertaron suspicacias crecientes. La utilización conjunta de las bases quedaba para los papeles, pues en la práctica los militares españoles tenían restringido el acceso a ciertas instalaciones, lo que también provocaba irritación en este colectivo.

La discusión de la renovación de los acuerdos durante el bienio 1968-1969 fue aún peor que las anteriores, porque desencadenó una polémica interna importante. En los grupos más ultranacionalistas surgieron críticas a la presencia permanente de fuerzas armadas extranjeras en suelo patrio. Algunos sectores gubernamentales expresaron la

creciente frustración por el ventajismo norteamericano y por la dependencia que representaba la alianza con ese país como único eslabón con el mundo exterior. Un complejo de colonialismo empezó a extenderse por diversos sectores sociales. Al acuerdo de amistad y cooperación firmado en agosto de 1970 se llegó después de una sonada crisis ministerial que acabó con la carrera de Castiella como ministro de Asuntos Exteriores. El nuevo acuerdo establecía una cooperación ampliada a diversas materias: educación y cultura, ciencia y tecnología, desarrollo urbano y medio ambiente, agricultura, economía, medios informativos y defensa. Se abría así el abanico de los convenios a nuevas áreas para dar otra imagen de su contenido, con contrapartidas diferentes a las exclusivamente políticas y militares.

Se puede afirmar, por lo tanto, que entre 1953 y 1975 se mantuvo una relación de colaboración militar y de amistad diplomática que fue siempre problemática porque no satisfacía plenamente los intereses de las dos partes. Como hemos visto, la relación con Estados Unidos producía en la clase política franquista un sentimiento contradictorio de gratitud, por lo que suponía de salvaguarda del régimen, y de descontento, por la escasa contrapartida recibida. El resto de los españoles vieron cómo la llegada de los americanos influyó en cierta mejora económica, más visible desde el Plan de Estabilización, pero no en la apertura política, capítulo en el que los americanos parecían no tener ningún interés y en el que el régimen tampoco estaba dispuesto a hacer ninguna concesión. Este es el panorama general con el que tuvo que enfrentarse la diplomacia pública americana en España. Su difícil tarea consistía en suavizar la creciente incomodidad de los dirigentes de la Dictadura, cuando no su contenida hostilidad, y al mismo tiempo convencer al conjunto de la

población de las ventajas de la alianza, evitando que la frustración de sus expectativas iniciales se volviera contra ellos.

LOS DILEMAS DE LA PROPAGANDA AMERICANA EN ESPAÑA

Cuando se firmaron los pactos, nadie podía prever con seguridad qué consecuencias tendría el acercamiento a los Estados Unidos sobre la evolución general del país; si servirían para perpetuar una Dictadura anómala en el contexto de la Europa Occidental, o contribuirían a que evolucionara hacia la homologación con sus vecinos. Sin duda, los norteamericanos hubieran deseado que el régimen evolucionara hacia políticas de mayor libertad y justicia social, pero no estaban dispuestos a arriesgar la colaboración gubernamental entrometiéndose en los asuntos internos del país, y renunciaron muy pronto a hacer nada para forzar un cambio en la orientación política española. Eso no impidió que los administradores de la misión económica estadounidense se preocuparan por conseguir una evolución y mejora en las condiciones generales de vida del país, lo que redundaría en beneficio de la imagen de Norteamérica.

Algunos observadores extranjeros, como el embajador francés en Madrid, J. Meyrier, consideraron en aquel momento inevitable que el acercamiento estratégico se reflejara también en otros planos de la realidad social; esperaba que, por una especie de ósmosis, tanto la política como la sociedad española se vieran afectadas por la apertura, aunque solo fuera por el efecto demostración que provocaría la presencia de militares, técnicos y asesores norteamericanos en el país[1]. Del mismo modo que España se abría a la influencia americana en los dominios militar

y económico, parecía posible, aunque más dudoso, que lo hiciera también en el dominio político, en el social y en el cultural. En todo caso, el hecho de que España se sometiera a la escuela americana tendría necesariamente efectos sociales importantes, aunque difíciles de prever. Lo que le preocupaba al embajador francés era que el país, alejado de Europa durante más de una década, iba a recibir una influencia no precisamente hostil a Europa, pero en todo caso distinta. Su evolución se haría al margen de los países europeos, y eso no podía sino afectar a lo que él llamaba *l'Espagne libérale*, la que siempre había buscado la influencia europea y que se mostraba tradicionalmente francófila. Por ello no auguraba nada bueno en cuanto a la mejora del clima moral e intelectual de los españoles.

EFECTOS PERVERSOS SOBRE LA IMAGEN DE AMÉRICA

Los funcionarios americanos eran conscientes de la gran ocasión que se les presentaba para influir sobre la orientación general del país:

> En el momento presente, ninguna otra nación tiene la oportunidad de lograr sus propósitos con tanta efectividad y tan fácilmente como nosotros [...] España no se volverá hacia Inglaterra o Francia, por varias razones, y tampoco puede recuperar todavía sus vínculos con Alemania. Por el momento sus ojos están en USA —en todos los campos, especialmente el industrial y el comercial—. Pero aún debemos convencer al pueblo español de que tenemos una cultura, un meritorio sistema educativo, una integridad intelectual y un estilo de vida digno de confianza.

A los funcionarios destacados en España les preocupó desde el principio el efecto negativo que tendrían los pactos sobre su prestigio en el interior del país. El embajador

estadounidense en Madrid informaba ya en 1951, antes de que comenzaran oficialmente las negociaciones, de que la oposición interior consideraba que "los norteamericanos perderían gran parte de su popularidad entre los españoles" si perpetuaban el régimen concediéndole ayuda económica y militar. Las advertencias aparecen también en los informes del USIS en España de forma muy temprana, alertando ya en 1952 de "la creciente tendencia a criticar a los Estados Unidos por su política hacia España, que se interpreta como un fortalecimiento de la posición de Franco, sin aportar un beneficio económico o político al pueblo"[2]. Con la próxima conclusión de las negociaciones, pensaban:

> [...] muchos de los que no simpatizan con el régimen actual, pero que en el pasado han estado favorablemente dispuestos hacia los Estados Unidos, malinterpretan las negociaciones como un signo de que este país ha decidido ahora aceptar y apoyar las políticas del Gobierno español. Así, la insatisfacción con su propio Gobierno, debido a la ignorancia y la incomprensión, se transferirán a los Estados Unidos.

La preocupación más inmediata de los funcionarios encargados de la propaganda fue ese efecto no deseado de los pactos, es decir, que los Estados Unidos perdieran el favor de los partidarios de la libertad y de la democracia en España.

En aquellas circunstancias, el reto con el que se enfrentaban los planificadores de la propaganda americana en España era doble. ¿Cómo conseguir que el descontento social no se volviera contra los Estados Unidos por avalar a la Dictadura con los pactos militares y económicos? ¿Y cómo acabar, al mismo tiempo, con las resistencias de los sectores que apoyaban al régimen de Franco, los más reticentes hacia los valores con los que se identificaba la sociedad norteamericana? La estrategia diseñada

para solucionar aquel dilema era complicada: había que ganarse a las elites del régimen, para asegurarse su necesaria colaboración y el mantenimiento de las facilidades militares conseguidas, pero sin granjearse la enemistad del grueso de la población, que solo aceptaría los pactos si aportaban una mejora real y significativa en sus condiciones de vida. Al mismo tiempo había que conseguir la apertura paulatina del país, para avanzar en su alineamiento progresivo con las demás naciones occidentales, pero sin molestar a las autoridades ni excitar la oposición de los sectores nacionalistas más recalcitrantes. La propaganda tenía la misión de ayudar a conseguir objetivos aparentemente incompatibles.

Los oficiales encargados de la propaganda comenzaron identificando los principales obstáculos que se oponían a su tarea. Uno era el aislamiento al que había estado sometido el país, acentuado por un discurso oficial marcadamente receloso, cuando no hostil, a toda influencia exterior. España había sido excluida del Plan Marshall, de la Alianza Atlántica y del movimiento federalista europeo. Los españoles habían evolucionado sin apenas mantener contactos con las potencias democráticas en los últimos quince años y sin participar en el intercambio de ideas y en las profundas transformaciones sociales que se produjeron en Europa durante ese periodo.

Otro obstáculo importante era la negativa imagen de su país que predominaba entre sectores influyentes de la sociedad española, unas veces por viejos estereotipos arraigados desde mucho tiempo atrás, en parte por herencia de las campañas de propaganda de la Alemania nazi, y otras veces por los mensajes de las propias autoridades franquistas. Esta imagen negativa entre "los líderes de la vida pública", el sector cuya opinión más les importaba ganar a los servicios norteamericanos de información,

explica que uno de los objetivos prioritarios fuera mejorar el conocimiento y la comprensión de la vida y de la cultura americanas entre las clases cultivadas españolas. Los programas informativos y de intercambio cultural se utilizaron, por lo tanto, como un instrumento de rectificación de viejos prejuicios. Más que combatir al enemigo ideológico, la prioridad en España era crear confianza en los valores americanos y en el liderazgo estadounidense.

En opinión de los responsables de la propaganda, la actitud del grueso de la población era algo más favorable; mostraba un insaciable interés hacia la vida en Norteamérica, aunque "su ignorancia es tan vasta como su curiosidad, lo que puede ser una fuente de graves incomprensiones". Los trabajadores urbanos, por ejemplo, según ellos naturalmente opuestos al régimen, se interesaban sobre todo por mejorar sus propias condiciones de vida, por lo que "mostraban una mayor y más activa admiración por los Estados Unidos que por ningún otro país, y estaban vivamente interesados en sus instituciones políticas y en su forma de vida como las más relacionadas con sus propias vidas y experiencias". Estos sectores sociales, en principio los mejor dispuestos hacia los Estados Unidos, eran los que podían desilusionarse y cambiar de actitud como consecuencia del acercamiento oficial entre los dos Gobiernos, a menos que fuera acompañado de una mejora real en sus condiciones de vida.

En los primeros años, mientras se negociaban los pactos pero aún no estaba asegurado el resultado definitivo, los servicios de propaganda americanos reflejaban algunos principios de la política de presión que se había mantenido anteriormente sobre "el Gobierno totalitario de Franco". En 1950 los objetivos eran: difundir la idea de que la democracia es deseable como forma de gobierno, proclamar la amistad con el pueblo español, distinguiéndolo de su forma de gobierno, y disipar la sensación de que los Estados Unidos se

entrometían en los asuntos internos españoles, dejando claro que su política se basaba en considerar la naturaleza de su Gobierno un asunto que debía decidir el pueblo español por sí mismo. Este último punto parecía diseñado para suavizar los dos anteriores y pretendía, obviamente, calmar los temores que había levantado entre los partidarios del régimen la política de condena y aislamiento seguida desde el fin de la Guerra Mundial.

REALISMO Y ADAPTACIÓN A LAS CIRCUNSTANCIAS

Posteriormente, los objetivos generales sufrieron un cambio significativo. En 1951 estos eran: reducir el aislamiento de España, que restringía el intercambio de ideas, informaciones y personas, y que favorecía la ignorancia acerca de lo que eran y representaban los Estados Unidos; animar "a los responsables españoles y al pueblo" a trabajar por "una economía más firme y próspera", indispensable para sostener el esfuerzo en defensa que se le iba a exigir; y avanzar hacia "una sana forma de gobierno representativo en España", condición exigida por los aliados europeos para su plena aceptación como socio. Luego venían los objetivos ligados a la necesidad de mejorar la imagen de los Estados Unidos, explicando a los españoles "los logros y beneficios de las instituciones americanas, su cultura y su forma democrática de gobierno". Ya no se pretendía ensalzar la democracia como forma de gobierno ni alentar a los españoles a adoptarla, sino simplemente preparar a la población para que aceptara los acuerdos que se estaban negociando y que colocarían al país en el mismo bando de las naciones con economías liberales y Gobiernos representativos.

Los objetivos del *Country Plan* para 1953 dejaron ya de referirse al pueblo español y señalaron a los círculos dirigentes, de forma expresa, como la prioridad en el esfuerzo

de persuasión. Por delante de todos los objetivos que aparecían en los años anteriores, la prioridad era: "Inducir en los círculos oficiales, militares y de la Iglesia una atmósfera tan favorable a la consecución de nuestros objetivos militares en las relaciones actuales como sea posible, sin abandonar la integridad de nuestras posiciones básicas". El segundo objetivo extendía un poco más el círculo de los sectores seleccionados, para abarcar "las personas con autoridad o influencia en España", a los que había que inducir para que apoyaran "los propósitos y objetivos políticos que los Estados Unidos están esforzándose por alcanzar". El United States Information Service en España (USIS) decidió que su primera preocupación en España debía ser desarrollar los canales específicamente dirigidos a los líderes de opinión, justamente aquellos que se mostraban más reacios hacia todo lo que representaba el modelo americano, en detrimento de la predilección anterior por la clase media urbana y los trabajadores industriales. Esta fue sin duda una decisión estratégica tomada con plena conciencia de sus implicaciones, motivada por los intereses más realistas e inmediatos de la política estadounidense en España, que tendría graves consecuencias sobre su imagen a medio y largo plazo.

A partir de 1954, una vez firmados los acuerdos bilaterales, el USIS ya podía hacer un cálculo de las consecuencias en términos de imagen: "Algunos de los elementos antifranquistas en España se han alejado en algún grado de los Estados Unidos por la firma de los acuerdos por la creencia de que los Estados Unidos están ahora sosteniendo y ayudando a afianzarse en el poder a un régimen que es básicamente totalitario. Sin embargo, no todos los elementos liberales han tenido esta reacción, y muchos de ellos reconocen el valor de los acuerdos por las condiciones mundiales y por la necesidad de unir a todas las naciones no comunistas en la lucha contra la agresión". Este matizado diagnóstico

parecía concebido en realidad para restar importancia a las inevitables consecuencias negativas del acuerdo político-militar con la Dictadura. Desde entonces, la estrategia del USIS se plegó a las nuevas circunstancias políticas y se propuso como objetivo prioritario preservar las ventajas conseguidas con el acuerdo sobre las bases.

La propaganda americana trabajó para ello en dos frentes: a largo plazo, el propósito era "incrementar la cooperación de España con la comunidad de la Europa Occidental y demostrar a los españoles que los Estados Unidos pretenden establecer un sistema internacional estable y progresivo, a la vez que procuran la derrota del comunismo". A corto plazo, el objetivo era "estimular la estrecha asociación de España con los Estados Unidos en el programa de asistencia económica y militar, y preparar al país para el incremento del personal americano en la Península, solicitando su colaboración con el fin de evitar roces y malentendidos". Existía el temor de que la presencia de esas tropas, que llegaron a sumar 22.000 efectivos, produjera roces o tensiones como ya había ocurrido en otros países europeos. En previsión de posibles conflictos con la población local se diseñaron programas de actividades específicas a desarrollar en las localidades donde iban a instalarse. En este aspecto puede decirse que se obtuvo un rotundo éxito, pues en España no apareció hasta bien entrada la década siguiente un movimiento activo de *Yankee Go Home* con relación a las bases. Puede que las actividades del USIS contribuyeran a evitar que surgiera ese sentimiento de rechazo, o simplemente que el control social y policial sobre la población hicieran inviable su manifestación pública, o bien que los vecinos de las instalaciones militares acogieran estas con satisfacción porque proporcionaban empleos y recursos en una coyuntura especialmente deprimida.

En los últimos años de la década de los cincuenta se percibe un nuevo cambio en la delimitación de la

propaganda americana, que insiste especialmente en favorecer la integración de España en la comunidad occidental de naciones. Coincidiendo con los planes de apertura y liberalización económica, había que convencer a los españoles de que, en su propio interés, debían cooperar con los Estados Unidos, pero también asociarse a los países de Europa Occidental y participar de los instrumentos de cooperación y asistencia internacional. El nacionalismo recalcitrante y la resistencia a cualquier cambio eran un problema mayor que la posible propagación de ideas comunistas. "El pueblo español —se señalaba en un informe de 1956— no puede ser descrito como abiertamente amistoso hacia los Estados Unidos; tampoco como inamistoso, sino como intensamente orgulloso de su propia tradición cultural y reacio a aceptar nuevas ideas." Se suponía que, "una vez que se abrieran las puertas del país a las influencias de fuera, los españoles apreciarían mejor el esfuerzo estadounidense por defender la comunidad de los países de Europa occidental".

EL ENGRANAJE DE LA PROPAGANDA

El USIS en España contó con importantes recursos. En 1957, por ejemplo, disponía de 18 funcionarios americanos, 128 colaboradores españoles y un presupuesto de 880.000 dólares. Con ello desarrollaba una gran variedad de actividades. Los programas llamados "de información" se concentraban en la orientación de la opinión sobre asuntos inmediatos, generalmente la política internacional, de interés para el Gobierno estadounidense. Estos programas eran:

- *See For Youself*: programa con el que se enviaban a los Estados Unidos a líderes españoles y a estudiantes que, a su vuelta, estarían en disposición de explicar a sus compatriotas lo que habían visto en América.

- *Book Presentation Program*: exposiciones bibliográficas.
- *Information Centers Program*: Casas Americanas instaladas en cinco ciudades, donde se mantenía una biblioteca, con servicio de préstamo de libros; se proporcionaba un servicio de documentación que respondía consultas personales y por correo; y con salas para exposiciones o sesiones cinematográficas.

Otros programas se proponían objetivos a medio y largo plazo. En ellos se mezclan acciones pensadas para influir en los jóvenes, en los estudiantes o en los líderes de opinión, acercándoles a la sociedad americana a través de la experiencia del viaje o por medio de publicaciones y otros canales. Estos eran:

- *Contact Programs*: contactos personales del *staff* del USIS con los líderes de los grupos seleccionados.
- *The Printed Word*: que mantenía un boletín informativo llamado *Noticias de Actualidad* —43.000 ejemplares a finales de los años cincuenta— destinado a personalidades e instituciones, con análisis y artículos de opinión para ser reproducidos por la prensa local; y además revistas especializadas como *Noticiario Médico* y *Atlántico*, que se hacían llegar a 6.500 intelectuales españoles.
- *Film Program*: proyección de documentales en salas propias y su distribución a los más diversos organismos e instituciones, con 6.188.778 espectadores en 1959.
- *The Spoken Word*: *speakers*, discursos en inglés y español con un mensaje significativo que ofrecer acerca de los Estados Unidos y su política.

- *Come to the Fair*: participación en ferias y exposiciones locales, con más de millón y medio de visitas.
- *Radio Program*: preparación y difusión de programas radiofónicos en colaboración con Radio Nacional y con la cadena privada Radio Madrid, con una audiencia estimada de 3 millones de personas.
- *Press Relations*: contactos con editores y periodistas españoles, con los corresponsales estadounidenses y con los servicios de información y prensa del Gobierno español. Todos ellos recibían a diario copias del servicio de noticias.
- *Wireless File*: distribuido a 350 diarios y revistas, 400 estaciones de radio y 400 líderes de opinión.

Madrid era el centro del dispositivo, aunque también había Casas Americanas en Barcelona, Sevilla, Valencia y Bilbao. Además existían dos centros binacionales en Barcelona (Instituto de Estudios Norteamericanos fundado en 1951) y Valencia (Centro de Estudios Norteamericanos creado en 1957), a los que se uniría algo más adelante la organización de otro centro de esas características en Madrid (Instituto Hispano-Norteamericano de Cultura establecido en 1961).

Lo que destaca poderosamente en el caso español es la desproporción entre los programas de propaganda "informativa", muy orientados políticamente, y los programas de cooperación educativa: 800.000 dólares se destinaban al *information services* y solo 80.000 al programa de *Educational Exchange*, lo que es un indicio de hasta qué punto las prioridades estaban en la acción a corto plazo y con carácter político. El mismo año la partida dedica a *Technical Assistance* ascendía a 1,1 millones de dólares.

Con todos estos medios se intentó convencer a los españoles del interés que tenía España en integrarse en

los mecanismos de cooperación multilateral —algo, por otro lado, que no dependía de la voluntad de sus ciudadanos, sino solo de la decisión del Gobierno español y del resto de la comunidad internacional—, y se les instruyó sobre "el verdadero carácter del pueblo americano". Los propagandistas norteamericanos pensaban que si los españoles seguían mostrando desconfianza a los valores y las formas de vida de la sociedad norteamericana era simplemente por viejos atavismos y por su resistencia ancestral a aceptar las novedades que venían de fuera. Sus esfuerzos se concentraron en una propaganda afirmativa que insistía sobre las ventajas del modelo productivo norteamericano, sobre la eficacia de su organización laboral, las virtudes de su entramado institucional, la cohesión y la justicia social alcanzada, la excelencia de su sistema educativo, la solidez de sus familias, las fuertes convicciones morales y religiosas de su población, el orden y la estabilidad reinante, aunque compatible con la libertad y la tolerancia, el desarrollo de un arte de vanguardia y de una refinada cultura musical, etc. Tampoco faltó, como estrategia propagandística, la insistencia en que "los Estados Unidos son herederos, participantes y defensores de la misma cultura europea occidental que es la tradicional de los españoles, y de su estilo de vida".

Un obstáculo mayor para la propaganda americana en España fue el control gubernamental de los medios escritos, no solo mediante la censura, sino también mediante el dirigismo activo de la información. La emisión de noticias por la radio era un monopolio gubernamental y los periódicos, muchos de ellos editados por organismos públicos creados por el régimen, recibían consignas directamente del Gobierno. La prensa española utilizaba a menudo imágenes y noticias proporcionadas por los servicios del USIS, pero siempre que resultaran inofensivas;

aquellas con un alcance político mayor y "de verdadera importancia desde el punto de vista de la propaganda" eran sistemáticamente ignoradas.

Lo mismo pasaba con las emisiones radiofónicas en español a través de la Voice of America (VOA), el único canal no sometido a la censura interna. Los propios funcionarios estadounidenses reconocían que la audiencia del programa de media hora que emitía en onda corta la VOA para España era muy pequeña y que no tenía ningún efecto comprobable en las opiniones del pueblo o del Gobierno español, pero valoraban la importancia de mantener abierto un canal de comunicaciones sin censura en España. El problema era "que hay un conflicto, por lo menos latente, entre el objetivo político de mantener relaciones amistosas y cordiales con el Gobierno de Franco, por un lado, y el de proporcionar al pueblo español —en gran parte violentamente opuesto al régimen— noticias y comentarios que le proporcionen toda la verdad". Por eso las emisiones de la VOA en español pronto se suspendieron. Quedaron los programas radiofónicos que el USIS producía localmente —48 horas semanales de clases de inglés y entretenimiento, mas 170 horas de programas musicales en radios privadas y gubernamentales— pero estos no trataban temas políticos ni controvertidos.

A pesar del estrecho control sobre todos los medios de comunicación que se difundían en España, los canales de información del USIS tenían bula en España siempre que no trataran temas de política interior. Los propios responsables del USIS reconocían que no sufrían ninguna restricción por parte del Gobierno español a cambio de practicar la autocensura o, como ellos explicaban, a cambio de respetar "los límites del buen gusto y la no injerencia en los asuntos internos de España, que el departamento reconoce y sigue como fundamentales en

su política exterior". La misma actitud benevolente se extendía a la limitada distribución de las revistas norteamericanas, incluida *Selecciones (Reader's Digest)*, que ya circulaba en España en 1952.

Los informes americanos de los años cincuenta destacan "una inusualmente alta receptividad de los españoles a las informaciones sobre los Estados Unidos y en relación con temas culturales". La censura, el control oficial de la enseñanza, el cierre a las influencias foráneas, el casticismo cultural dominante, todo ello había provocado una especie de síndrome de aislamiento entre los españoles que explica la favorable acogida de los programas americanos. Durante casi una década actuaron además en régimen de casi monopolio. Estados Unidos era prácticamente el único país que ofrecía a los españoles una ventana al mundo y una vía de contacto con el desarrollo del pensamiento occidental. Los vínculos con los países democráticos europeos, incluyendo los contactos personales, económicos y culturales, se habían visto muy afectados por tres lustros de distanciamiento. A cambio, tenían que enfrentarse a un problema que no encontraban en Europa: la necesidad de contrarrestar los efectos negativos de la colaboración con una Dictadura. Para hacer frente a este reto los responsables de la propaganda contaron con una ventaja decisiva: la desmovilización política de la sociedad española. Después de un primer intento de movilización intensa en los años en que el régimen copiaba los modelos fascistas, el propio franquismo promovía ahora la pasividad de la sociedad, que parecía desencantada de su régimen pero sin esperanzas de volver a la democracia. Los informes norteamericanos destacaban la apatía y la resignación política en la que estaba sumida la mayoría de la población, pero sin llegar a reconocer que esa misma apatía era el mejor antídoto contra el surgimiento de movimientos de protesta antinorteamericanos.

RESULTADOS Y LIMITACIONES DEL ESFUERZO PROPAGANDÍSTICO

¿Qué se puede concluir sobre los efectos de todo aquel esfuerzo propagandístico realizado en España? ¿Consiguieron modificar su valoración general de los Estados Unidos como sociedad y como potencia hegemónica? ¿Contribuyeron de forma significativa a reducir los prejuicios y los estereotipos negativos vigentes en determinados sectores de la sociedad española? ¿Evitaron las consecuencias indeseables que podían tener los pactos militares sobre la imagen de los Estados Unidos? Los objetivos inmediatos: mantener la orientación no-comunista de España y crear las condiciones para el disfrute de las concesiones militares obtenidas en los pactos de 1953, se lograron plenamente. A cambio, eso sí, de renunciar a la presión en favor de la evolución política en un sentido democrático. Desde que la propaganda americana se concentró en contrarrestar la hostilidad larvada, pero profundamente anclada, de la derecha más cercana al régimen de Franco, tuvo que adaptar los mensajes a la peculiar ideología de las clases gobernantes y a su mínima tolerancia a las ideas que se salían de su ortodoxia. Cuando en 1959 los funcionarios del USIS hicieron balance de la década pasada, podían felicitarse por haber asegurado los objetivos esenciales, aunque al mismo tiempo eran conscientes de que la política seguida por su país en España tenía una favorable acogida en ciertos sectores y muy adversa en otros, de manera que la reacción de la población española ante la asociación con Estados Unidos variaba según los diferentes sectores.

Inicialmente, como hemos visto, la propaganda norteamericana se enfrentaba a la hostilidad de las clases dominantes mientras que contaba, en principio, con la buena

disposición de los sectores populares, justo lo contrario de lo que ocurría entonces en la Europa Occidental. Al comenzar la década de los sesenta, la situación estaba invirtiéndose: los sectores más conservadores iban abandonando los prejuicios antinorteamericanos a medida que identificaban la colaboración con ese país con la continuidad de la Dictadura, la defensa del orden y la garantía de estabilidad social. Este cambio de actitud obedecía sin duda más a la política seguida por los Estados Unidos con el régimen de Franco que a los esfuerzos de la propaganda, aunque esta apoyaba eficazmente esa evolución.

En efecto, las personas de simpatías progubernamentales tendían a interpretar el apoyo de los Estados Unidos a España como una vindicación de la política de Franco desde la Guerra Civil en adelante, particularmente porque la alianza con aquel país no requirió, ni tampoco produjo, ningún cambio significativo en los asuntos internos o en la ideología del régimen. Los militares españoles, especialmente, estaban desarrollando actitudes muy amistosas hacia los Estados Unidos desde que se estableció la colaboración militar. El principal elemento unificador, en todos estos casos, era el "anticomunismo", un tema que era usado de forma interesada para justificar la continua necesidad de un régimen autoritario. También se fueron ganando seguidores convencidos entre aquellos que apostaban por la apertura del país y la superación del aislamiento, siempre que esta se redujera a los aspectos económicos, técnicos y diplomáticos. Los programas americanos de "relaciones públicas" cultivaron preferentemente a esos grupos de tecnócratas y partidarios de la racionalización económica —miembros del Opus Dei en numerosos casos—, generando una relación de apoyo mutuo basada en la coincidencia de objetivos.

Al igual que ocurrió con la ayuda económica norteamericana, parece claro que la orientación de la diplomacia pública ayudó a que se produjera un proceso de convergencia de las elites sociales españolas con las del resto de la Europa Occidental. La decisión inicial de concentrar las actuaciones de la propaganda en los llamados "líderes de opinión" resultó, desde este punto de vista, muy rentable; con una inversión de recursos limitada se logró apoyar eficazmente una reorientación espectacular de la clase dominante española. Eso significó, inevitablemente, un cierto sesgo de los programas norteamericanos en beneficio de aquellos grupos ascendentes dentro del franquismo que mejor se adaptaron a los vientos dominantes.

Por el otro lado, y desmintiendo los temores iniciales de los funcionarios norteamericanos, la situación social se mantuvo sorprendentemente estable, a pesar de que al principio no se produjeron mejoras significativas en las condiciones de vida de la mayoría de la población. Las condiciones solo empezaron a variar cuando se percibieron los efectos del cambio de política económica, bien entrados los años sesenta. La década de los cincuenta conoció una estabilidad esencial y hasta un consenso más claro en torno a la figura de Franco y de su régimen. La represión, por ejemplo, ya no necesitó recurrir a la brutalidad de las ejecuciones continuas como en la posguerra. Eso no impidió que fuera en esa década cuando comenzó a formarse un estado de opinión, sobre todo en las nuevas generaciones, que alentaría la oposición formal al régimen de la década siguiente.

En los informes norteamericanos no se ocultó, al final de la década de los cincuenta, la existencia de "un creciente sentimiento antiestadounidense, especialmente entre estudiantes y trabajadores, derivado del presunto apoyo de Estados Unidos a Franco, la presencia de bases militares

y de más de 23.000 hombres de servicio y de apoyo, con sus grandes coches americanos, etc.". Ese efecto indeseado no pudo ser contrarrestado eficazmente con los programas del USIS. Los responsables de la propaganda reconocían que los grupos de oposición, muchos intelectuales y todos aquellos que no simpatizaban con el Gobierno de Franco se mostraban cada vez más críticos con los Estados Unidos. Unos, los círculos liberales, porque consideraban que esa potencia podía haber ejercido mayor presión sobre el Gobierno para liberalizar su política, a cambio del reconocimiento de España y de su cooperación económica y militar. Otros, los grupos de izquierdas, porque creían directamente que la ayuda norteamericana servía para sostener y perpetuar la Dictadura. Los trabajadores se mostraban críticos porque su situación no se diferenciaba sustancialmente de la que sufrían antes de que llegara la ayuda norteamericana. La agitación y propaganda que esta situación favorecía, advertían los responsables del USIS, podía volverse contra el régimen y contra sus aliados, los americanos.

Algunos, en el interior de los servicios americanos, pensaban que el precio que tenía la estrategia seguida podría ser muy alto:

> En el largo plazo, la seguridad colectiva no se apoya solo en bases militares y en las armas, sino también en un sistema político duradero y una economía sólida. Pero demostrar esta tesis general es difícil aquí en España, donde la parte más visible del esfuerzo de los Estados Unidos es de carácter militar, y donde el Gobierno no ha querido o no ha podido aplicar las acciones políticas y económicas que hay que adoptar, más temprano que tarde, si España ha de avanzar con los tiempos.

Aun así, se impuso la opinión de John D. Lodge, el embajador entonces en España: era preferible continuar

con una política que producía réditos tangibles e inmediatos, frente a cualquier alternativa que implicaba riesgos seguros y beneficios dudosos. Sería imprudente interferir en los asuntos internos de un país del que se estaba obteniendo plena cooperación en todos los ámbitos, y que probablemente no sería mejorada por ningún Gobierno sucesor. La diplomacia de los Estados Unidos debía mantener una relación armónica con el régimen franquista para asegurar su principal objetivo: la disponibilidad de las bases para su estrategia de seguridad. Al fin y al cabo, el deterioro de su imagen entre los miembros de la oposición al franquismo era un coste más que se sumaba a otros ya declarados como asumibles: la incomprensión inicial de los aliados europeos, o el rechazo de los sectores de opinión más comprometidos con la democracia en Europa y en los propios Estados Unidos. Le correspondía a la propaganda contrarrestar los efectos no deseados de esa política.

Efectivamente, los funcionarios del USIS insistían constantemente en que la ayuda se dirigía al pueblo español, no a su régimen, y se esforzaban en contar la historia de los grandes beneficios que recibía el país de la cooperación norteamericana, pero acabaron reconociendo las limitaciones de una propaganda que, por sí sola, era incapaz de modificar las actitudes de la gente cuando estas se basaban en realidades políticas evidentes. Consiguieron cambiar la disposición de las elites políticas y sociales hacia su país a cambio de fracasar al intentar evitar que el compromiso político antifranquista que fue surgiendo lentamente se tiñera de tonos antinorteamericanos. La inevitable identificación de la presencia norteamericana con el apoyo al régimen de Franco fue lo que acabó condicionando, para bien o para mal, las opiniones de los españoles.

EL VALOR DE LOS PROGRAMAS DE INTERCAMBIO EDUCATIVO

Desde el primer trimestre de 1950 se había decidido extender el programa de intercambios educativos a España, con el fin de que "personas que han estado expuestas a opiniones políticas totalitarias, puedan tomar contacto con el pensamiento y la práctica democrática". Sin embargo, la exclusión de España del programa *Fulbright* limitaba extraordinariamente el intercambio de estudiantes e intelectuales, y eso favorecía las percepciones negativas de Estados Unidos que propagaba el régimen.

Según estadísticas norteamericanas, las becas otorgadas por los programas oficiales de intercambio a candidatos españoles, entre 1949 y 1959, fueron 92. Si comparamos esta cifra con las becas otorgadas en otros países europeos, para el mismo periodo y ciñéndonos a los programas oficiales norteamericanos de intercambio educativo, las distancias resultan abismales. En conjunto se habían concedido 35.314 becas a estudiantes europeos, con Alemania a la cabeza de los beneficiarios (12.128), seguida por Gran Bretaña (6.359), Francia (6.026), Italia (3.174), Holanda (1.476), Noruega (1.437), Austria (1.361), etc. La plena inclusión en los circuitos de intercambio con los Estados Unidos tuvo lugar con un retraso considerable y en dimensiones sensiblemente inferiores a las de la mayor parte de los países de Europa Occidental.

En realidad, el senador James W. Fulbright había concebido el programa que llevaba su nombre con una intención muy distinta, si no opuesta, al uso que de él hacían los burócratas del Departamento de Estado. Tal y como lo explicaba el propio senador:

El desarrollo de una cierta perspectiva acerca del hombre y sus necesidades en los diversos entornos nacionales es el propósito principal de intercambios educacionales y culturales, tales como los que componen el programa *Fulbright*. Ningún aspecto de nuestra política exterior hace más por convertir las relaciones internacionales en relaciones "humanas" y por estimular actitudes de sintonía personal, esa extraña y maravillosa capacidad para percibir el mundo como lo ven los demás. Así concebido, el intercambio educacional no es un programa de propaganda dirigido a "embellecer la imagen" de los Estados Unidos, como algunos funcionarios del Gobierno parecen concebirlo, sino un programa para fomentar percepciones y perspectivas que trasciendan los límites nacionales. Para decirlo con otras palabras, lejos de ser un medio de obtener cierta ventaja nacional en el juego tradicional de las relaciones internacionales, la educación internacional se propone cambiar la naturaleza del juego, civilizarlo y humanizarlo en esta edad nuclear (*La arrogancia del poder*, 1967, p. 209).

Sin embargo, los programas de intercambio de personas fueron una pieza fundamental y muy apreciada en la campaña americana de relaciones públicas: "esta actividad era la más rentable con relación al dinero invertido; producía los mayores beneficios, a corto y a largo plazo, tanto en el plano económico como en el político o cultural; y hacía más por el entendimiento mutuo que ningún otro esfuerzo realizado por el USIS hasta la fecha". Del lado español los programas de intercambio eran también los que más interés despertaban no solo porque adoptaban la apariencia de una cooperación desinteresada, sino porque aportaban un beneficio directo y muy apreciado en capacitación humana, educación al más alto nivel y formación de investigadores.

Las especiales características de la España de Franco aconsejaban desarrollar especialmente aquellos programas

que se dirigían directamente a los llamados "líderes de opinión", el sector privilegiado de la propaganda americana. En un país donde los prejuicios antinorteamericanos estaban tan extendidos entre las clases dirigentes, el programa de intercambios de personas podría ayudar a "mejorar entre los españoles la valoración de los logros sociales, políticos, económicos y culturales de la sociedad norteamericana, condición necesaria para poder crear un clima de opinión entre los intelectuales españoles, líderes, profesores y estudiantes, favorable a la aceptación y el apoyo de la política estadounidense en España". Los funcionarios norteamericanos daban por supuesto que una inmersión en la sociedad norteamericana creaba necesariamente sentimientos de admiración y deseos de emulación —algo que ocurría en la mayoría de los casos, con algunas excepciones— y que de ello se derivarían actitudes de apoyo a la política internacional estadounidense —lo que era mucho menos automático y seguro—.

Desde 1952 se había incluido a España en el *Foreign Leaders Program*, destinado a personas de especial relieve en sus respectivos campos y con capacidad para "contribuir significativamente a la formación de una opinión pública en los países extranjeros que sea favorable a Estados Unidos". Estaba dirigido a ganar propagandistas para la causa americana, dando prioridad a miembros destacados de los medios de comunicación y el mundo editorial; las agrupaciones sindicales y políticas; los departamentos y servicios gubernamentales; las asociaciones cívicas y comunitarias; las instituciones dedicadas al bienestar social y la educación. Con cargo a ese programa se organizó y financió el viaje a los Estados Unidos de destacadas personalidades españolas, entre las que se encontraban Pedro Gómez Aparicio, José Mª. Sánchez Muniain, Francisco de Luis, Manuel Aznar, Luis de Andrés, Pedro Laín Entralgo, Antonio Tovar, Manuel Lora Tamayo, Julián Marías, José Luis Villar Palasí, Laureano

López Rodó, Rafael Calvo Serer, Manuel Castañón, Antonio de Luna, etc.

La valoración que hacían los funcionarios norteamericanos de los resultados de estos programas de inmersión fue siempre positiva. Creían verdaderamente que con estas invitaciones a visitar su país conseguían captar apoyos entre los líderes locales y propagandistas voluntarios y desinteresados.

Las evaluaciones de los propios servicios estadounidenses seguramente no sirven para estimar el verdadero impacto de los programas de intercambio cultural —que habría que buscarlo en el plano estrictamente académico y científico más que en el político e ideológico— pero nos informan sobre los efectos que se buscaban y sobre los propósitos que guiaban las actuaciones en este ámbito. Desde luego, y al igual que ocurría en el caso de la ayuda económica, el objetivo no era promover el desarrollo de la sociedad española, ni mejorar la eficacia de su sistema educativo y científico, ni facilitar los instrumentos necesarios para que superara las graves carencias resaltadas por los propios estadounidenses. El objetivo principal era justamente lo que denunciaba el senador Fulbright: embellecer la imagen de los Estados Unidos.

LA DÉCADA DE LOS AÑOS SESENTA Y LA PRIORIDAD OTORGADA A LOS JÓVENES

En la década de los sesenta la propaganda "informativa" fue desapareciendo a medida que en Estados Unidos se recortaba la financiación de los programas oficiales en Europa, y se reorientaba su actuación hacia las "zonas calientes" del Tercer Mundo. En España la propaganda directamente política se fue apagando en beneficio de la acción cultural,

considerada la vía más adecuada para promover una "mutua cooperación con los elementos internos que pudieran alcanzar el poder o posiciones influyentes en el periodo post Franco". Se trataba de una inversión de cara al futuro, que pretendía "alentar una evolución política, económica y social en España, que condujera a una sucesión moderada y liberal al régimen de Franco". Tarde o temprano, se pensaba, debía iniciarse una transición en España y había que estar preparados para contar con sólidos apoyos cuando llegase el momento.

Esa fue la perspectiva que inspiró la atención prestada a nuevos sectores de la población: a círculos estudiantiles y universitarios, a periodistas y líderes de opinión, y a medios sindicales que incluían a grupos católicos como la Hermandad Obrera de Acción Católica (HOAC) y la Juventud Obrera Cristiana (JOC). En 1965 se recomendaba cuidar especialmente a los nuevos equipos de tecnócratas que estaban pilotando el cambio económico en España:

> Uno de los grupos más significativos del Gobierno español es el de los jóvenes "tecnócratas", principalmente economistas, muchos de los cuales han sido educados en Estados Unidos y que tienen posiciones de gran influencia en la administración y formulación de la política española. Un programa cultural a la medida de este grupo podría ser especialmente efectivo.

Con el fin de diluir la identificación norteamericana con el régimen de Franco, que podía ser perjudicial para sus intereses a largo plazo, los responsables de la diplomacia pública en España empezaron a realizar un trabajo discreto para aproximarse a aquellos elementos susceptibles de acometer reformas responsables y modernizadoras, especialmente en el terreno social y económico. Mediante contactos oficiales u oficiosos con esos grupos, que no

se identificaban con exactitud, esperaban ir ganando posiciones en el pueblo español, trabajando por la mejora de sus condiciones de vida en los campos de "salud, construcción, educación, investigación científica, seguridad social, reforma agraria, modernización agrícola, reforestación, gestión moderna de los negocios y las prácticas empresariales". Los americanos pretendían aportar su experiencia para "animar el desarrollo de un sistema de Gobierno estable y con base popular en la España posfranquista, junto a su completa integración en Europa y en la comunidad atlántica". Uno de esos informes a los que era muy inclinada la diplomacia estadounidense, concluía con estas ingenuas y cándidas palabras: "Como línea general de nuestros contactos con intelectuales españoles y con formadores de opinión de todos los matices —decían en 1965—, trataremos de inducirles a olvidar el amargo pasado y concentrarse en el futuro". No se puede expresar mejor la mezcla de buenos propósitos y de egoísmo pragmático que inspiró la actuación de aquellas agencias en España.

LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS, OBJETIVO PRIORITARIO

Desde 1961 los estudiantes se convirtieron en uno de los objetivos prioritarios del USIS en España, por considerar "esencial que los jóvenes y líderes de los próximos cinco o diez años mirasen hacia los Estados Unidos como una guía de conducta" (citado por Martín, 2011). Las algaradas universitarias de 1956 habían provocado el primer estado de excepción de la Dictadura, y el movimiento estudiantil de los años sesenta amenazaba con ligar la oposición a la Dictadura con el antiamericanismo característico de aquella coyuntura. La agitación en las universidades se mezclaba con las denuncias del intervencionismo americano en América

Latina y en Vietnam, influidas por las teorías tercermundistas y por el avance del Partido Comunista de España, la fuerza de oposición más numerosa, disciplinada y respetada en los medios estudiantiles. La tendencia general era el empeoramiento de la imagen exterior de los Gobiernos estadounidenses, potenciado por el desarrollo en los propios Estados Unidos de un pensamiento crítico que tendría su influencia en el exterior.

En este clima la embajada en Madrid creó en 1964 un *Youth Committee*, como parte de un programa global desarrollado en Washington llamado *Emphasis on Youth*. El comité estaba encargado de "identificar a los Estados Unidos con las aspiraciones constructivas del importante sector juvenil" (Martín García, 2011, p. 29), El desarrollo de este programa en España puede ser un buen ejemplo de las limitaciones, incluso del fracaso de estas iniciativas, cuando las orientaciones de la propaganda están en clara contradicción con las condiciones políticas reales.

El mensaje que se lanzaba a los jóvenes españoles era simple y directo: las bases militares se habían establecido para la defensa del mundo libre, los Estados Unidos era la potencia que preservaba la paz y el progreso, y cualquier futuro en España debía combinar el pluralismo político con la economía de libre mercado. Los medios empleados insistían en los que ya se utilizaban desde los años cincuenta: intercambios educativos con los líderes estudiantiles, conferencias en universidades y colegios mayores, actividades culturales y promoción de la enseñanza del inglés y de los *American studies*; todo ello recibía ahora una especial orientación hacia la juventud. El programa debía cultivar a "aquellos estudiantes brillantes con una orientación básicamente democrática y con excepcionales cualidades de liderazgo".

Se intensificó la actividad propagandística a través de la radio, utilizando intermediarios locales como la cadena

Unión Radio y la propia Radio Nacional de España, que se prestaban a emitir programas hechos por los servicios de propaganda americanos. Se subvencionó la traducción de textos y la distribución masiva y gratuita de libros seleccionados a las bibliotecas universitarias, colegios mayores y asociaciones juveniles, con la esperanza de contrarrestar así el avance de las teorías marxistas en los medios universitarios. También se hicieron esfuerzos por difundir entre los líderes estudiantiles la versión española de *Problems of Communism*, una revista pseudoacadémica patrocinada por la USIA desde 1952. Al parecer el programa solo tuvo resultados cuando prestó materiales informativos a revistas estudiantiles del entorno del Opus Dei, como *Gaceta Universitaria* o *Diagonal*, y poco se pudo hacer para llegar a los sectores más críticos de la militancia estudiantil.

Todo ello sucedía cuando en Europa crecían las denuncias del imperialismo económico y del intervencionismo militar americano. En 1965 se hizo visible su participación en la guerra de Vietnam y se produjo la intervención de sus tropas en la República Dominicana. En 1968 se publicaba una crítica clásica y de gran difusión, *El imperio americano*, escrita por el periodista de *Le Monde*, Claude Julien.

En 1967 el *International Visitors Program* —continuación del *Foreign Leaders Program*— financió el viaje de una quincena de líderes estudiantiles de Madrid y Valencia, para que tuvieran una inmersión en la sociedad americana. Se esperaba, ingenuamente, que un contacto directo con la realidad de ese país disolviese las actitudes antiamericanas, y que a su vuelta actuaran como mensajeros locales de las ventajas del sistema político americano. La embajada valoraba positivamente el resultado de aquellos viajes de inmersión, incluso entre estudiantes críticos que adoptaban, a su juicio, "una visión mucho más equilibrada y razonable".

Uno de aquellos jóvenes líderes elegidos para hacer el viaje fue Antonio Elorza, historiador, ensayista y catedrático de Ciencia Política. En 1965 pasó tres semanas en Estados Unidos en un viaje que él califica como "un *Disneyland* político a la carta". Allí aprovechó, entre otras cosas, para participar en una manifestación contra la guerra de Vietnam.

Este viaje tuvo un efecto contraproducente porque vi de cerca el "mundo libre" y no me gustó demasiado. Total: volví antiamericano [...] Fue interesante, pero pude darme cuenta de que Kennedy había dejado un gran recuerdo, pero no una huella, que las cosas no habían cambiado demasiado, y que imperialismo no era una palabra vacía. La sensibilidad hacia la democracia española era nula en USA, y el racismo seguía. Me reafirmé como un joven ayudante de izquierdas, marxista, pero radicalmente antisoviético, y con ganas de hacer cosas contra el régimen.[3]

Nada podía hacer la diplomacia pública americana para remediar la pérdida de prestigio que suponía la guerra de Vietnam, las noticias de los disturbios raciales y, sobre todo, la presencia militar en la Península y la colaboración con el Gobierno del dictador. La propaganda no puede remediar los desperfectos de una mala política. El reconocimiento del fracaso de este programa llevó a la embajada a abandonarlo en 1970, y a reforzar su actividad entre los jóvenes profesionales de la alta burguesía, el Opus Dei, la ACNP o el Movimiento.

LOS BECARIOS ENVIADOS A LOS ESTADOS UNIDOS

El programa que sí dejó una huella profunda y perdurable, y que sigue en marcha aún hoy día, es el programa *Fulbright* de intercambios académicos (Delgado, 2009). España entró a

formar parte de los beneficiarios de este programa en octubre de 1958, el mismo año que se creaba la Comisión Asesora de Investigación Científica y Técnica (CAICYT), el primer órgano asesor y consultivo en materia de investigación científica y desarrollo tecnológico. Se convertía así en el trigésimo noveno país incorporado a dicho programa, aunque lo hacía doce años después de su inicio. El programa se financiaría con fondos de contrapartida procedentes del Acuerdo sobre Excedentes Agrícolas de 20 de abril de 1955, hasta una suma total de pesetas equivalente a 600.000 dólares. Para la aplicación del programa se estableció, a finales de 1958, una Comisión de Intercambio Cultural, integrada por cinco miembros de cada país.

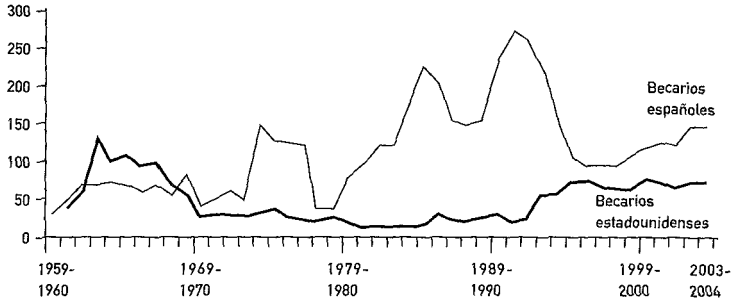
Tal y como concebía Estados Unidos el programa *Fulbright*, estaba destinado a posgraduados y profesores de Humanidades y Ciencias Sociales, pero las autoridades españolas no tenían ningún interés en recibir a profesores estadounidenses que explicaran literatura y filología inglesa, historia y civilización de la nación norteamericana, o hispanistas que explotaran los tesoros de la literatura y de los archivos españoles. El intercambio cultural y científico no lo concebían como un medio para mejorar el conocimiento y la comprensión mutua, sino estrictamente como un instrumento para formar el capital humano necesario para el desarrollo económico del país. Por eso exigieron que también pudieran beneficiarse del mismo "técnicos que fuesen a formarse a Norteamérica y especialistas en energía nuclear y otros aspectos técnicos y científicos". El problema radicaba en que, para el Gobierno estadounidense, esas materias ya se encontraban cubiertas por el programa de intercambio técnico.

Según la apreciación americana, en las objeciones puestas por las autoridades españolas también se percibía un cierto recelo por el influjo liberalizador que podía tener el

aumento de los intercambios entre profesores y estudiantes de ambos países, al introducir entre el personal universitario español algunas ideas que no eran acordes con la ideología oficial del régimen. Estos recelos se solucionaron mediante un cuidadosa selección por ambas partes de los profesores, estudiantes, líderes y especialistas que cruzaban el Atlántico. Del lado español se filtraban los candidatos con criterios sociales o familiares, además de académicos, para garantizar su correcto comportamiento. Del lado estadounidense, uno de los criterios de elección de los becarios era su potencial como "formadores de opinión" en un sentido favorable a Estados Unidos a su regreso.

Desde 1959 a 1975, dentro de los programas gestionados por la Comisión de Intercambio Bilateral (*Fulbright* y de Cooperación Cultural y Educativa) se concedieron 1.081 becas a posgraduados, profesores e investigadores españoles para desplazarse a Estados Unidos (60 de ellas para el Seminario de Salzburgo). En cuanto a los candidatos norteamericanos, obtuvieron 927 becas para viajar a España (219 para el Seminario de Burgos). Es cierto que todas esas cantidades fueron bastante inferiores a las adjudicadas a otros países europeos durante los primeros años de vigencia del programa. Por ejemplo, entre 1949 y 1956 se beneficiaron del programa franco-norteamericano casi 3.500 becarios. Sin embargo, en el caso español esa vía de formación significó una aportación muy considerable, pues hasta mediados de los años sesenta el resto de los programas de becas para el extranjero fueron bastante reducidos. Si consideramos también el periodo democrático, hasta el 2004, el total de becas concedidas a españoles, solo mediante el programa *Fulbright*, fue de 5.162, de las cuales 3.670 son nuevas adjudicaciones, y 1.492 renovaciones. Al mismo tiempo se repartieron un total de 2.082 becas a estadounidenses para realizar investigaciones en España.

BECAS 'FULBRIGHT'



Entre los primeros beneficiados del programa figuran grandes figuras de la filología: Fernando Lázaro Carreter, Gregorio Salvador, Zamora Vicente o Alarcos Llorach, que fueron en los años sesenta a dar cursos en universidades de Estados Unidos. Miguel Delibes fue en 1964 a la Universidad de Maryland para enseñar "Novela española contemporánea". A su regreso publicó un libro contando sus experiencias: *USA y yo*, 1966, una deliciosa crónica de la sociedad americana de entonces vista por un escritor castellano. Con becas *Fulbright* fueron también a los Estados Unidos muchos de los profesores, investigadores, artistas o periodistas que triunfaron después en su profesión, y cuya relación sería imposible hacer aquí.

La firma del Convenio de Amistad y Cooperación entre ambos Gobiernos en agosto de 1970 dio un renovado impulso a la corriente de intercambios al incluir diversos programas de cooperación: cultural y educativa, científica y técnica, desarrollo urbano y medio ambiente, agricultura, economía y medios informativos, además de la cooperación defensiva, claro está, que daba sentido desde la óptica norteamericana a todo lo demás. El programa de cooperación cultural y educativa daba preferencia a las ciencias naturales y aplicadas, las ciencias económicas,

junto a la lengua y la cultura de ambos países. En la perspectiva del Gobierno español, la ayuda para la formación de cuadros destinados a cooperar en la expansión del sistema educativo y el desarrollo científico-técnico aparecía como una de las contrapartidas por la colaboración militar con Estados Unidos. El primero de esos programas venía a suponer, hasta cierto punto, una ampliación del programa *Fulbright*. De hecho, su gestión se encomendó a la Comisión de Intercambio Cultural que administraba aquel. El programa de cooperación cultural y educativa comenzó a aplicarse en el curso 1973-1974, recibiendo entre ese año y el siguiente la suma de 1.600.000 dólares. La mayor parte de esa cantidad se destinó a financiar estancias en Estados Unidos de profesores de universidad e investigadores del CSIC. En el tratado hispano-norteamericano de 1976, las contrapartidas para la cooperación no militar fueron mayores que nunca: la científica y tecnológica recibió 23 millones de dólares; la cultural y educativa 12 millones.

El programa de intercambio educativo, las becas *Fulbright* y luego el convenio de cooperación cultural y educativa de 1970 convirtieron a Estados Unidos en el principal destino de profesores y estudiantes españoles desde finales de los años cincuenta, muy por delante de Europa o Iberoamérica. Tal corriente mantuvo su primacía cuando menos hasta finales de la década de los ochenta. Las autoridades académicas españolas pusieron gran interés en ese cauce de intercambio, al considerar que podía paliar la insuficiencia de profesores universitarios, técnicos y científicos con que contaba el país con vistas a la consecución de los objetivos de los planes de desarrollo emprendidos en los años sesenta. Además, esas becas sirvieron para impulsar en el caso español una corriente mucho más amplia de estudiantes e investigadores que acudían a

Estados Unidos con financiación privada en busca de una formación suplementaria. Un estudio publicado en 1967 contabilizaba un total de 3.699 españoles que habrían realizado la travesía transatlántica, entre 1954 y 1966, para incorporarse a centros norteamericanos.

El éxito de estos programas lo pone de relieve un hecho incuestionable: en cuanto desapareció Franco, camino del juicio de Dios y de la Historia, todos los Gobiernos españoles se apresuraron a reducir las facilidades militares contenidas en los pactos, pero simultáneamente mantuvieron e incluso ampliaron los programas de cooperación científica y técnica. Todos sin excepción, hasta el punto de que la casi totalidad de la financiación de esos programas la aportan hoy día organismos públicos y empresas privadas españolas. Resulta patente para cualquier observador de la actividad científica y tecnológica en España que la vinculación de España con los Estados Unidos en este campo continúa siendo al menos tan importante como la que existe con el resto de Europa. El "europeísmo" de la orientación internacional del país, en este dominio, se equilibra con un persistente "atlantismo". Y esta vinculación con los centros, laboratorios y universidades de los Estados Unidos, lejos de disminuir, parece seguir una evolución hacia el crecimiento tanto en términos absolutos como relativos.

Sin duda, la principal explicación de este hecho se halla en la atracción que ejerce por sí mismo el extraordinario desarrollo científico y tecnológico alcanzado en los Estados Unidos. Pero el resultado no sería tan llamativo sin las facilidades que ofrecen los programas oficiales de intercambio, y sin los mecanismos que los Gobiernos han arbitrado para promover esa cooperación. Seguramente estamos presenciando ahora los efectos retardados de una penetración estadounidense en

España que comenzó en los años cincuenta, la primera que se organizó a gran escala, y que se ha mantenido ininterrumpidamente hasta la actualidad.

UNA EVALUACIÓN PROVISIONAL DE LOS PROGRAMAS DE INTERCAMBIO

Las iniciativas oficiales tienen ahora mucha menos importancia que la que han adquirido los intercambios espontáneos entre ambas sociedades, en los que participan universidades, fundaciones y una multitud de grupos y organismos. Pero hay que considerar que, en los años cincuenta, los programas oficiales actuaron de catalizadores e impulsores de las iniciativas privadas, y tuvieron un efecto multiplicador considerable. En conjunto, y para el periodo franquista, la cifra de ayuda para intercambio cultural y científico, dejando aparte los programas de asistencia técnica y militar, estuvo algo por encima de los 7 millones de dólares, lo que equivaldría a una cifra aproximada de 400 millones de pesetas.

Es difícil evaluar el impacto real de estos programas en el desarrollo científico y educativo español, y menos aún su contribución, más indirecta, al desarrollo de la economía del país. Sus efectos suelen ser a largo plazo y raramente resultan directamente visibles. Hay ciertas magnitudes que pueden medirse con relativa facilidad: el número de estudiantes que estudian una lengua, el número de becarios que se forman en tal país, el montante de los presupuestos asignados a tal proyecto, la cantidad de instituciones que intervienen en esas actividades, etc. Pero estas magnitudes, que son tangibles, no nos proporcionan una idea exacta ni completa de los efectos producidos.

Sabemos que los intercambios culturales y científicos tenían, además de los fines propios a estas actividades, una

utilidad política añadida. Se esperaba que estos programas sirvieran para poner a un sector de las elites españolas en relación con los esquemas políticos, económicos, sociales y culturales predominantes en el mundo occidental. Al mismo tiempo, debían servir para proyectar una imagen de colaboración con el desarrollo de España, que amortiguara el impacto negativo que provocaba en la opinión pública española la presencia de las bases militares. Por último, suponían una inversión susceptible de rentabilizarse también en un futuro más o menos inmediato, pues permitían ir configurando una red de amistades y solidaridades entre los medios influyentes, que iba más allá de los grupos que apoyaban al franquismo, y que podía ser fundamental cuando llegase la hora de la Transición política en España.

No sabemos, a falta de estudios de detalle, el efecto de estos programas sobre la orientación ideológica de aquellas elites sociales. Unos se quedaron allí, otros volvieron encantados y se integraron en las estructuras del régimen y no faltaron quienes superaron la experiencia sin ceder a su deseo de transformación política de España y a su visión crítica de la potencia estadounidense. La efervescencia social y los movimientos de protesta en los campus norteamericanos de los años sesenta hicieron compatible durante algún tiempo esa formación con la actitud de rebeldía y de contestación propia de esas generaciones.

Curiosamente, cuando se formó el primer Gobierno socialista, en diciembre de 1982, el más peligroso potencialmente para los intereses americanos en España desde que comenzó la transición, un buen número de sus miembros habían residido en Estados Unidos para completar su formación académica o para desarrollar actividades profesionales. "En los equipos que habían llegado al poder en

España —apunta Fernando Morán— abundaban quienes habían recibido formación académica en centros americanos" (*España en su sitio*, 1990, p. 156). Aunque Morán solo identifica a uno de ellos, Julio Feo, secretario de la Presidencia de Gobierno, en Estados Unidos habían completado su formación varios dirigentes socialistas como Javier Solana, Narcís Serra, Pascual Maragall, José Borrell o Fernández Ordóñez. Quizá por ello, el comportamiento de aquellos "jóvenes nacionalistas", como les llamaban los dirigentes estadounidenses, fue menos desfavorable de lo que se esperaba: no se produjo la salida de la OTAN, la política económica fue mucho más ortodoxa de lo que cabía imaginar, y solo la reducción de la presencia militar en España provocó algún desencuentro.

LA DIPLOMACIA PÚBLICA Y SUS LIMITACIONES

Es imposible concluir hasta qué punto se lograron todos o parte de los objetivos de tipo político que inspiraron los programas americanos de diplomacia pública en España. La permanencia de una fuerte desconfianza ante la política internacional americana en importantes sectores de la opinión española parece indicar que no se logró evitar el impacto negativo que los propios estadounidenses esperaban como resultado de su colaboración con Franco. Tampoco ayudó la poca contribución de la diplomacia americana durante los momentos más difíciles de la transición hacia la democracia. Fueron los Gobiernos y los partidos europeos, y no los estadounidenses, los verdaderos interlocutores de las fuerzas políticas que asentaron la democracia en España.

Esa frialdad del "amigo americano", y la herencia histórica que recibieron los españoles de la transición,

explican en parte la fuerte oposición al ingreso en la OTAN —identificada con la hegemonía estadounidense— y al mantenimiento de las bases en su territorio. Por el contrario, la forma en que se desarrolló la transición política hacia la democracia y la plena integración en el bloque occidental pueden sugerir que sí se alcanzó el objetivo de sacar al país de su aislamiento y acercarlo a los regímenes democráticos europeos. Pero sería muy arriesgado sacar conclusiones al respecto. La propaganda política, la política de intercambios culturales o científicos y las relaciones públicas en el exterior no son más que algunos de los instrumentos que concurren a la realización de los objetivos políticos, y seguramente no de los más importantes. De ahí que la evaluación global de los resultados obtenidos por la diplomacia pública sea en la práctica casi imposible. Esta no puede ser aislada y estudiada "in vitro", al margen de las coyunturas ideológicas, diplomáticas u otras. Sus efectos, además, son inmateriales y se producen a largo plazo, ¿cómo se calcula el capital de confianza internacional acumulado por un país? ¿Y el valor de sus amistades en el extranjero? ¿Y el prestigio de su cultura?

Lo que queda claro es el hecho de que durante al menos los últimos sesenta años la administración estadounidense ha realizado constantes esfuerzos y ha financiado sucesivos programas para ganarse el apoyo de la población española, con resultados inciertos. Las misiones de productividad de los años cincuenta, las campañas "informativas", las instituciones culturales mantenidas en España, los programas de intercambio de becarios, y todo lo que se engloba bajo el ancho apartado de la cooperación cultural, científica y técnica, tenía como objetivo último transmitir una imagen positiva de la sociedad estadounidense y de su modo de vida, y extraer un rendimiento político de ello.

Al mismo tiempo, toda la cooperación técnica, científica y educativa, extraordinariamente desarrollada desde los pactos de 1953, ha fomentado estrechos vínculos orgánicos entre las sociedades de los dos países. Es una paradoja solo aparente la muy distinta percepción que los españoles tienen de la aportación científica y cultural estadounidense respecto a la política exterior seguida por sus Gobiernos.

También puede decirse que el efecto de esas políticas "de imagen" y de creación de solidaridades ha sido enorme sobre determinados grupos de las elites económicas, políticas, científicas y militares, pero que no ha tenido ninguna repercusión sobre los colectivos más numerosos de la población. Eso es compatible con la estrategia elegida de concentrar el esfuerzo de captación en las elites sociales, de las que se esperaba después que actuaran como caja de resonancia en sus respectivos ámbitos de actuación.

Desde una perspectiva más general, esta cuestión se relaciona con la existencia de un modelo estadounidense y su influencia en el desarrollo de la sociedad española. Evidentemente, el término "modelo" resulta algo confuso y ambiguo, pero tiene la virtud de sugerir todas las cuestiones que estamos señalando y que se derivan de los múltiples efectos que ha producido la relación con los Estados Unidos. En este capítulo hemos analizado los esfuerzos realizados por las administraciones norteamericanas para inculcar ese modelo de modernización. En el próximo veremos los resultados que espontáneamente produce su proyección internacional en la percepción y en la imagen de ese país.

NOTAS

1. Despacho de J. Meyrier, embajador de Francia en Madrid: "Un revenant dans la politique européenne", Madrid, 6-10-1953. Archives Diplomatiques (París), Amérique, 1952-1962, États-Unis, 403.
2. Las citas de esta sección proceden de los informes y de los programas anuales que elaboraba el USIS en España, y de la correspondencia diplomática intercambiada entre la Embajada en Madrid y el Departamento de Estado en la década de los años cincuenta. Las referencias completas y un análisis más detallado se puede encontrar en Niño, A. y Montero, J. A., 2012.
3. En Ana Martínez, "Un paseo por la vida y la historia. La trayectoria personal y profesional de Antonio Elorza", *Historia del presente*, 12 2008/2, p. 68.

CAPÍTULO 3

PREJUICIOS Y REACCIONES ANTE LA LLEGADA DEL ESTILO DE VIDA AMERICANO

La americanización es un concepto naturalmente polémico. Sea más o menos real el fenómeno, lo cierto es que provoca continuos debates. Por eso las actitudes y las valoraciones de la gente ante lo que representan los Estados Unidos son una dimensión insoslayable de la cuestión, y ello por varias razones. En primer lugar porque, como cualquier proceso de transferencia de cierta magnitud, es inseparable de su percepción por los sujetos interesados. Al tratarse de un fenómeno cultural, oscila inevitablemente entre lo real y lo imaginario. Si la americanización consiste en un parecido cada vez mayor con el tipo de sociedad americana, son los sujetos implicados quienes deciden en cada momento qué cambios cabe considerar indicios de americanización. No es posible determinar, a priori, los rasgos "típicamente" americanos que debemos rastrear en otras sociedades para comprobar la existencia o no de un proceso de americanización, ni debemos dar por supuesto que su aparición sea resultado de una migración o de una transferencia, en vez de una evolución propia.

Los españoles de cada coyuntura histórica han señalado unos signos u otros como distintivos del modo de vida americano, y han identificado unos síntomas u otros, no siempre coincidentes, como prueba de su infiltración. Pero esas alarmas ante el peligro de contaminación cultural pueden obedecer tanto a una influencia efectivamente recibida del exterior, como a construcciones imaginarias con un fin político o ideológico. La distinción no es fácil, entre otras cosas porque los signos de americanización solo son a menudo iconos con un valor más simbólico que real: cierta forma de vestir, ciertos gustos musicales, la implantación de empresas de comida rápida, etc.

En segundo lugar, la americanización es visible, sobre todo, por las reacciones que provoca, unas veces bendiciéndola, otras impugnándola. Esto último es lo que se suele confundir, equivocadamente, con manifestaciones de "antiamericanismo". La crítica de la americanización no equivale a una descalificación global de lo que esa nación representa, pero aun cuando se traduce en diatribas y requisitorias contra su modelo social, contra su organización política o contra su actuación internacional, no es más que una forma de protestar y de prevenir contra una contaminación que se considera cercana y peligrosa. Los debates sobre qué cabe atribuir a la influencia estadounidense y, sobre todo, las valoraciones que recibe, son el mejor termómetro para medir las subidas y las bajadas de la fiebre que resulta de la "infección" americana. Por el contrario, el panegírico a lo que representa ese país suele ser la expresión de un deseo de evolución y de cambio según patrones de modernidad cuyo arquetipo es la sociedad estadounidense.

Por último, es conveniente detenerse a analizar las percepciones que los españoles elaboran de la realidad americana, porque las representaciones nacionales suelen

tener un efecto de retorno. Las diversas imágenes de Norteamérica acaban influyendo en la vida nacional en la medida en que inspiran cambios, señalan modelos, incitan a imitar tal o cual comportamiento; o bien al contrario, inspiran rechazos y provocan repliegues identitarios. Dicho de otro modo, las imágenes de los países forman parte de las culturas nacionales, y por ello pueden influir en los patrones de conducta y en los rumbos seguidos en los más diversos ámbitos. No es posible comprender, por ejemplo, la "americanización" de las sociedades europeas, especialmente intensa en la segunda mitad del siglo XX, sin considerar el poderoso efecto del prestigio adquirido por los Estados Unidos en diversos órdenes de la vida social y cultural. Solo con sus éxitos militares, o por su condición de país líder y hegemónico en el sistema internacional, no hubiera ejercido tanta influencia.

LAS IMÁGENES FORMAN EL CONTEXTO DE LAS PERCEPCIONES

Por su propia naturaleza, las imágenes son una evocación mental y globalizadora de algo que no puede ser percibido directamente, se expresan mediante calificativos y contienen de manera inseparable un juicio de valor sobre la nación representada. Conforman así un contexto de percepciones y de prejuicios que es el verdadero ambiente en el que se producen los contactos culturales internacionales. Tienen además una característica muy importante: las imágenes se componen de elementos muy estables, que provienen de la historia y que se transmiten a través de las generaciones.

Pues bien, la imagen de los Estados Unidos en España no pudo empezar el siglo XX en peores circunstancias.

Durante el conflicto hispano-norteamericano de 1898 se manejaron, como es natural, imágenes muy negativas de un país y de otro. La coyuntura favorecía la actualización de ciertos tópicos, presentados con una fuerte carga negativa. La prensa, inmersa en un clima de belicismo patriótico, se inundó de caricaturas del Tío Sam y de representaciones de los estadounidenses como cerdos, bandidos y "tocineros". Estas imágenes insistían en el estereotipo de un país mercantilista, de tenderos y de nuevos ricos a los que faltaba el poso cultural y el abolengo que tenía España. También se explotó la imagen de país imperialista, representado por aventureros, bandidos y mercenarios dispuestos a apropiarse de nuevos territorios por la fuerza. Un país incivilizado e hipócrita, en suma, que pretendía disfrazar su intervención armada y su atentado al derecho internacional como una intervención humanitaria. En estas dos imágenes dominantes entonces sobre los Estados Unidos, extraordinariamente popularizadas por la guerra, podemos encontrar elementos muy anteriores al inicio de la guerra hispano-estadounidense. Sus raíces procedían de una serie de prejuicios muy arraigados respecto a la protestante e igualitaria nación norteamericana.

RESENTIMIENTOS HISTÓRICOS Y ESTEREOTIPOS NACIONALES

Una de las vetas del antinorteamericanismo latente en el siglo XIX procedía de la amenaza del experimento democrático que representaba ese país. Para la Iglesia Católica y los sectores tradicionalistas, los Estados Unidos encarnaron todos los males de la democracia y el protestantismo juntos. En justa simetría con ello, el progresismo en general consideró al mismo país un modelo ideal de sistema

político avanzado. Los amigos y admiradores de los Estados Unidos se encontraban en la Liga Abolicionista de la Esclavitud, en la Institución Libre de Enseñanza y en todos los grupos de tendencias democráticas que se oponían al integrismo católico y al poder oligárquico. En un libro escrito en 1891 por el republicano Gumersindo de Azcárate, *La República Norteamericana*, se hacía un rendido elogio de sus instituciones políticas, del papel que allí desempeñaba la opinión pública, de la tolerancia religiosa imperante y del puesto que había conquistado la mujer. No resultó casual que fueran los republicanos federalistas como Pi y Margall o Labra los únicos que proyectaron una imagen positiva del modelo socio-político estadounidense cuando estalló la crisis entre los dos países. El republicanismo español había sido un admirador entusiasta de la federación estadounidense como modelo de libertad y de orden constitucional.

LA DOBLE CARA DE AMÉRICA

En realidad, esta doble percepción —nación espejo de demócratas y fuente de igualitarismo nivelador, por un lado, y país de virtudes cívicas y morales y agresor e imperialista, por el otro— se corresponde muy bien con la tensión que tradicionalmente ha existido, en el interior de los propios Estados Unidos, entre dos principios nacionales diferentes: el del "experimento democrático" y el del "destino manifiesto", tensión que se ha manifestado tanto en su conducta como en su autoconcepción como país.

El éxito del experimento político de instaurar un orden constitucional y democrático inspiró entre los estadounidenses, desde sus orígenes, el mito del "excepcionalismo", una imagen de sí mismos como pueblo elegido, una nación especial que representaba como ninguna las

aspiraciones universales de libertad y democracia. Inicialmente, además, esa imagen de pueblo ejemplar se asoció con el realismo geopolítico de sus primeros tiempos, que predicaba la abstención en cualquier conflicto internacional y la renuncia a imitar a las potencias europeas en sus prácticas coloniales.

Pero la fortuna al extender su territorio, su creciente prosperidad y su papel internacional cada vez más importante, reorientaron ese mito de ser un pueblo elegido hacia la doctrina del "destino manifiesto", una ideología mesiánica que impulsaba a sus dirigentes a comportarse como una gran potencia. Ese mesianismo fue creciendo a medida que el país se hacía consciente de su enorme poder internacional, y en el proceso se fue combinando de diversas formas con la idea del excepcionalismo siempre vigente. Nadie ha explicado mejor esa singularidad americana que el senador J. William Fulbright, quien presidió la Comisión del Senado de Relaciones Exteriores de 1959 a 1974:

La incoherencia de la política estadounidense no es accidental, sino una expresión de los dos diferentes lados del carácter norteamericano. Ambos se caracterizan por una suerte de moralidad, pero en un caso es la moralidad de los instintos decentes temperados por la conciencia de la humana imperfección y en el otro es la moralidad de la seguridad absoluta en sí mismo alentada por un espíritu de cruzada. La primera moralidad está personificada por Lincoln [...] "no juzguemos, para que no seamos juzgados". La otra moralidad queda ejemplificada en Theodore Roosevelt, quien en su mensaje anual al Congreso de 6 de diciembre de 1904, sin cuestionar ni dudar de su propia capacidad y de la del país para juzgar el bien del mal, proclamó deber de los Estados Unidos el ejercer un "poder de policía interna" en el hemisferio fundándose en que "los errores crónicos o una impotencia que lleva consigo la disolución de los vínculos de la sociedad civilizada puede en América [...] requerir en último término la

intervención de alguna nación civilizada [...]" El humanismo de Lincoln o la arrogancia de aquellos que quisieran hacer de Norteamérica la policía del mundo.

[...] Durante los años de nuestro gran poderío hemos tendido a desconcertar al mundo, presentándole ahora una cara de Norteamérica, luego otra, y a veces ambas al tiempo. Son muchas las personas que en todo el mundo han terminado por creer a Norteamérica capaz de magnanimidad y clarividencia histórica, pero no menos capaz de ruindades y orgullo. El resultado es una imposibilidad de prever la conducta norteamericana, lo cual se traduce en temor y falta de confianza en los objetivos norteamericanos (*La arrogancia del poder*, 1967 pp. 285-287 y 282-283. Edición original de 1966).

Fulbright contraponía la tradición del humanismo democrático, partidario del compromiso, con la del puritanismo intolerante, de áspero y airado moralismo, que torna los conflictos en cruzadas y aplica una moralidad hipócrita. No encontró el famoso senador mejor ilustración de esa tendencia hacia el dogmatismo y el celo ideológico excesivo en su política exterior que la guerra contra España, en la que se impuso la peor de las tradiciones americanas:

El espíritu puritano fue uno de los factores importantes de la breve y desgraciada aventura imperialista que comenzó con la guerra de 1898. Comenzando con frases emotivas sobre el "destino manifiesto" y un sentido natural de ofensa moral por las atrocidades cometidas en Cuba —alimentado por una animada competencia publicitaria entre los periódicos de Hearst y Pulitzer—, Norteamérica forzó a España a una guerra cuando España estaba dispuesta a pagar cualquier precio, que no fuera la humillación total, con tal de evitarla. La guerra fue iniciada para liberar al pueblo cubano, y terminó siendo Cuba puesta bajo el protectorado norteamericano, con lo que se inauguró una centuria de intervención norteamericana en los asuntos internos de Cuba [...] (*ibidem*, p. 290).

La guerra contra España fue la primera intervención que los americanos emprendieron con el espíritu de una cruzada justiciera, aunque impulsados por el sagrado interés patrio. Un caso temprano de aplicación de esa doble moral en su política exterior, que ya denunció en su momento el jurista e historiador Rafael Altamira. Los Estados Unidos comenzaban a construir su imperio utilizando el argumento humanitario, justificándolo siempre con una ideología progresista y liberal que apelaba a la liberación de los pueblos oprimidos. Las conquistas, posteriormente, se enmascaraban bajo fórmulas jurídicas que evitaban el reconocimiento de su condición colonial, lo que resultaba muy eficaz para tranquilizar la conciencia de la opinión pública interna y mantener intacto el mito del "excepcionalismo" estadounidense.

MITOS NACIONALES CONTRAPUESTOS

El mito del excepcionalismo americano se correspondía, a su vez, con otro mito nacional español muy propio de principios del siglo XX: el de su "excepcionalidad", que podría definirse como la creencia de que España, desde la edad moderna, había seguido un destino histórico distinto, si no opuesto, al de los países europeos más avanzados. La Generación del 98 adoptó una visión pesimista de la historia de España, que planteó de forma dramática la necesidad de explicar una experiencia histórica percibida en términos de fracaso. Derrota, atraso, incapacidad de acceder al mundo moderno, fueron los términos que se utilizaron para caracterizar la situación histórica del país. La noción de fracaso enlazaba además con otra categoría de más antigua raigambre: la "decadencia", término utilizado para caracterizar la trayectoria de España en el conjunto de la Europa moderna. La cuestión de la decadencia se

había convertido en un tópico del pensamiento español desde mucho tiempo atrás, pero los regeneracionistas de finales del siglo XIX convirtieron el concepto de decadencia en la clave explicativa de la historia de España. El desastre de 1898, con la pérdida de los últimos restos coloniales, no parecía más que la consumación de un largo proceso que arrancaba con el quebranto de su poder hegemónico en el siglo XVII, y había continuado con la independencia de su imperio continental.

Ese sentimiento de ser una nación con un destino histórico diferente y peculiar, "excepcional", muy extendido en la España de entonces, daba lugar a dos reacciones esenciales muy dispares. La primera, muy bien representada por Marcelino Menéndez Pelayo, consistía en reivindicar esa "españolidad" que distinguía al país como nación y cultura excepcional, cultivar su singularidad y disfrazar ese sentimiento de inferioridad que latía en el fondo con un exagerado orgullo y un tenaz nacionalismo. La defensa del pasado nacional frente a las ofensas de la leyenda negra y la preservación de las esencias patrias eran las tareas que se imponían para sus partidarios. Esta orientación fue utilizada, posteriormente, como justificación para imponer regímenes autoritarios y dictar medidas represivas, ya que la democracia, una de las manifestaciones de la modernidad que no habíamos alcanzado, parecía no adaptarse a la idiosincrasia nacional. La otra reacción consistía en intentar recuperar la senda perdida de la modernidad, haciendo de España un país "normal", es decir, reformando su cultura y sus instituciones sociales para ponerlas en sintonía con las de los países más avanzados.

Solo un año después del desastre, el 20 de junio de 1899, el diputado liberal Eduardo Vincenti decía en las Cortes que la derrota militar ante los Estados Unidos había

sido la consecuencia, sobre todo, de la inferioridad científica y técnica española.

Yo no cesaré de repetir —decía— que, dejando a un lado un falso patriotismo, debemos inspirarnos en el ejemplo que nos han dado los Estados Unidos. Este pueblo nos ha vencido no solo por ser el más fuerte, sino también por ser más instruido, más educado; de ningún modo por ser más valiente. Ningún yanqui ha presentado a nuestra escuadra o a nuestro ejército su pecho, sino una máquina inventada por algún electricista o por algún mecánico. No ha habido lucha. Se nos ha vencido en el laboratorio y en las oficinas, pero no en el mar o en la tierra (*Política pedagógica: treinta años de vida parlamentaria*, 1916).

Según los argumentos de este diputado, la derrota en Cuba había sido una derrota científica y tecnológica, no estrictamente militar. Vincenti, conviene aclararlo, pertenecía a la Institución Libre de Enseñanza, que entonces llevaba a cabo una intensa campaña para reformar la enseñanza en España, para que se destinaran a ella más recursos y para que se hiciera de forma más racional. En 1907 sería uno de los primeros vocales de la recién creada Junta para Ampliación de Estudios (JAE).

Otro destacado científico y también vocal de la JAE entre 1907 y 1928, José Rodríguez Carracido, expresaba la misma idea en 1909, que coincidía con el sentir de muchos intelectuales de la época:

El problema de la educación científica en España se ha planteado como necesidad apremiante inmediatamente después de la pérdida de los últimos restos de nuestro poderío colonial. Replegada en sus lares solariegos el alma nacional, hizo examen de conciencia y vio con toda claridad que había ido a la lucha y en ella había sido vencida por su ignorancia de aquellos conocimientos que infunden vigor mental positivo en los organismos sociales. Refiriéndose a los títulos de las

asignaturas de la segunda enseñanza, alguien dijo donosamente que nuestra derrota era inevitable, por ser los Estados Unidos el pueblo de la física y de la química, y España el de la retórica y la poética (*Estudios histórico-críticos de la Ciencia Española*).

Para Ramiro de Maeztu, la modernización debería basarse en un proyecto de transformación capitalista inspirado por "el prodigioso desarrollo de la república americana" (*Hacia otra España*, 1898). Todos estos razonamientos eran similares a los que se escucharon en Francia tras la derrota ante Prusia en la guerra de 1870. En ambos casos el desastroso resultado de la contienda fue interpretado como el triunfo de la técnica y de la ciencia sobre la cultura humanística tradicional. Aquella *debacle* impulsó en Francia un vasto programa de modernización de la enseñanza universitaria, científica y técnica, copiando los sistemas alemanes de enseñanza universitaria. No es extraño pues que la humillación ante Norteamérica diera lugar a similares análisis: la derrota era consecuencia de la inferioridad técnica del país; y parecidas conclusiones: había que imitar los métodos de enseñanza del vencedor.

La interpretación que cada sociedad se hacía del otro se fundaba, por lo tanto, y de manera primordial, en la imagen que cada grupo nacional se forjaba de sí mismo, que se plasmaba en los diferentes mitos nacionales a los que hemos aludido. Es importante observar, para entender las miradas cruzadas entre esas dos sociedades, que el mito del "excepcionalismo" norteamericano se basaba en un sentimiento de éxito histórico, mientras que el mito de la "excepción" española se alimentaba del sentimiento de fracaso: fracaso en la salvaguardia de su imperio colonial cuando el resto de las potencias construían el suyo; fracaso en el cultivo de la ciencia moderna, que no había germinado en el país;

fracaso al no haber conseguido construir una sociedad próspera e integrada. Se trata de dos mitos narcisistas que en el siglo XX impregnaron profundamente la visión que los dos pueblos tenían de sí mismos, y que formaron, por decirlo así, la atmósfera en la que se desarrollaron todos los contactos entre las dos sociedades. Sobre el fondo de esos mitos nacionales se levantaban las respectivas imágenes nacionales, unas representaciones esquemáticas y simplistas del otro que se formaban como producto del sedimento de la historia.

UN MODELO DE 'SOCIEDAD DE MASAS'

En las primeras décadas del siglo XX, la imagen de Estados Unidos entre los europeos era la de un país identificado con la modernización y en continuo dinamismo social, un laboratorio donde se podía contemplar por adelantado el futuro que nos esperaba, con todos los temores y esperanzas que ello despertaba. Igual que antes ocurrió con el peligro democrático, la modernización que representaba ese país siguió provocando la aprensión y la angustia entre los sectores conservadores que intentaban preservar un modo de vida más estable y tradicional. A ellos se sumaron también muchos representantes de la elite intelectual europea, asustados por el avance del modelo de sociedad igualitaria y de masas que representaban los Estados Unidos. Ellos fueron quienes forjaron el tópico de ese país caracterizado por la vulgaridad, la ordinariez, la falta de refinamiento y de sofisticación, un páramo cultural e intelectual dirigido por nuevos ricos burdos y sin estilo, incapaces de alcanzar una espiritualidad elevada. La imagen de nación incivilizada, materialista y sin principios que había forjado el tradicionalismo católico se transformaba ahora, a manos

de las clases distinguidas europeas, en el arquetipo de la sociedad de masas, plebeya y grosera.

El ascenso de aquel país-continente como potencia mundial, y su intervención en Europa durante la Primera Guerra Mundial, en "defensa de los ideales de la civilización", provocó inevitablemente una nueva curiosidad hacia esa joven nación. Hasta entonces los Estados Unidos se veían físicamente lejanos, su voz no se había hecho oír en las relaciones políticas intereuropeas, y sus manifestaciones culturales resultaban exóticas para el gusto europeo. Pero fue en aquel tiempo cuando se extendieron en Europa las primeras manifestaciones de la cultura popular estadounidense —el cine de entretenimiento, el jazz, ciertas pautas de consumo...—. Todo ello dio lugar a toda una serie de valoraciones, casi siempre negativas, del modelo de sociedad americana.

El tópico de la crisis de Europa tras la Gran Guerra era un tema repetido por los ensayistas y pensadores europeos, y el nuevo liderazgo alcanzado por América fue uno de los motivos por los que se insistió tanto en esa idea. Los mismos autores que se preocupaban por el destino de Europa utilizaron el modelo americano, a modo de reactivo, para identificar los peligros que amenazaban a la civilización del Viejo Continente.

UNA VISIÓN EUROPEA DE LA AMÉRICA MECANIZADA

En la segunda mitad de los años veinte y principios de los treinta se publicaron un buen número de obras que se proponían identificar los elementos específicos de aquel modelo. Las más conocidas fueron las de Georges Duhamel, André Siegfried, Paul Morand, Waldo Frank —autor norteamericano— y el conde Keyserling, traducidas y comentadas en todo el continente. Al contrario que el gran

y olvidado precedente que constituía la obra de Tocqueville, *Democracia en América*, la mayoría de esos libros pertenecían al género del ensayo y la requisitoria; no eran el resultado de profundos análisis sociológicos, aunque precisamente por ello su influencia inmediata fue mayor.

Esas obras estaban marcadas por la autocomplacencia y el carácter prejuicioso de una mirada sobre la joven América llena de lugares comunes. Como sentenció Georges Duhamel: "América no es una prolongación de la cultura europea, es una desviación y una ruptura" (*Escenas de la vida futura*, 1930, ed. original de 1929), lo que no dejaba de ser un consuelo, pues Europa podía estar enferma, pero lo peor de sus males no provenía de ella misma, sino que venía de más allá del océano. En *Escenas de la vida futura*, América representaba la corrupción de la civilización occidental por el predominio de las masas, los valores materialistas y el imperio de la técnica deshumanizada. Era el país de la uniformidad, de la mediocridad espiritual y del gigantismo técnico. ¿Era esa la nueva potencia que iba a suceder a Europa en el liderazgo mundial? ¿Eran esos los valores destinados a marcar el nuevo estadio de la civilización occidental? Estos escritores consideraron su obligación advertir del peligro y hacer un llamamiento a la defensa de los valores genuinamente europeos, y lo hicieron provocando un enorme eco. El peligro era, naturalmente, la "americanización" de Europa, entendida no ya como una invasión de productos o de filiales norteamericanas, sino como una transferencia unilateral de la civilización materialista, utilitarista y grosera de los Estados Unidos hacia el Viejo Continente.

Es curioso comprobar que, en esa primera fase, el discurso contra la americanización no reprochaba a este fenómeno su carácter inducido sino, precisamente, su

carácter espontáneo, el hecho de que su despliegue fuera relativamente independiente del contexto diplomático, lo que la hacía aún más temible. Sin duda, este discurso "antiamericano" reflejaba en buena medida las obsesiones de quienes lo producían y lo utilizaban para reafirmarse a sí mismos. Despreciar aquella civilización por materialista ofrecía a los representantes de la elite europea "cultivada" la ocasión de poner de relieve cualidades "desconocidas al otro lado del Atlántico"; les hacía sentirse más espiritualistas.

La manifestación de resistencias al incremento de la influencia americana en Europa no era algo nuevo. Ya nos hemos referido al libro de William Stead y a la obra *Ariel* (1900), del escritor uruguayo José Enrique Rodó, que popularizó en el mundo hispano la imagen de los Estados Unidos como un grosero Talibán del norte amenazando la cultura latina representada por Ariel. Aquella obra, escrita justo después de la guerra de 1898, era un síntoma inequívoco de que las sociedades latinoamericanas percibían desde entonces, de forma clara e imperiosa, la amenaza de la civilización materialista del norte. Gozó también de una gran popularidad en España, donde fue presentada por Rafael Altamira como una guía de vida para la juventud comprometida con su tiempo.

EL FUTURO ESTÁ EN AMÉRICA

Tal y como reflejaba el título del libro de Duhamel, los Estados Unidos eran una anticipación del modo de vida futuro, el país en el que resultaban más visibles las singularidades de una etapa del desarrollo histórico. Lo advirtió muy bien Luis Araquistáin, uno de los españoles que más se interesó por diseccionar las peculiaridades de la sociedad americana.

Esta civilización de cantidad y dinamismo no puede interpretarse como una variedad, como una particularidad de un pueblo, sino como un grado superior de desarrollo en el proceso universal; por lo tanto, para un observador con visión histórica no puede ser considerada como un tema puramente pintoresco, lo cual sería tan pintoresco como juzgar como pintoresco un tren porque se le contempla desde el punto de vista de una diligencia (*El peligro yanqui*, 1921, p. 22).

Sin embargo, casi todos los autores se dejaron llevar, imperceptiblemente, por la pendiente que va de la denuncia de las tendencias de un estadio histórico, al discurso de desconfianza hacia el país que mejor representaba esas tendencias, como si fuera una singularidad o una invariante de su ser nacional. América se convertía en un "individuo histórico" con una peculiar civilización, y todo lo que no coincidía con el estereotipo era descartado del cuadro como carente de interés y de significación.

El tono de estos ensayos denotaba varias cosas: en primer lugar, una conciencia de superioridad europea, que se convertía fácilmente en un complejo de soberbia continental. Al juzgar la civilización americana, de pronto los intelectuales dejaban de ser franceses, alemanes o españoles y hablaban como europeos, como si les resultara demasiado desproporcionado juzgar a los Estados Unidos desde su rincón nacional; se subían al monte invisible de la unidad europea y desde allí, de continente a continente, formulaban su sentencia. Pero junto a la conciencia de superioridad latía en estos escritos un reflejo defensivo ante una América ascendente, expansiva en lo económico e influyente en lo político. La insistencia en lo espiritual se produce cuando se incuba un sentimiento de derrota en lo material. El padre Sobrino, fino crítico de esa condescendiente literatura europea, lo resumía en una frase: "Es decir, la rica América se ve juzgada por una serie de filósofos

pobres, a través de una metafísica esencialmente envidiosa" (*Introducción crítica a los Estados Unidos*, 1952, p. 28).

Frente al catastrofismo de esa literatura, inspirada en una lectura pesimista del progreso, otros escritores defendieron el modelo social americano por lo que tenía de utopía democrática y de redención de los trabajadores de los aspectos más penosos de su existencia, gracias precisamente al maquinismo. Los intelectuales liberales burgueses hacían advertencias, con aire serio y sombrío, para evitar el infierno que se vivía allí; pero ¿y si la realidad de allá no fuera más infernal que la de aquí? Para el escritor ruso Ilya Ehrembourg, por ejemplo, el maquinismo era la manera de liberarse de la servidumbre del trabajo, una forma de obtener más tiempo que dedicar al ocio y a la cultura (*10 CV*, 1930). La izquierda, en general, era menos reacia a aceptar la sociedad de consumo de masas, aunque ello supusiera el empobrecimiento de la alta cultura, si con ello las clases trabajadoras alcanzaban un mínimo confort y ganaban un poco de tiempo para su vida personal. Desde su perspectiva, "la masa" tenía el derecho a conseguir que la vida material, esa pobre vida que era su único bien y su única certidumbre, les resultara lo más dulce posible. Los americanos lograban producir riquezas en cantidades desconocidas, y conseguían a la vez repartirlas democráticamente, cosa que la mayoría de los europeos no eran capaces de ver. Los logros del taylorismo y el fordismo no resultaban tan siniestros si redundaban en una mejora del nivel adquisitivo de los obreros.

Es curioso comprobar que ya entonces la actitud ante la civilización americana servía de criterio pertinente para distinguir entre posiciones de izquierda y de derecha, con la particularidad de que los frentes estaban entonces orientados a la inversa de como lo estarían durante la Guerra Fría. Hasta 1945 una gran parte de la opinión de derechas,

influida por su desconfianza hacia la democracia igualitaria y sus temores ante una crisis general de la civilización, se mostraba especialmente americanófoba. Por el contrario, la americanofilia se asociaba a los sectores reformistas y progresistas, más optimistas ante la modernidad, más confiados ante las virtudes liberadoras del maquinismo y todavía poco sensibles al tema del imperialismo norteamericano, excepto en el contexto hispano, como ya hemos apuntado. Todo ello es una demostración de cómo los ejemplos extranjeros sirven a menudo para nutrir de argumentos las batallas internas.

EL PELIGRO DE LA RAPACIDAD AMERICANA

¿Qué posiciones adoptaron los intelectuales de la Península al respecto? ¿Cuál fue la percepción española de las ventajas e inconvenientes del "modelo americano"? Tomaremos las obras de dos escritores representativos, escritas en el periodo de entreguerras y que gozaron de una gran repercusión por la calidad de sus autores y por el estilo ensayístico que adoptaron. Uno representa el rechazo de una "dominación" extranjera, el otro el temor a una "modernidad" de la que ese país sería la más justa aproximación. Sus obras serían capaces de crear opinión y de conformar una imagen ampliamente difundida acerca de ese objeto lejano pero cada vez más influyente que era la sociedad y la república de los Estados Unidos.

El primer libro importante (*El peligro yanqui*, 1924) recoge las impresiones de Luis Araquistáin tras un viaje realizado a los Estados Unidos que apenas duró dos meses, de fines de octubre a fines diciembre de 1919. El objeto de aquel viaje era asistir a la Conferencia del Trabajo de Washington, como miembro de una delegación de la UGT en la que también estaban Largo Caballero y Fernando de los

Ríos. Eso explica que varios capítulos del libro se dedicaran a analizar la organización sindical y la situación de la clase trabajadora de ese país. Araquistáin, que había sido un ferviente propagandista —a sueldo— de la causa aliada en la reciente guerra europea, era entonces, además de dirigente sindicalista, director de la revista *España* —puesto en el que sucedió a Ortega y Gasset desde marzo de 1916—, un semanario que se había convertido en portavoz de los intelectuales críticos y de la oposición de orientación republicana.

El título del libro de Luis Araquistáin era ya suficientemente expresivo de su intención: ¿peligro para quién? "Para el mundo entero; incluso para los mismos Estados Unidos. Esta gran nación se nos ha antojado un trasunto de la Alemania que se embriaga en altivez y mesianismo de 1870 a 1914." Así de contundente se mostraba el autor desde la primera página del prólogo. El libro no denunciaba la civilización americana, sino la siniestra política de armamentos navales de la nueva potencia y sus ansias imperialistas mal disimuladas, lo que dibujaba un futuro más sombrío y trágico de lo que esperaban la mayoría de los europeos. La civilización occidental volvía a estar en peligro, no por la revolución rusa, como creían muchos, sino fundamentalmente por la guerra, y la nueva potencia americana no temía la guerra; más bien se preparaba para un nuevo choque mientras decidía hacia dónde dirigir sus ímpetus expansionistas. De los diversos escenarios donde era previsible que estallaran nuevos conflictos, el autor ponía el acento en aquellos que más podían alarmar a un observador español:

El peligro yanqui, además, lo es especialmente para el resto de América. El capitalismo norteamericano puede ser espuela de progreso para las Repúblicas rezagadas de América; pero tras el capital van la

bandera, los ejércitos, las instituciones, la lengua, la cultura del pueblo invasor. Admiramos vivamente la cultura anglosajona; ha sido nuestro mayor sustento espiritual; pero la aborreceríamos si quisiera imponérsenos, descuajando la personalidad histórica de nuestro país. Y en cierto modo, cada país americano de lengua española es una continuación, a veces superada, del nuestro. A España no puede serle indiferente el futuro de la América de su lengua. Extinguido felizmente el imperio de la materia, queda un imperio ideal, de tipo hispánico y fines culturales entre Europa y América. Este imperio del espíritu es el que nos duele ver amenazado por el peligro yanqui. No nos dolió la pérdida de las Antillas; antes bien, nos pareció una ley del tiempo y una sanción histórica a nuestros desaciertos. Pero nos aflige que un puertorriqueño, por ejemplo, hable el español como un norteamericano. Contra ese peligro específico hemos de estar prevenidos españoles e hispanoamericanos.

Era la conciencia de formar parte de una comunidad cultural hispana amenazada por el expansionismo de la civilización estadounidense lo que despertaba esa temprana crítica al "imperialismo yanqui", en términos similares a las voces que ya se habían levantado en América Latina. Araquistáin denunciaba la diplomacia del dólar y del garrote, y recordaba las intervenciones en México, en Haití, Santo Domingo y Nicaragua —paradójicamente durante el mandato del idealista presidente Wilson—, así como en Panamá anteriormente.

Araquistáin era el continuador de una tradición decimonónica que contemplaba a ese país en el papel que anteriormente representaba Inglaterra como enemigo histórico de los intereses de España en el continente americano. Para los sectores conservadores españoles, el expansionismo norteamericano, a pesar de su retórica anticolonialista, había sido siempre una amenaza para las islas que todavía conservaba la monarquía española en

América. A comienzos del siglo XX, cuando España ya no conservaba ningún resto de su antiguo dominio colonial en América, el intervencionismo en las repúblicas del sur fue calificado de explotación "neocolonial" y de imperialismo. Luis Araquistáin y otros publicistas retomaron aquella tradición de denuncia de la política imperialista "yanqui" en América Latina desde presupuestos marxistas, en concordancia con la campaña antiimperialista que la III Internacional comunista llevaba a cabo entonces en el continente.

A partir de los años veinte esa crítica antiimperialista se identificó también con el radicalismo de izquierdas. La dura represión del sindicalismo revolucionario que se realizó en los Estados Unidos identificó ese país con el capitalismo más descarnado y las prácticas burguesas más represivas —el caso Sacco y Vanzetti fue determinante—, lo que acabaría arruinando definitivamente, entre los sectores de izquierdas y los relacionados con el movimiento obrero, la anterior imagen democrática y progresista de los Estados Unidos. Para el dirigente socialista aquel país se había convertido en "el baluarte más fuerte del capitalismo". Los frentes políticos se definían a escala continental: "Los Estados Unidos representan ahora la derecha social frente a Rusia, que es la extrema izquierda —el resto de Europa simboliza el centro, un anhelo de conciliación". Araquistáin estaba sembrando los tópicos de la americanofobia política de la Guerra Fría, estructurada en torno a la denuncia del país prototipo de la injusticia social, del capitalismo salvaje, del racismo y sobre todo del imperialismo belicista.

Lo paradójico es que Araquistáin había sido un ferviente propagandista del mensaje wilsoniano, del proyecto de la Sociedad de Naciones y de la ilusión de establecer unas relaciones internacionales basadas en la justicia y el

respeto de la voluntad nacional. Ahora denunciaba la contradicción entre estos ideales y el comportamiento de la nación que los había alentado: "El máximo imperialismo en el periodo regido por uno de los presidentes más idealistas de los Estados Unidos. ¿Cómo explicarse este contrasentido?". El idealismo estadounidense no había sido más que la piel de cordero con la que se disfrazaba el lobo de los intereses imperialistas. Araquistáin inauguraba una corriente de denuncia de las prácticas intervencionistas de la República imperial cuando aún solo tenían por escenario el área antillana y las Filipinas. Pero la advertencia se dirigía también a los europeos, en tonos casi apocalípticos:

> Este niño gigante, todo mecanización e incapaz de toda crítica, es el que está ahora en el cruce principal de los caminos del mundo, entre Europa y Asia, todo apetencia, sin idea de límite, mesiánico, ávido de poder, riqueza y gloria, ebrio de propia Historia, no aleccionado aún por la experiencia común, que es la Historia universal [...] el águila inquiere con los ojos los países y pueblos donde ha de clavar sus garras. Tiemblan las víctimas, actuales ya o en potencia: México, las Antillas, las repúblicas centroamericanas, las islas del Pacífico [...] los pueblos hispánicos sienten sobre sus espaldas el escalofrío de las invasiones [...]

Araquistáin publicó unos años después otro libro en el que desarrolló extensamente su análisis del expansionismo norteamericano: *La agonía antillana. El imperialismo yanqui en el mar Caribe* (1928). Significativamente, la obra comenzaba con un primer capítulo titulado "La americanización de Europa", donde analizaba los primeros síntomas que había observado en París —no en España todavía— de ese fenómeno tan temible.

Los libros de Araquistáin recogían, de forma precoz, casi todos los lugares comunes del antiamericanismo

divulgado por los intelectuales europeos de los años treinta, a los que nos hemos referido. El adelanto de los Estados Unidos "en el orden cuantitativo y mecánico" lo calculaba el autor en medio siglo de ventaja. Por el contrario, la ventaja de Europa era indiscutible en reflexión, en valores espirituales y en su concepción de la sociedad y de la vida.

Y ¿cómo se nos revelaba ese futuro que, al menos en el orden del progreso material, se podía atisbar contemplando la nación norteamericana? Esa civilización estaría dominada por la cantidad, por el afán de lucro y la vulgaridad, valores que eran justamente los opuestos a la calidad y al humanismo que se asociaban con la civilización europea. Y junto a ello, el maquinismo, hijo de una concepción cuantitativa de la vida. Pero el maquinismo tenía un aspecto positivo para un líder sindical: eliminaba gran parte del trabajo más penoso que realizan los obreros y, sobre todo, sustituía las tareas más indignas. "En muchos establecimientos públicos de comer y de beber, el cliente se sirve a sí mismo", señala asombrado el autor. "El maquinismo ha liberado al hombre de una serie de prestaciones serviles, y con ello ha ganado su economía y su dignidad". Así pues, el maquinismo permite que el hombre se vaya liberando del hombre, de las derivaciones serviles de la antigua esclavitud. A cambio "ha surgido una nueva esclavitud: la del ser humano frente a la máquina [...] Las máquinas dan la pauta [...] son los hombres los que parecen haberse mecanizado: sus movimientos y la mayor parte de sus actos tienen la uniformidad y la celeridad de las máquinas".

Estas descripciones evocan inevitablemente las imágenes de *Tiempos Modernos* (1936), obra del genial Charles Chaplin, subtitulada "una historia sobre la industria, sobre la iniciativa individual. La cruzada de la humanidad en busca de la felicidad". La película comenzaba con una

secuencia que mostraba un rebaño de ovejas, seguida de otra con una multitud saliendo del *subway* y a continuación la misma multitud entrando en una fábrica. Allí, en el gran complejo industrial, los personajes se convertían literalmente en parte del engranaje mecánico que todo lo controlaba. Araquistáin lo había descrito de forma similar con doce años de antelación, lo que sirve para demostrar hasta qué punto era estrecha la asociación entre Norteamérica y los progresos del maquinismo deshumanizador, antes de que Chaplin llevara el tema a la pantalla. Por cierto, Chaplin fue el europeo que más influyó, durante el periodo de entreguerras, en la formación de una cierta imagen de América.

ORTEGA Y LA SOCIEDAD DE MASAS AMERICANA

El segundo autor que analizó extensamente las características del modelo americano, sin haber viajado a los Estados Unidos, fue el filósofo y periodista José Ortega y Gasset. Sus primeros comentarios sobre la sociedad americana aparecieron en marzo de 1928, muy poco antes de que el libro de Duhamel hiciera de la americanización un tema de debate público. La primera referencia es circunstancial, incluida en un artículo dedicado a la interpretación que hizo Hegel del Nuevo Mundo como un espacio esencialmente primitivo:

> Si hoy reviviera y asistiese [Hegel] a la magnífica escena de la vida "yanqui", con todas las maravillas de su técnica y organización ¿qué diría? ¿Rectificaría su criterio? Es de sospechar que no. Todo ese aspecto de ultramodernidad americana le parecería simplemente el resultado mecánico de la cultura europea al ser transportada a un medio más fácil, pero bajo él vería en el alma americana un tipo de espiritualidad primitiva, un comienzo de algo original no europeo.

En suma, lo que estimaría de América sería precisamente sus dotes de nueva y saludable barbarie. De estas y no de su técnica europea, mera repercusión del Viejo Mundo, dependería, en su opinión, el nuevo estadio de la evolución espiritual que América está llamada a representar. ¿Cuál sería este? ¿Cuáles sus rasgos distintivos? Hegel aparta con temor su vista del tal problema y dice: "Por consiguiente, América es el país del porvenir". En tiempos futuros se mostrará su importancia histórica ("Hegel y América", en *El espectador VII*, 1929-1930).

En esta breve caracterización aparecen varios de los *topoi* más comunes en la imagen de América de esos años: compendio de modernidad, espejo del futuro, y al mismo tiempo ejemplo de espiritualidad primitiva y amenaza de barbarie.

Quizá no sea casual que la obra en la que Ortega trataba extensamente de la sociedad estadounidense, para utilizarla como arquetipo de algunos de los fenómenos que caracterizaban su época, fuera *La rebelión de las masas*, libro publicado en 1930. Era el momento en que el triunfo de su modelo social deslumbraba a los europeos, justo antes de que las consecuencias del *crack* de 1929 echaran súbitamente por tierra el prestigio alcanzado.

En aquella obra fundamental son constantes las referencias a la sociedad estadounidense como ejemplo de sociedad-masa, pero al contrario de lo que pensaban muchos autores, Ortega no creía que el nuevo protagonismo que adquirían las multitudes en Europa fuera fruto de la influencia de Norteamérica. El triunfo de la vulgaridad, el hecho de que ahora "la masa arrolla todo lo diferente, egregio, individual, calificado y selecto", no se debía a que las sociedades europeas se estuvieran conformando a imagen de la sociedad americana, sino a que se estaban nivelando con ella. Ortega construye así una interesante interpretación del fenómeno: la clave de lo que estaba

pasando no era la "americanización" de Europa, sino la elevación de su "tono vital" y el triunfo de las masas a costa de rebajar el nivel de sus minorías mejores, como había ocurrido antes en América:

Al aparecer en Europa ese estado psicológico del hombre medio, al subir el nivel de su existencia integral, el tono y maneras de la vida europea en todos los órdenes adquiere de pronto una fisonomía que hizo decir a muchos: "Europa se está americanizando". Los que esto decían no daban al fenómeno importancia mayor; creían que se trataba de un ligero cambio en las costumbres, de una moda y, desorientados por el parecido externo, lo atribuían a no se sabe qué influjo de América sobre Europa. Con ello, a mi juicio, se ha trivializado la cuestión, que es mucho más sutil y sorprendente y profunda [...] Europa no se ha americanizado. No ha recibido aún influjo grande de América. Lo uno y lo otro, si acaso, se inician ahora mismo; pero no se produjeron en el próximo pasado, de que el presente es brote. Hay aquí un cúmulo desesperante de ideas falsas que nos estorban la visión a unos y a otros, a americanos y a europeos. El triunfo de las masas y la consiguiente magnífica ascensión del nivel vital han acontecido en Europa por razones internas, después de dos siglos de educación progresista de las muchedumbres y de un paralelo enriquecimiento económico de la sociedad. Pero ello es que el resultado coincide con el rasgo más decisivo de la existencia americana; y por eso, porque coincide la situación moral del hombre medio europeo con la del americano, ha acaecido que por vez primera el europeo entiende la vida americana, que antes le era un enigma y un misterio. No se trata, pues, de un influjo, que sería un poco extraño, que sería un reflujo, sino de lo que menos se sospecha aún; se trata de una nivelación (*La rebelión de las masas*).

Cuando Ortega hablaba de las masas no se refería a las "masas obreras", naturalmente, sino al "hombre medio". A diferencia de Araquistáin, no concebía la sociedad dividida

en clases sociales, sino en clases de hombres: las masas por un lado y las minorías excelentes por el otro. Se trataba de un concepto aristocrático de la sociedad, aunque para su gusto, la aristocracia histórica debía ser sustituida por la aristocracia intelectual, esa minoría selecta encargada de dar un alto ejemplo a la masa. El gran problema de su tiempo, desde esa perspectiva, era que al elevarse el nivel medio de vida, las masas habían dejado de resignarse a ser dirigidas por las minorías e intentaban imponer una nueva tiranía, la de las multitudes.

El interés de la sociedad americana radicaba justamente en que allí se había producido precozmente esa evolución hacia la nivelación social que ahora también se hacía patente en Europa. Ortega fue quien mejor comprendió que el modelo de modernización americano hacía a la clase media, y no a la clase obrera, la protagonista de las esperanzas de la humanidad. Los valores americanos eran por ello una alternativa al marxismo, sobre todo en la medida en que el proyecto incluía el objetivo de poner el mercado al servicio del contrato social —Wilson frente a Lenin—. Cuando Ortega afirmaba que allí el tono vital era más alto, se refería a que el hombre medio se sentía amo, dueño y señor de sí mismo y de su vida, que se negaba a toda servidumbre, que disponía de facilidades materiales, que vivía con holgura económica y que disfrutaba del confort. Nada de esto le parecía negativo, salvo las consecuencias morales que se derivaban de que ese hombre medio impusiera su voluntad: la vulgaridad intelectual, la tiranía del hombre-masa y el riesgo del retroceso a la barbarie: "El europeo que empieza a predominar —esta es mi hipótesis— sería, *relativamente a la compleja civilización en que ha nacido*, un hombre primitivo, un bárbaro emergiendo por escotillón, un 'invasor vertical'". Antes había definido al hombre-masa como aquel que, sintiéndose vulgar, proclama el

derecho a la vulgaridad y se niega a reconocer instancias superiores a él: "Como se dice en Norteamérica: ser diferentes es indecente. La masa arrolla todo lo diferente, egregio, individual, calificado y selecto".

Uno de los rasgos más temibles para Ortega del ascenso de las masas era su comportamiento irracional y violento. También en este aspecto Norteamérica ofrecía la demostración de las funestas consecuencias que se derivaban del imperio de la multitud: "Cuando la masa actúa por sí misma, lo hace solo de una manera, porque no tiene otra: lincha. No es completamente casual que la ley de Lynch sea americana, ya que América es en cierto modo el paraíso de las masas. Ni mucho menos podrá extrañar que ahora, cuando las masas triunfan, triunfe la violencia y se haga de ella la única *ratio*, la única doctrina".

Aunque se considera a Ortega el primer teórico de la sociedad de masas, la idea del peligro que suponía la creciente presión ejercida por las masas estaba ampliamente difundida en el contexto intelectual de su época. Autores norteamericanos como James Bryce o George Santayana —antiguo profesor de filosofía en Harvard— habían sostenido tesis parecidas desde un aristocraticismo intelectual muy similar. James Bryce había insistido en la tremenda homogeneidad de costumbres y formas de pensar de los norteamericanos en contraste con los pueblos europeos, y Santayana —autor de origen español— era un crítico de la cultura americana por la ausencia en ella de valores estéticos y por la tendencia de sus gobernantes a convertirse en rehenes de algo tan volátil como era la opinión pública.

El propio Walter Lippmann, autor de la obra clásica *Public Opinion* (1922) y discípulo de Santayana, heredó de su maestro el mismo intelectualismo defensivo y su convencimiento respecto a las limitaciones de la democracia. Ambos se apoyaban en el concepto tocquevilliano de

"tiranía de la mayoría". Ortega también coincidía con Tocqueville cuando definía precisamente el liberalismo como la capacidad de resistencia a la presión ejercida por la sociedad, la defensa del individuo frente a la imposición de la opinión de la mayoría. Todo ello pone de relieve que, en estos autores, el discurso sobre los Estados Unidos se apoyaba en una ideología cultural más que una ideología política. Su razonamiento se basaba en el fantasma del "paraíso perdido" de las elites, una idea implícita que se oponía simétricamente a la esperanza de un "mañana prometedor", propia de la ideología de izquierdas: la visión paradisíaca del pueblo emancipado de las necesidades materiales y del dominio de las viejas aristocracias.

Ciertamente, la crítica al papel de las masas la utilizaba Ortega sobre todo para defender la tradición liberal decimonónica, que el filósofo creía en peligro, pero la estrecha asociación que establecía entre Norteamérica y la completa masificación de la sociedad, acababa creando una oposición entre Norteamérica y Europa cargada de valoraciones. Ortega no creía en la decadencia de Europa, y menos en que el destino hubiera reservado a los Estados Unidos el liderazgo que estaba a punto de perder. Se rebelaba contra la idea de que los pueblos-masa —entre los que también incluía al soviético— fueran a sustituir a los pueblos-creadores en su papel de líderes mundiales.

En última instancia [la fuerza de Nueva York] se reduce a la técnica. ¡Qué casualidad! Otro invento europeo, no americano. La técnica es inventada por Europa durante los siglos XVIII y XIX. ¡Qué casualidad! Los siglos en que América nace. ¡Y en serio se nos dice que la esencia de América es su concepción practicista y técnica de la vida! En vez de decirnos: América es, como siempre las colonias, una repristinación o rejuvenecimiento de razas antiguas, sobre todo de Europa. Por razones distintas que Rusia, los Estados Unidos significan también un caso de

esa específica realidad histórica que llamamos "pueblo nuevo" [...] América no ha sufrido aún: es ilusorio pensar que pueda poseer las virtudes del mando.

Aquí aparece otra asociación que desarrolla ampliamente en su obra: la que relaciona técnica con primitivismo, y especialismo con barbarie. Norteamérica se asociaba habitualmente con el dominio de la técnica, y por lo tanto con uno de los rasgos característicos de la "cultura moderna". Pero, nos dice Ortega, la técnica no puede existir si no existe previamente un interés por la ciencia pura, desinteresada, y por lo tanto por los principios generales de la cultura, y eso es precisamente lo que caracteriza a Europa: "¡Lucido va quien crea que si Europa desapareciese podrían los norteamericanos *continuar* la ciencia!". La explicación del triunfo de la técnica en aquél país-continente es sencilla para él, y la corroboraría cualquier economista de hoy día: "Todas las gracias peculiares de la técnica americana son casi seguramente efectos y no causas de la amplitud y homogeneidad de su mercado. La 'racionalización' de la industria es consecuencia automática de su tamaño".

La conclusión de todo este análisis no podía ser más satisfactoria para el intelectual europeo: la América de la *prosperity*, del hombre-masa, del hombre *standard*, lejos de representar el porvenir, era en realidad la pervivencia de un remoto pasado, porque representaba el primitivismo y la barbarie disfrazadas de modernidad. Todo era fruto de una ilusión óptica: el utillaje material de plena modernidad ocultaba el relativo primitivismo característico de su origen colonial.

El norteamericano era definitivamente un hombre *standard*, sin personalidad individualizada, sin intimidad espiritual. Y esa forma de ser no obedecía a ninguna

condición peculiar, ni a la forma de su civilización, ni a su sistema educativo, sino que era síntoma inmediato de su primitivismo. La demostración definitiva de ese vacío interior del hombre americano la apoyaba Ortega en un hecho experimental, en un ensayo que, al parecer, había realizado él mismo, no precisamente con varones, sino con algún representante de la parte femenina:

Por lo mismo, no es tampoco nada peculiar la impresión de vacuidad que deja en nosotros el tipo medio de la mujer norteamericana. Contrasta sorprendentemente el pulimento físico de su cuerpo y aderezo exterior, la energía y soltura de sus maneras sociales con su nulidad interna, su indiscreción, su frivolidad e inconsistencia. Al ensayar el europeo intimar con una de estas mujeres, cuyo entorno es tal vez el más atractivo que hoy existe en el mundo, realiza la experiencia de laboratorio que mejor confirma la doctrina sustentada por mí [...] La mujer norteamericana es el ejemplo máximo de la incongruencia entre la perfección del haz externo y la inmadurez del íntimo, característica del primitivismo americano ("Sobre los Estados Unidos", publicado en *Luz*, 27-VII-1932).

Esta última cita puede arrojar una mancha de frivolidad a toda la argumentación orteguiana sobre el ser americano. El estereotipo de la "mujer emancipada" americana tenía ya entonces bastante solera, y había sido sistemáticamente utilizado como piedra de escándalo por los sectores más conservadores: su desprecio de las convenciones, su aparente rechazo de la dominación masculina la hacían parecer como una amenaza peligrosa. Ortega, sin embargo, se refiere a la mujer americana con condescendencia. Lo más asombroso es que Ortega, que no había estado todavía en los Estados Unidos cuando escribió esas opiniones, tenía muy cerca un modelo en el que fijarse de lo que era la mujer moderna americana.

UN 'COLLEGE' FEMENINO EN MADRID

Un pequeño grupo de educadoras y de misioneras protestantes procedentes de Massachusetts había creado en Madrid lo que se llamó el Instituto Internacional de Señoritas. En su origen fue el empeño de una entusiasta misionera, Alice Gulick, que desde 1874 venía trabajando en España en una obra de enseñanza cristiana y protestante para niñas, primero en Santander, luego en San Sebastián y finalmente, desde 1901, en Madrid. Como la ley española prohibía que una organización religiosa como el Women's Board of Missions fuese propietaria de un edificio en España, se creó una corporación aconfesional: The International Institute for Girls in Spain, que se ocupó de la construcción de un edificio, al estilo de un *College Hall* americano, en la calle Miguel Ángel 8, muy cerca de la sede de la Institución Libre de Enseñanza. La fundación se concibió como "un regalo de América" al pueblo español, nada más acabar la guerra hispano-americana. En palabras de un miembro del Comité de Boston: "el pueblo cristiano de América, como el buen samaritano, ayuda al país vencido, herido y abandonado al borde del camino".

El Instituto Internacional, obra del movimiento misionero protestante y feminista que se había desarrollado en las décadas anteriores en Nueva Inglaterra, se creó específicamente para defender la causa de la educación de la mujer y tenía por misión dar una formación intelectual y cristiana a señoritas de clase media y alta, fueran protestantes o católicas. En un momento en el que la presencia femenina en la enseñanza superior era inexistente, las "bostonianas" preparaban a las jóvenes españolas para los exámenes del bachillerato, la escuela normal y posteriormente la universidad. El propósito empezó siendo misionero, luego se sustituyó por el objetivo propiamente

feminista de "sacar a las mujeres españolas de su reclusión oriental", y acabó siendo una forma de extender los métodos educativos norteamericanos y mantener una presencia de ese país en España. El Instituto Internacional seguía los últimos movimientos pedagógicos de los Estados Unidos, y a través de su personal llegaron esas novedades a Madrid.

La relación con los hombres de la Institución Libre fue inmediata y muy estrecha. Gumersindo de Azcárate ejerció, desde la instalación de la fundación en Madrid, como asesor legal del Instituto, y la admiración entre su directora y Giner de los Ríos fue mutua. Ambos grupos, los institucionistas y las misioneras bostonianas, compartían una moral y una ética exigentes. En ambos grupos la fe religiosa se oponía a la ortodoxia católica del momento y se acompañaba de la defensa de la libertad de conciencia. También compartían una convicción profunda en que la reforma de la sociedad solo se podría hacer mediante la educación, y en especial la educación de la mujer. Era común el interés por los nuevos métodos pedagógicos que preconizaban la formación integral del individuo, incluyendo el aspecto moral, físico e intelectual. Las excursiones por la naturaleza, los juegos, la educación física, el uso de laboratorios, el estudio práctico, el destierro de los manuales obligatorios y de los exámenes memorísticos eran novedades compartidas y aplicadas por los dos centros educativos, tan próximos física como ideológicamente. El círculo de amigos del Instituto se nutrió de académicos institucionistas y de personalidades de talante liberal que impulsaban entonces la reforma educativa en España —Bartolomé Cosío, Menéndez Pidal, Américo Castro, el propio Ortega y Gasset, etc.—.

La labor del Instituto Internacional fue limitada en su extensión pero significativa por su gran valor simbólico.

Concedió becas a jóvenes españolas para estudiar en los *Colleges* femeninos de la costa este de los Estados Unidos, organizó cursos dirigidos a preparar profesionalmente a las mujeres, y sus profesoras, con un alto nivel profesional, colaboraron dando clases en los diversos centros de la Junta para Ampliación de Estudios (JAE) en Madrid. En 1916 cedieron parte de sus locales para instalar la Residencia de Señoritas recién creada por la Junta el año anterior. La directora de la nueva Residencia, María de Maeztu, era una antigua colaboradora del Instituto. Poco después, en 1919, también se alquiló el gran edificio de la calle Miguel Ángel 8 para instalar allí el nuevo Instituto-Escuela. El Instituto Internacional acabaría integrándose en esas dos instituciones, manteniendo la participación de profesoras norteamericanas, y perdiendo completamente su carácter confesional. Su presencia sirvió para poner en práctica, de forma cotidiana, la tolerancia religiosa y la convivencia entre católicos y protestantes.

Pero lo que más influyó en la sociedad madrileña de su tiempo, más que las clases que ofrecían de gimnasia, de química o de inglés, fue el ejemplo directo que suponía la presencia de esas mujeres. El trato diario con esas profesoras era la mejor demostración de lo que podía llegar a hacer una mujer independiente. Suponían, para las jóvenes españolas más avanzadas que trataban de hacer carreras universitarias, un modelo vivo de mujer moderna al estilo americano, profesional, emancipada y con un de tipo de vida desconocido para ellas. Las bostonianas acostumbraban a pasear solas por la ciudad cuando ni siquiera las pupilas de María de Maeztu en la Residencia de Señoritas tenían permitido salir sin que alguien las acompañase. Según sus tendencias políticas y religiosas, unos españoles se escandalizaban por el pernicioso ejemplo que representaban, mientras que otros las admiraban por

su sólida preparación académica y por su empeño en defender la verdadera tolerancia en su colegio.

APORTACIÓN AMERICANA AL RENACIMIENTO DE LA CIENCIA ESPAÑOLA

Algunos varones selectos también tuvieron ocasión, en el primer tercio de siglo, de experimentar una inmersión en la sociedad americana gracias a las becas de la JAE. La misión principal de esta Junta, como es sabido, consistía en enviar pensionados al extranjero para completar su formación profesional o científica en los laboratorios, universidades y centros de investigación de los países más avanzados. En los primeros años de actividad de la JAE, el envío de pensionados a los Estados Unidos no superó un número casi simbólico: un pensionado por año entre 1908 y 1914. El contingente creció con el estallido de la guerra europea, que cerró el destino de las universidades del continente: 8 pensionados en 1915, 11 en 1916, y posteriormente entre 3 y 7 pensionados por año. Estados Unidos recibió el 3,2 por ciento del total de pensionados en el extranjero, frente al 29,1 por ciento de Francia, el 22,1 por ciento de Alemania o el 14,2 por ciento de Suiza, los países más frecuentados. Las razones de ese porcentaje tan bajo son varias: en primer lugar, el coste de un pensionado en Estados Unidos era considerablemente mayor no solo por los gastos del transporte en barco, sino por la carestía relativa de aquel país. Conociendo el criterio extremadamente austero de la Junta en la utilización de sus fondos, ese motivo tuvo que pesar considerablemente. En segundo lugar, los centros de excelencia más reputados entonces estaban en Europa, y solo a partir de los años veinte comenzaron a ser conocidos por su aportación a la ciencia algunos de los grandes laboratorios creados en los Estados

Unidos. Contando no solo a los pensionados, sino también a los equiparados a pensionados —es decir, que viajaban por sus propios medios pero obtenían el reconocimiento de sus estudios por parte de la JAE—, becarios y profesores, entre 1908 y 1934, la Junta patrocinó estancias de estudio en Estados Unidos a un total de 110 investigadores, que realizaron estancias de 6, 12 o 24 meses en muy diversas universidades y laboratorios de los Estados Unidos.

Estados Unidos se consideraba un buen destino para los estudios de la ciencia experimental: investigación médica —el premio Nobel Severo Ochoa fue uno de los pensionados—, física y química, biología y zoología. En mucha menor medida se cotizaba como destino de la ciencia aplicada: medicina clínica, mecánica e ingeniería. El resto de las ciencias, en especial las ciencias sociales y las humanidades, estaban prácticamente ausentes. Parece que en cuestiones de derecho, de filosofía, o de historia, las universidades norteamericanas no eran apreciadas en absoluto, es decir, que las disciplinas especulativas o humanísticas eran una especialidad europea y no norteamericana. Solo aparecen algunos especialistas en cuestiones comerciales y pedagógicas, las más aplicadas, por decirlo así, de las ciencias sociales. La gran excepción a esta ausencia de disciplinas sociales y humanísticas es la presencia de profesores de lengua, literatura y arte, que eran muy apreciados para apoyar la expansión del hispanismo norteamericano.

El prestigio científico de los Estados Unidos creció extraordinariamente cuando se establecieron lazos de cooperación con diversas fundaciones privadas estadounidenses. Dos misiones enviadas por la JAE en 1919, a cargo de María de Maeztu y José Castillejo, prepararon el intercambio científico que se desarrolló en el periodo de entreguerras. En febrero de 1922 visitó España una delegación

del International Health Board (IHB), organismo dependiente de la Fundación Rockefeller, presidido por el Dr. Wickliffe Rose. Enseguida se entabló una relación de entendimiento y amistad entre esos hombres y los dirigentes de la Junta, en especial Castillejo y Pittaluga. Los intereses de los científicos españoles y sus puntos de vista sobre las reformas a introducir en España parecían coincidir con los de los directivos de la Fundación Rockefeller, como antes coincidieron con los objetivos de los responsables del Instituto Internacional. La Fundación pretendía instaurar el estilo americano de gestión de los programas de salud y aumentar la eficacia administrativa de la sanidad española. Para ello mandó expertos a España con el fin de hacer una evaluación de los servicios públicos de salud, realizó campañas contra la malaria y otorgó becas para la formación de posgraduados en sus laboratorios. El procedimiento consistía en formar en Estados Unidos a jóvenes médicos que ya ocuparan puestos de responsabilidad administrativa, para que, a su vuelta, extendieran en su país los métodos aprendidos durante su estancia. Un total de 41 médicos e investigadores se beneficiaron de esas becas entre 1925 y 1936.

Poco tiempo después de que comenzara ese proyecto de colaboración se creó, también en el seno de la Fundación Rockefeller, y a iniciativa del hijo del fundador, el International Education Board, destinado a extender a otros países la labor de promoción de la educación que la Fundación ya venía realizando en Estados Unidos. Una afortunada coincidencia hizo que el director nombrado en 1923 para dirigir ese nuevo organismo fuera el mismo doctor W. Rose, que había estado al frente del IHB y con quien Castillejo mantenía tan buenas relaciones. El astuto secretario de la Junta no dejó escapar la oportunidad y consiguió que el nuevo director visitara otra vez Madrid, en enero de 1924, para inspeccionar los principales laboratorios de Física, Química,

Ciencias Naturales y Agricultura que había creado la Junta. Una entrevista con el dictador Primo de Rivera y la promesa de este de que no faltaría el apoyo oficial acabó de convencerle de la conveniencia de financiar el edificio y la instalación de un nuevo Instituto Nacional de Física y Química (420.000 dólares de la época), que se construyó en el complejo que la Junta poseía en la calle Pinar.

Otra afortunada intervención de la Fundación Rockefeller fue el apoyo material que dio a la Comisión nombrada por la Junta Constructora de la Ciudad Universitaria de Madrid para llevar a cabo un viaje de exploración, en 1927, por algunas de las más acreditadas universidades norteamericanas. Los expertos de la Fundación asesoraron a la Junta Constructora, hicieron la lista de los centros a visitar —que incluía los campus de Yale, Harvard, el Massachusetts Institute of Technology, Montreal, McGill, Toronto, Michigan, Rochester, Washington, Baltimore, Princeton y Columbia— y establecieron los contactos con directivos y responsables. Aquel viaje fue fundamental para determinar la orientación global del proyecto de la Ciudad Universitaria de Madrid. Durante meses conocieron de primera mano las soluciones adoptadas en distintas universidades de Estados Unidos para resolver los múltiples problemas que planteaban esos complejos docentes. Se entrevistaron con responsables académicos, administrativos y técnicos. Estudiaron las formas físicas de implantación en el territorio, las relaciones entre la universidad y la ciudad, los modos de convivencia, etc.

Para desarrollar una universidad concebida como la ciudad ideal se siguió el modelo formal en los *campus* norteamericanos. Para el arquitecto responsable del proyecto, López Otero, fue un viaje iniciático que transformó sus concepciones arquitectónicas. Abandonó el historicismo ecléctico imperante hasta entonces en España, y adoptó decididamente el racionalismo, la expresión pura

y claramente geométrica de la estructura y de la función, cuya más temprana expresión en España fue precisamente la Ciudad Universitaria de Madrid. En la Junta, antes de 1927, habían dominado criterios tradicionalistas, y la idea inicial era la de trasladar a las nuevas construcciones universitarias las castizas fachadas de Salamanca y de Alcalá. Gracias al viaje a Norteamérica, la Comisión pudo cambiar el parecer de la Junta e imponer el modelo vanguardista de construcciones que finalmente se llevó a cabo. Pero no fue solo el estilo lo que se importó de los Estados Unidos; también la escala —los contemporáneos acusaron a sus promotores de megalomanía—, la organización y el concepto de la vida universitaria, con sus residencias de estudiantes y sus campos de deportes. Madrid tuvo entonces el campus universitario más moderno de Europa, que poco duró, porque la Guerra Civil arrasó los edificios y también el espíritu que había inspirado aquella empresa.

Estos fueron algunos ejemplos del interés que los reformadores españoles mostraban por ciertas novedades desarrolladas en América. No estaban interesados en comprender la civilización norteamericana en toda su complejidad, pero sí en estudiar sus logros como una fuente de alternativas y de soluciones prácticas. No eran seguidores entusiastas del modelo americano —como lo fueron en el XIX los republicanos, y como lo sería en la segunda mitad del XX cierta derecha "liberal" en el sentido europeo—, pero sí admiradores y peregrinos ocasionales, que actuaban como mediadores en lo que consideraban práctico y útil.

NUEVAS FORMAS DE OCIO Y CAMBIOS EN EL PAISAJE URBANO

Para el conjunto de la sociedad española, la cultura norteamericana se fue convirtiendo desde los años veinte en referencia universal: el jazz, los bares americanos y una

cierta concepción del lujo se convirtieron en algo familiar gracias al creciente control de los mercados y a la mayor presencia en los medios de comunicación. La penetración y el éxito de los productos cinematográficos norteamericanos constituían el mejor ejemplo de ello. La industria de la cultura estadounidense convirtió el entretenimiento en un producto de exportación para una audiencia de masas, y de paso divulgó las imágenes y el estilo de vida americano por todo el mundo. La industria cinematográfica no solo era un nuevo y potente sector económico, sino una actividad que tenía el poder de forjar los sueños de los ciudadanos del mundo, de poblar con sus relatos en imágenes la fantasía de las gentes, y de familiarizarlas con los comportamientos, las convenciones sociales y los ideales del país donde se fabricaban las películas.

Con la llegada de la II República parecía que se daban las condiciones para fundar un mejor entendimiento entre los dos países, basado en la defensa de los valores democráticos compartidos y de las instituciones republicanas. Pero el cambio de régimen en España coincidió con la Gran Depresión que sumió a los Estados Unidos en la mayor crisis social y económica de su historia, alejándolo aún más de las cuestiones internacionales y de sus intereses en Europa. Precisamente esa crisis acabó, aunque fuera momentáneamente, con el espejismo del éxito americano. Lo que habían sido triunfos y logros en prosperidad, desarrollo y consenso social, se trocó en depresión, desorden y pesimismo. Sus críticos aprovecharon para hacer leña del árbol caído. Ortega y Gasset no pudo ocultar su satisfacción, en 1932, al comprobar que un autor norteamericano coincidía con sus juicios y que, sobre todo, la reciente crisis económica echaba por tierra el mito de la prosperidad estadounidense:

Después de *La rebelión de las masas* se publicó el libro de Keyserling, *América*, un libro lleno de intuiciones certeras. Yo quise entonces tratar el asunto en todo su desarrollo [...] proyecté una larga serie de artículos bajo el título "Los 'nuevos' Estados Unidos", de los cuales solo el primero apareció en *La Nación*, de Buenos Aires. Estos "nuevos" Estados Unidos significaban la "nueva" idea rectificada que sobre aquel país proponía yo a los europeos y suramericanos. Entretanto, los Estados Unidos, con una celeridad aún superior a mis cálculos, se han derrumbado como figura legendaria, y hoy todo el mundo sabe que sufren una crisis más honda y más grave que ningún otro país del mundo.

No llegó Ortega a realizar su proyecto porque le absorbió la política española del momento, pero dio pistas suficientes sobre sus ideas, o más bien sobre sus prejuicios, acerca de aquella sociedad. En realidad fueron autores americanos, que estaban siendo traducidos entonces por las editoriales españolas de avanzada, quienes divulgaron una versión extremadamente crítica de su propia sociedad. Además de Waldo Frank y su *The Rediscovery of America* (1929), se hicieron muy populares Sinclair Lewis con su *Babbitt* (1922), y John Dos Passos con su *Manhattan-Transfer* (1929).

La llegada de Roosevelt a la presidencia norteamericana, en 1933, se tradujo en una mayor disposición a cooperar con la República española, por la conveniencia, según sus palabras, "de tener a España en nuestro lado de la mesa". El panorama internacional estaba cambiando muy rápidamente: el retroceso de la democracia en Europa, a la altura de 1933, constituía una seria amenaza. Pero desde la parte española, entre 1931 y 1936 nadie miró en busca de modelos hacia un país que atravesaba una depresión gravísima. El novedoso reformismo del *New Deal* coincidió ya con el segundo bienio radical-cedista, y solo suscitó una atención superficial en la prensa española.

Todos los grupos políticos españoles estaban pendientes de los cambios dramáticos que se producían entonces en Europa.

Mientras tanto, en el Madrid de los años veinte y treinta había surgido una zona que concentraba todas las novedades de la incipiente industria cultural americana. En la Gran Vía madrileña se iban acumulando los símbolos de esa nueva forma de entender el ocio y el entretenimiento que en Estados Unidos nutría una poderosa cultura de masas. El cine, junto al deporte, empezaba a ser un factor determinante en la configuración del ocio de las masas urbanas. En la Gran Vía se situaron los palacios cinematográficos más lujosos y de mayor aforo, inspirados en los grandes cines de Nueva York. El sector del cine estaba copado entonces por las producciones americanas: de 400 largometrajes estrenados en 1934, 257 eran de procedencia norteamericana, a los que había que añadir otros 37 producidos en Hollywood directamente en castellano para el mercado español y latinoamericano. Frente a ellos, 48 estrenos eran de películas alemanas, 37 francesas y 20 españolas, las mismas que aportaba Gran Bretaña. Las grandes productoras americanas controlaban también la distribución en España y poseían salas propias de exhibición. Casi todas ellas instalaron sus sedes administrativas en la Gran Vía, junto a uno de esos grandes palacios cinematográficos que se levantaban con una función eminentemente representativa.

En el mismo espacio urbano se situaban los bares, cafeterías y restaurantes de tipo americano, entonces de moda por su novedosa oferta de comida rápida. Una de las creaciones de la civilización americana más curiosa para los europeos de entonces era la aplicación a la vida cotidiana y al ocio de las técnicas de racionalización ensayadas en la industria. Los restaurantes "automáticos" proporcionaban

bebida y comida preparada en serie y a la vista del público, a la que se accedía introduciendo las monedas en una ranura. Se ganaba en rapidez y en precio, prescindiendo del servicio de camareros. Los bares "americanos" también se pusieron de moda, con sus *cocktails* y taburetes altos, y con ellos las orquestas de jazz y la moda de la "música negra", popularizada entonces por la bailarina Josephine Baker.

La nueva avenida madrileña se convirtió en el gran emporio de los ocios más modernos, un "barrio cinematográfico", flanqueado por vanguardistas edificios multifuncionales en altura —pequeños rascacielos como el Capitol o el Palacio de la Prensa— que ofrecían oficinas en alquiler, muchos de ellos imitando formalmente el estilo racionalista y funcional de la arquitectura americana. El edificio de la Telefónica, diseñado por un arquitecto americano para la ITT había inaugurado esta tendencia, aunque todavía incluía una portada barroca en su fachada. El Capitol era el ejemplo más logrado del nuevo tipo de edificio multifuncional, capaz de albergar cine, salas de baile, cafetería, teatro y despachos de oficina a la vez. Hasta la publicidad de letreros luminosos que cubría su fachada recordaba la invasión del espacio urbano por la publicidad tal y como ocurría en la neoyorquina Times Square.

La zona de Madrid más moderna y más cosmopolita aparecía así como una representación a escala de cierto tipo de vida urbana americanizada. Allí se concentraba una nueva oferta de ocio, ofrecida incesantemente todos los días del año, que venía a competir con los espectáculos tradicionales —toros, teatro o género chico— y con las fiestas tradicionales castizas o religiosas. Aquella cultura del ocio y del entretenimiento "a la americana", basada en el consumo y en la publicidad, tenía ya entonces una gran aceptación entre aquellos sectores sociales, reducidos

todavía, que deseaban acceder a formas de vida cosmopolitas, fantasiosas y de rutilante modernidad.

ALARMA Y ADMIRACIÓN ENTRE LAS ELITES

La Guerra Civil española y la Segunda Guerra Mundial interrumpieron aquella acelerada modernización de la sociedad española, visible sobre todo en el medio urbano, y cambiaron radicalmente la forma de relacionarse con el modelo americano. La crisis bélica supuso un vuelco completo en el juego de percepciones e imágenes recíprocas. El antinorteamericanismo se convirtió en uno de los motivos favoritos de la propaganda del bando nacionalista, coincidente en esto con los mensajes de las potencias fascistas. Estados Unidos se representaba como una de las cabezas de la hidra judeo-masónica antiespañola. A las viejas imágenes del 98, recuperadas para la ocasión, se sumaron los prejuicios antiliberales y tradicionalistas compartidos por todos los grupos que formaban el bando vencedor, a los que habría que añadir el discurso antimaterialista de la Iglesia, incluso anticapitalista en el caso de Falange. La participación de unos 3.000 estadounidenses y canadienses en las Brigadas Internacionales, sostenidas por el Partido Comunista y organizaciones afines, y el suministro de un volumen importante de medicinas y alimentos al bando republicano, no mejoraron la imagen de los Estados Unidos entre los vencedores.

Las circunstancias de la posguerra también contribuyeron a que la imagen de los Estados Unidos sufriera más distorsiones que nunca. Los españoles evolucionaron sin apenas mantener contactos con las potencias democráticas durante quince años. La amistad del régimen franquista con las potencias del Eje primero, su neutralidad en

el conflicto mundial después y, por último, la condena y la cuarentena a la que fue sometido en 1946, interrumpieron la participación de la sociedad española en el intercambio de ideas y en las profundas transformaciones sociales que se produjeron en Europa durante esos años. El país vivió todo ese tiempo en alerta ante la hostilidad del mundo exterior, a veces verdadera, otras veces inventada por la Dictadura para ocultar los problemas interiores. Los Estados Unidos nunca fueron tan vilipendiados como entonces por la prensa y por el discurso público.

Durante la Segunda Guerra Mundial se difundió en España una propaganda oficial antiamericana ligada a la admiración que despertaba la Alemania nazi entre falangistas y militares. La crítica a la democracia y al capitalismo americano, a sus afanes expansionistas, al carácter multiétnico de su población, fueron temas habituales. Posteriormente, en los años del aislamiento, cuando el régimen se reorganizó en torno al catolicismo conservador y el anticomunismo, Estados Unidos pasó a ser una amenaza por su democracia liberal, por la corrupción de las costumbres que reflejaba su cine, y por el vacío espiritual e histórico de su civilización materialista. A todo ello se oponía, desde el lado católico, el elogio de la pobreza y de la austeridad como fuente de altos valores morales, y desde el lado militar y falangista, la alabanza de las costumbres castrenses, el espíritu de sacrificio y la disciplina social, virtudes que se contrastaban con la molicie y la permisividad americanas.

En 1947, un viajero por los Estados Unidos, el doctor Luis Amargós Bertrán, contaba así a sus compatriotas sus impresiones del modo de vida americano:

No, no envidio a esos buenos yanquis, amables y no muy instruidos, despreocupados e inocentes, codiciosos y al mismo tiempo gastadores,

dominados por el fetichismo del dólar. Aunque parezcan infantilmente contentos, no pueden ser felices, o, al menos, yo no acierto a comprender su felicidad, y me parece que, comparativamente, muchos de los indígenas que he tratado durante el viaje por las islas tropicales disfrutan de mayor tranquilidad y gozan de mejor vida (aunque no conozcan la radio, el cine, los deportes ni la salsa de tomate) que estos yanquis que ganan muy buenos sueldos, y aun muchos poseen auto, pero ni siquiera pueden tener un pisito coquetón, comer los sanos guisos caseros, dedicarse las madres al cuidado de sus hijos y disponer de los días tranquilos gozando de la calma del hogar, el *home*, que es donde se encuentra la felicidad verdadera. Por esto —repito— no deseo para mi país una vida como la de aquí. No vale la pena (citado por Daniel Fernández, 2009).

Los ensueños del falangismo de los años cuarenta respecto a la hispanidad señalaron a los Estados Unidos y su Doctrina Monroe como su peor enemigo. En la defensa de la hispanidad se enfatizó aquella vieja dicotomía que oponía un mundo espiritual y desinteresado, de altos valores morales, liderado por la católica España, frente a la prosaica y materialista civilización americana. Los valores heroicos y ascéticos del ideario fascista tenían justamente su contrapunto en el modo de vida norteamericano, basado en el confort y el lucro. El cine americano era el escaparate de ese modo de vida, además de una de las pocas ventanas al exterior en la España aislada y cerrada autárquicamente de la segunda mitad de los años cuarenta. Es lógico que fuera juzgado muy críticamente por los elementos más nacionalistas y tradicionalistas del régimen, en especial por los falangistas, por su efecto corruptor de las costumbres patrias. Romero-Marchent, un comentarista falangista, hacía en 1942 este recuento de los males introducidos por las películas norteamericanas en la sociedad española:

Enseñaron a nuestra juventud cómo desde cualquier esquina, con una pistola ametralladora, se podía asaltar a un banco. Fomentaron el espíritu liberal y la mala educación con aquellas películas de argumento vidrioso en las que los buenos eran siempre demócratas y a los malos se les daba el carácter que convenía a su política. Explicaron un curso de mala educación al mundo enseñando a las muchachitas a faltar el respeto a los ancianos, y a los muchachitos a penetrar en las estancias con el sombrero puesto, poner los pies encima de las mesas de trabajo, escupir la colilla del puro por el colmillo y sentarse en mangas de camisa en las terrazas de los cafés. Y esos directores que pusieron su mejor técnica a este servicio, y aquellos grandes intérpretes que ofrecieron sus talentos a la causa contraria de Europa y de su civilización, han sido, y lo siguen siendo, nuestros mayores enemigos. Ellos y su técnica admirable eran droga que envenenaba cerebros sin preparación; veneno que se subía a la cabeza de las multitudes para llevarlas a la locura y a la barbarie (citado por Fernández, D. 2009).

Con estos antecedentes, se comprende que los acuerdos de 1953 fueran aceptados sin ningún entusiasmo, como un precio a pagar para ganar respetabilidad internacional. Se temía el contagio, la extensión de ese virus que estaba contaminando a los españoles con unos valores extraños y una moral relajada, ajena a sus tradiciones.

LOS PREJUICIOS DE LOS ESPAÑOLES SEGÚN LOS SERVICIOS AMERICANOS DE PROPAGANDA

Cuando los servicios americanos de propaganda comenzaron a trabajar para preparar el acercamiento diplomático, a partir de 1950, sus responsables no albergaban dudas sobre el problema al que se enfrentaban. El clima moral y político dominante en España no favorecía una percepción positiva de la sociedad norteamericana, sino todo lo contrario. Según sus informes, la errónea concepción de

los Estados Unidos que mantenían las elites sociales españolas podía dificultar su desembarco en la Península. Los viejos tópicos de país "esencialmente materialista y hedonista", vulgar en sus gustos y grosero en sus modos, se reforzaban entonces con los rasgos de una degeneración moral que le hacía doblemente sospechoso a los ojos de los sectores católicos y conservadores españoles. Los americanos destacados en España señalaban que su país era considerado por las clases profesionales no solo estéril culturalmente, sino primitivo en valores morales y sociales:

> [...] tienen graves errores de percepción de los Estados Unidos como la tierra de la discriminación racial donde los negros son linchados, los judíos son excluidos de la sociedad, el Ku Klux Klan persigue a los católicos y una desenfrenada masonería está preparando de nuevo fórmulas de hechicería [sobre] las que España está obligada a mantener una continua vigilancia. También somos considerados como el país de las máquinas automáticas, el divorcio fácil, los hogares rotos, y dos Cadillacs en cada garaje. Los estadounidenses no son apreciados por los intelectuales españoles como gente especialmente cultivada, ni les impresiona nuestra trayectoria en el campo de la literatura clásica, aunque admiten fácilmente que nuestras publicaciones científicas son las mejores en el mundo.[1]

Otra enorme dificultad para mejorar la imagen de los Estados Unidos era la negativa disposición de la Iglesia católica española, una institución omnipresente en la vida pública y privada del país, que controlaba la educación, las lecturas, los espectáculos, las distracciones y casi toda la vida intelectual. La jerarquía eclesiástica, según los servicios estadounidenses, "tiende a ver a un hombre del saco protestante detrás de cada arbusto. Hollywood, los libros americanos y los divorcios son considerados por el clero como las termitas de América del Norte que lenta pero

inexorablemente van carcomiendo la fibra moral de España".

El público español en general no parecía tan estricto en temas de moralidad, ni tan exquisito en la valoración de lo que hubiera aportado aquella nación a la literatura clásica, pero también tenía, naturalmente, una idea estereotipada de lo "americano", en la que Hollywood ejercía de gran escaparate de la vida de los estadounidenses. El cine comercial, el principal producto cultural que llegaba de los Estados Unidos, era un entretenimiento barato, muy popular, pero nada valorado por la crítica como producto de creación y con una consideración social inferior a otros espectáculos como el teatro. Pero el éxito popular del cine, del *star system*, y de otros productos de entretenimiento americanos como la novela negra o las historias del lejano Oeste tenían un efecto propagandístico nefasto, porque no hacían sino reforzar la negativa impresión extendida entre las elites conservadores de que aquel gran país solo era capaz de producir cultura de evasión, diseñada para el escapismo y para la mercantilización del ocio, un tipo de cultura pensada para el consumo de masas, y por lo tanto de muy baja calidad.

Para la mayoría de los españoles —como para el resto de los europeos—, los Estados Unidos de la posguerra representaban sobre todo la prosperidad económica y el bienestar material. Su espectacular desarrollo tecnológico y la mejora generalizada de los niveles salariales habían permitido el acceso masivo de sus ciudadanos a los bienes de consumo duradero que se asociaban en aquella época con el éxito económico y social: la vivienda, los electrodomésticos, el automóvil, etc. Sin duda, desde este punto de vista, ofrecían un modelo muy atractivo a la Europa devastada y empleada todavía en la reconstrucción de finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta. Para los

españoles, que vivían todavía las consecuencias de la autarquía, el racionamiento de los bienes de primera necesidad y las estrecheces económicas, la prosperidad de los americanos se elevaba a la categoría de mito. La muy aguda y emblemática película *Bienvenido Mr. Marshall*, rodada precisamente en 1952, es el mejor ejemplo de aquella percepción popular de Norteamérica como la tierra de la abundancia. La letra de la conocida canción que los habitantes de Villar del Río preparan para recibir a los americanos no deja duda sobre este estereotipo, dibujado con humor e ironía:

Los yanquis han venido,
olé salero, con mil regalos,
y a las niñas bonitas
van a obsequiarlas con aeroplanos,
con aeroplanos de chorro libre
que corta el aire,
y también rascacielos, bien conservaos
en frigidaire.

Estribillo:
Americanos,
vienen a España
gordos y sanos,
viva el tronío
de ese gran pueblo
con poderío,
olé Virginia,
y Michigan,
y viva Texas, que no está mal.
Os recibimos
americanos con alegría,
olé mi madre,

olé mi suegra y
olé mi tía.

El Plan Marshall nos llega
del extranjero pa nuestro avío,
y con tantos parneses
va a echar buen pelo
Villar del Río.
Traerán divisas pá quien toree
mejor corría,
y medias y camisas
pá las mocitas más presumías.

Es curioso comprobar que el análisis que hacían los responsables norteamericanos del estado de opinión en España respecto a su país no difiere sustancialmente del que nos muestra la mejor película del neorrealismo español. Y la mayor paradoja es que su argumento fue escrito en colaboración entre dos realizadores, uno de orientación comunista, Juan Antonio Bardem, y el otro con un pasado falangista, Luis García Berlanga.

En aquel retablo burlesco de la España de principios de los cincuenta aparecen retratados los principales sectores sociales de una pequeña localidad —el país era todavía mayoritariamente rural—, cada uno con su idea estereotipada de lo que eran los americanos. El alcalde, un tipo sencillo y popular, con sus ensoñaciones del viejo Oeste; el aristócrata altanero que se muestra despectivo ante esos advenedizos, a los que equipara con los salvajes, que son la ruina de nuestro antiguo imperio; el cura con sus obsesiones moralistas y sus prejuicios antiprotestantes, que se imagina perseguido por el Ku Klux Klan y acusado ante un tribunal que recuerda directamente los procesos del McCarthismo. La joven maestra, cautivada

por los logros económicos y tecnológicos del dinámico y próspero país. El empresario que "sabe" que los americanos son simples e inocentes, y que convence a todos para montar un *show* a la medida de sus expectativas. Y por fin el campesino pobre, que sueña con los americanos como unos Reyes Magos que llegan en avión y le traen de regalo un tractor que desciende en paracaídas. Todo el pueblo pide favores a los americanos, porque estos estaban a punto de llegar cargados de obsequios y dispuestos a sacar al país de la pobreza.

En la ficción de la película la caravana de los americanos pasa finalmente por Villar del Río, pero lo hace tan velozmente que no da a sus habitantes la oportunidad de exponer sus deseos. Parece que los Reyes Magos solo se relacionaban con las "altas esferas" y no tenían tiempo de escuchar las demandas de los pobres habitantes del pueblo que, desilusionados, deben pagar los gastos de la fiesta que habían preparado en su honor. La película se convierte así en una premonitoria metáfora del desencanto que produciría la llegada, esta vez real, de los equipos civiles y militares estadounidenses, no para repartir regalos como muchos esperaban, sino para levantar bases militares y estaciones de apoyo por todo el territorio nacional. A los españoles se les privó de los beneficios sociales que hubiera supuesto la aplicación del Plan Marshall, pero no de la presencia militar ni de la campaña de difusión del *American way of life* que orquestaron las agencias americanas de propaganda.

A comienzos de los años cincuenta, por lo tanto, incluso antes del desembarco de los equipos militares en la Península, el modo de vida americano ya era ampliamente conocido por los españoles, aunque muy deformado por estereotipos y prejuicios diversos. Un observador de la sociedad americana, que pretendía explicársela a los

españoles en 1952, reconocía en su libro que: "tanto se nos han 'introducido' los Estados Unidos en nuestra sustancia, que no tienen necesidad de introducción. Se nos ofrecen como espectáculo de cine, como técnica en sus mecanismos, como fórmula política en sus instituciones, como inyectable en sus antibióticos, como panorama de esperanza en sus verdes dólares" (José A. Sobrino, *Introducción crítica a los Estados Unidos*, 1952, p. 7). Como toda representación colectiva, el valor de las imágenes no reside en ajustarse a una realidad, que está fuera del alcance y de la experiencia de la inmensa mayoría de los individuos, sino en su capacidad de proporcionar un conocimiento mínimo de forma rápida y sencilla, suficiente para interpretar cualquier noticia referida a esa nación haciéndola encajar en esos moldes previos.

EL ABRAZO AL DICTADOR Y LAS CONSECUENCIAS SOBRE LA IMAGEN DE LOS AMERICANOS

La actitud oficial hacia los Estados Unidos sufrió un vuelco radical, como era de esperar, a raíz de los Pactos de 1953. El hecho de que oficialmente ese país se convirtiera en el principal aliado de la España de Franco, tuvo efectos inmediatos en la imagen que proyectaba la prensa española. Hasta entonces los tres grandes bastiones del régimen: el Ejército, la Iglesia y la Falange, no ofrecían más que muestras de hostilidad en sus medios de expresión. A partir de los pactos, y sobre todo a partir de finales de la década de los cincuenta, cuando llegó al poder la nueva tecnocracia ligada al Opus Dei, la representación de los Estados Unidos en los controlados medios de comunicación de la Dictadura cambió sustancialmente. Desde entonces insistiría en los elementos de orden de aquella sociedad, el puritanismo de sus costumbres, la probada

eficacia de su sistema económico y su compromiso anticomunista, en lo que siempre contaría con el apoyo del régimen español. En una Dictadura donde la prensa estaba controlada y las informaciones de carácter internacionales eran teledirigidas, las críticas al amigo y benefactor quedaban vedadas. Ese giro tendría un impacto decisivo a medio plazo en la evolución del antiamericanismo conservador español.

También se produjo un cambio en la actitud de la Iglesia española, favorecido por algunas iniciativas de los servicios americanos. La decisión de encargar a Cáritas Española, la organización benéfica de Acción Católica —y no al Auxilio Social controlado por la Falange—, la misión de canalizar la ayuda social americana a partir de 1954 fue un gesto muy apreciado por la jerarquía católica. Cáritas experimentó un crecimiento espectacular gracias al impulso que supuso gestionar los donativos de alimentos enviados desde los Estados Unidos. Otra iniciativa muy rentable políticamente fue la especial colaboración que los servicios americanos establecieron con los hombres y las instituciones del Opus Dei, el grupo de poder entonces ascendente en España. Entre las personas seleccionadas por el *Foreign Leaders Program* se encontraban, por ejemplo, dos de los miembros más destacados y carismáticos del Opus Dei de entonces: Laureano López Rodó y Rafael Calvo Serer. El primero de ellos, uno de los políticos ligados al Opus con más influencia, se inspiró en el modelo socioeconómico estadounidense para pilotar la modernización del país. López Rodó fue quien prologó la traducción al español de *Política y etapas de crecimiento*, la influyente obra del economista y politólogo norteamericano Walt W. Rostow, que se había convertido a comienzos de los años sesenta en el catecismo de un desarrollo capitalista sin revolución, alternativo al comunismo. Rafael

Calvo Serer, por su parte, era una de las figuras intelectuales más relevantes del Opus Dei. Fue invitado a visitar Estados Unidos por primera vez en 1958, y a partir de entonces estableció contactos regulares con universidades, grandes periódicos, escritores y políticos de ese país. Sus obras posteriores constituyeron una apología descarada del modelo social americano. En un libro titulado *La fuerza creadora de la libertad* (1958), elogiaba el capitalismo popular, *slogan* de una campaña propagandística de la época, como solución para acabar con los conflictos sociales:

> Este capitalismo popular, o nuevo conservatismo, ofrece bajo el Gobierno de Eisenhower unas características antitéticas de las que tuvo la economía capitalista, estigmatizada por la actitud del mero provecho y la pura ganancia. Ahora los hombres de empresa saben que el bienestar de sus obreros es tan importante para el negocio mismo como la producción o el mercado [...] El aumento de los niveles de producción y el progreso de la técnica permiten así la participación del trabajo en los beneficios del capital, y al ser redistribuidos estos por la política fiscal y los seguros sociales, el antiguo proletario está desapareciendo. Por esto, el nuevo capitalismo popular terminará por acabar con la lucha de clases.

Calvo Serer se hizo el propagandista del pensamiento derechista estadounidense y el abogado de la colaboración entre los conservadores norteamericanos y europeos. Su caso es representativo de la ruptura que supuso la actitud del Opus Dei respecto a la tradicional desconfianza, cuando no hostilidad, del catolicismo español hacia lo que simbolizaban los Estados Unidos. La ética del trabajo que predicaba esa organización, su aceptación del liberalismo económico, la importancia que daba a la eficacia en la gestión, a la competencia técnica en la dirección de los asuntos públicos, así como su disposición a circunscribir la

religiosidad al ámbito de lo privado, conectaron bastante bien con el mensaje americano de la época. Sus posturas muy rígidas en el terreno político y moral, pero muy liberales en los temas económicos coincidían con las de los sectores republicanos que entonces dominaban la administración. Otros libros de Calvo Serer siguieron predicando las virtudes del modelo americano, lo que le sitúa en una tradición europea de autores que reclamaban explícitamente la americanización de sus sociedades para no perder el tren de la modernidad —el libro de Jean-Jacques Servan-Schreiber, *Le défi américain*, 1967, fue el que mayor impacto tuvo—. Eso indica que la americanización también podía ser estimulada por los propios europeos, y en nuestro caso por algunos españoles situados en puestos estratégicos o con una capacidad de influencia notable.

Esta revolución en la concepción tradicional de los Estados Unidos entre los católicos españoles era sintomática de un cambio general que experimentó la consideración de ese país en los años cincuenta. Con la Guerra Fría su imagen se asoció a valores cada vez más conservadores. Poco a poco, los intelectuales del régimen y la elite tecnocrática en formación serían partidarios convencidos del modelo americano, mucho más adecuado al proyecto de la España desarrollista de los años sesenta que los modelos manejados durante el periodo de la autarquía. La amistad con Norteamérica dejó de contemplarse en términos exclusivamente instrumentales, como un aliado de conveniencia, y pasó a considerarse una herramienta imprescindible para el progreso socioeconómico, aunque no político. La sintonía ideológica, el común anticomunismo y, sobre todo, el apoyo norteamericano al reconocimiento internacional del régimen de Franco explican la paulatina disolución del antiamericanismo conservador, que en el tardofranquismo acabó reducido a un fenómeno apenas residual.

AMERICANIZACIÓN POR CONTAGIO

En los años sesenta la sociedad española experimentó cambios trascendentales. Millones de españoles abandonaron la vida rural y emprendieron un éxodo masivo hacia las ciudades de las regiones más industrializadas o hacia Europa. Con la vida urbana y la terciarización de los trabajos cambiaron los hábitos, el control comunitario de las costumbres disminuyó y la moral se relajó. Algunos de esos cambios sociales se interpretaron como signos de americanización, aunque la mayoría de ellos respondían simplemente al acelerado proceso de modernización que estaba sufriendo la sociedad española como consecuencia del desarrollo económico. Como signos de la evolución propia de aquellos tiempos, los lazos sociales fundados en el contrato y en el mercado adquirieron primacía sobre el clientelismo tradicional o la solidaridad de clase, progresó la fe en las soluciones individuales a los problemas colectivos, aumentó la tolerancia religiosa y moral, y se produjeron muchas otras transformaciones que se atribuían a influencias extranjeras, pero que acompañaban inevitablemente al desarrollismo español. Algunos de esos cambios se asociaron con un fenómeno de americanización, simplemente porque en los Estados Unidos se desarrollaron un poco antes, y allí se percibían con mayor brillantez e intensidad. Era una reacción similar a la que se había producido en el siglo XVIII, cuando los cambios en las costumbres tradicionales se atribuían al afrancesamiento característico de aquella época.

La sociedad estaba evolucionando, y con ella las prioridades de los españoles. Los valores de los años cuarenta, como el ascetismo, la disciplina, la intransigencia de la fe verdadera, el patriótico rechazo de las influencias extranjeras, estaban siendo abandonados por otros que se parecían mucho a los que se atribuían a la

civilización americana y que tanto se habían criticado. Un representante del sentido común de la nueva clase media, el escritor Miguel Delibes, reflejaba muy bien ese cambio de actitud cuando contaba sus impresiones tras una estancia en los Estados Unidos —patrocinada, por cierto, por el *Foreign Leader Program*—:

> [...] no dejan de parecerme pueriles las afirmaciones, no nuevas, de que el americano no es libre "sino esclavo de la masa" [...] estas afirmaciones de que el americano es esclavo de la Coca-cola, del automatismo, del espíritu gregario, no dejan de ser ingenuos latiguillos. Si tener una casa propia con árboles y césped —aunque sea más o menos semejante a la del vecino—, ver la televisión cada noche, salir de excursión en automóvil con la familia los domingos y disponer todos de los mismos ingenios culinarios —frigorífico, lavadora, lavaplatos, secadora, limpiacalzado, etc.—, es una forma de esclavitud, bienvenida sea la esclavitud [...] (Miguel Delibes, *Usa y yo*, 1966, p. 171).

El modelo americano que calaba más profundamente en el conjunto de la sociedad era precisamente el que se relacionaba con sus aspiraciones al bienestar, al ocio creativo, al consumo de electrodomésticos, y a una cultura liberada de censuras y de ataduras morales. La modernidad se presentaba, más que nunca, con las modas expresivas y con la cultura de evasión americana. La juventud empezaba a fascinarse por el jazz y el *rock and roll*, la novela negra, los cómics y la literatura de ficción, el cine americano y más tarde las series televisivas. Los estudios de Hollywood cooperaron decisivamente en esa ofensiva de nuevos estilos de vida "glamurosos", excitantes o atrevidos. También un conjunto de revistas y magazines, como *Time*, *Newsweek*, *Reader's Digest*, *Cosmopolitan*, *Scientific American* o *Glamour*, que adquirieron entonces una resonancia mundial.

La americanofilia de entonces, como la americanofobia, solo se puede entender en términos de clases sociales, de generaciones y de coyunturas políticas. En unos casos aparecía como un simple signo de snobismo, en otros era una forma de mostrar su aspiración a la modernidad, mientras que algunos la utilizaron para marcar su inconformismo y su rechazo a los cánones del gusto tradicional. Así, la cultura popular española se abrirá a muchas de las novedades que venían de los Estados Unidos, dándole unas veces un significado político, pero muchas otras con la simple intención de seguir las modas o las últimas tendencias. Unos trataron de imitar el movimiento *hippie*, otros quedaron hechizados por la fuerza expresiva de artistas como Jimi Hendrix o Janis Joplin. Muchos jóvenes universitarios españoles que viajaron para completar su formación se encontraron con los movimientos de protesta de los campus norteamericanos. La efervescencia social de los años sesenta hizo compatible durante algún tiempo la actitud de rebeldía que se extendía en las generaciones jóvenes con la admiración hacia los movimientos de contestación de una América alternativa y hasta entonces desconocida.

DENUNCIA DEL IMPERIALISMO YANQUI Y ANTICAPITALISMO DE IZQUIERDAS

La entrada de España en la órbita de la potencia hegemónica del bando occidental, y su creciente dependencia en todos los órdenes desde los pactos de 1953, surtieron de motivos y de argumentos a la incipiente cultura de izquierdas española. Desde los años sesenta, revistas culturales con una fuerte tonalidad política, como *Triunfo* en su segunda etapa (1962-1982) o *Cuadernos para el Diálogo*

(1963-1978), la editorial asociada a esta última y la clandestina *Ruedo Ibérico*, encontraron en la crítica de la influencia americana una razón para minar a la vez la legitimidad del régimen y el prestigio de su protector y principal aliado. Artículos e informes críticos como los del colectivo "Arturo López Muñoz"[2], periodistas y ensayistas comprometidos en la denuncia del franquismo como Eduardo Haro Tecglen o Manuel Vázquez Montalbán, fueron elaborando la crítica de la americanización de España en sus más diversas manifestaciones. En un ambiente internacional marcado por las protestas contra la intervención militar en Vietnam, era inevitable que la ola internacional de antiamericanismo llegara a España, y que aquí se mezclara con la denuncia del apoyo estadounidense al régimen de Franco y las protestas por la presencia de bases militares estadounidenses en territorio español. Aquellas publicaciones de izquierdas, toleradas aunque vigiladas y a menudo suspendidas, eran los únicos medios de comunicación que ofrecían una información política sobre los Estados Unidos no condicionada por el respeto sacramental que imponía la línea oficial del régimen.

UNA PENETRACIÓN NO DESEADA

El libro de Manuel Vázquez Montalbán, *La penetración americana en España*, escrito en 1971, supuso un hito en esa corriente de protestas por las consecuencias de la americanización, y puede ser un buen testigo de la actitud de la izquierda española hacia los Estados Unidos en el final del franquismo. La obra, a medio camino entre el ensayo y el reportaje cultural, seguía un itinerario argumental ortodoxo en ese tipo de literatura de denuncia. Primero hacía una categorización del imperialismo en general, y de su versión americana durante la Guerra Fría

en particular, inspirándose en teóricos marxistas norteamericanos para dar mayor consistencia a su análisis. Luego desmenuzaba las claves geopolíticas de los pactos de 1953 y sus consecuencias favorables a la perpetuación de la Dictadura franquista. La tercera parte se dedicaba a los efectos de la compensación económica por la instalación de las bases y la llegada de sus multinacionales, "colonizando" la economía del país. La cuarta y última parte se dedicaba a la "penetración ideológico-cultural", la aportación más original del autor, y la más difícil, según él, por tratarse de un nivel que "por ser el más evidente es también el menos clarificado por los datos".

Vázquez Montalbán impugnaba tanto la americanización real como la americanización del imaginario colectivo —que no hay que confundir con la americanización imaginaria—. La "colonización cultural" no sería sino un subproducto de la penetración económica, que a su vez era el correlato de la penetración estratégica, pero con efectos especialmente perniciosos sobre el espacio mental de los pueblos, un espacio interior más que territorial. La cultura, según este análisis, era parte del arsenal de recursos a disposición del imperialismo americano, un instrumento con el que los dirigentes americanos trataban de imponer una concepción del mundo que asegurara su posición imperial.

En el libro se utilizaba una terminología militar para describir el fenómeno, como si de una guerra encubierta se tratara. Se hablaba de "invasión cultural", de "ofensivas", "posiciones ganadas" y "resistencia". En el ámbito de la cultura "con mayúsculas", la penetración corría a cargo de los programas de cooperación científica derivados de los acuerdos bilaterales —que vimos en el capítulo 2—, las actividades propagandísticas de la USIA en España o el proyecto de reforma educativa apoyado por el Banco Mundial. En el ámbito de la subcultura producida por los

mass-media, la invasión se realizaba a través del cine, la televisión, la prensa del corazón y la canción popular. El complejo industrial de Hollywood no era más que la expresión cinematográfica del capitalismo norteamericano, capaz de provocar una sistemática mixtificación de las formas de vida autóctonas, lo que en algunos sectores sociales derivaba en "auténticos traumas colectivos". La difusión por estos medios de los productos culturales americanos estaba condicionada en todos los casos "por una utilización estratégica imperial de esa penetración y, sobre todo, por su carácter de cultura pirata con respecto a la del país atacado".

Para el autor, esas mercancías "subculturales" que se imponían al público tenían efectos secundarios perversos. Aunque no se advirtiera inmediatamente, podían alterar el ADN cultural de un pueblo: "la invasión de la producción cinematográfica norteamericana no solo tiene valor por sí misma, sino por su influencia sobre el código lingüístico, mitológico, simbólico del espectador español". Al tratar del cine Vázquez Montalbán ensayaba una interesante crítica de semiótica que ponía especial énfasis en la transmisión de mitos y símbolos referenciales cargados de valor. Esos mitos estaban alterando la conciencia histórica del pueblo español y suponían un riesgo de pérdida de la identidad nacional. Pero ¿cómo funcionaba realmente el mecanismo de alienación colectiva? Nuestro crítico lo describía al explicar la forma en que el espejismo cinematográfico manipulaba los deseos y las ilusiones de la gente: en las salas de cine los españoles eran trasladados "del neorrealismo de su medio ambiente, en claroscuros desgarradores, al tecnicolor de la Columbia Broadcasting", y allí quedaban hipnotizados por esos héroes imaginarios que representaban "todo lo que en su vida pudo haber sido y no fue, todo lo que en su vida jamás será".

El libro incluía una lista de las principales películas que se habían difundido en España "al servicio de la mitificación de los nuevos dueños de Occidente", agrupadas por el tipo de mensajes que pretendían inocular en el espectador. Estos mitos eran el del héroe individual como protagonista de la historia; el maniqueísmo racial; la ley como arbitrio en la jungla de asfalto; la vida como un juego desenfadado dirigido por el azar; y la apología directa del sistema americano. Con esta mitología se estaría culminando un proceso de "colonización del simbolismo, de la comunicación, del sistema imaginativo de nuestro pueblo", que "constituyó una preparación inestimable para la acogida de los acuerdos hispano-americanos". Aunque las empresas cinematográficas actuaban según las leyes del mercado, tratando de colocar sus excedentes en el mercado europeo, su lógica iba más allá que la colocación de sus productos como una simple mercancía de entretenimiento. La utilización apologética del cine americano se hacía con el fin de realizar "una penetración ideológica, una apología directa o indirecta de un sistema de vida".

La publicidad era el complemento perfecto de esta operación de hipnosis porque "ha promovido un espíritu de participación en el paraíso del consumo creado, como por arte de encantamiento, en la fascinación fugitiva de la pequeña pantalla". Lo mismo se podía decir de las "revistas de sociedad", con su cohorte de estrellas y personajes rutilantes, o de los personajes de las fotonovelas y de las series de televisión, que entonces estaban sustituyendo al cine como gran plataforma de entretenimiento. El efecto deseado era el mismo: "crear a la larga una insensibilidad informatizada a la hora de juzgar críticamente el comportamiento de los Estados Unidos en el mundo".

Los nuevos ritmos anglosajones, como el *rock* o el *twist*, merecían una atención especial. Según Vázquez

Montalbán, la dialéctica entre la canción popular española y la subcultura americana se decantó fácilmente a favor de esta última "por la imposibilidad del desarrollo lógico —de la primera—, asfixiada por el dirigismo autárquico, imperial, épico y andalucista". Es decir, que la canción tradicional habría sido rechazada por los jóvenes españoles por la manipulación ideológica que el régimen hizo de ella, lo que precipitó "la anglosajonización de la canción española a partir de la acción de arietes, como Paul Anka o Elvis Presley, y de quinta-columnistas como el Dúo Dinámico". Hoy puede sorprendernos que alguien calificara al Dúo Dinámico como la quinta columna de la cultura americana, sobre todo considerando todo lo que ha venido después. El caso de este famoso dúo podría servir, más bien, para ilustrar uno de los misterios de la recepción cultural: la capacidad de convertir los ritmos importados de fuera en la materia prima de una nueva canción popular que ahora todo el mundo considerada esencialmente nacional. Lo cual indica que los criterios sobre lo que debe considerarse nativo o extranjero son esencialmente contingentes y no paran de cambiar con el paso del tiempo.

EL ANTIIMPERIALISMO AMBIENTE

Es fácil criticar algunos de los supuestos implícitos en el análisis que hace Vázquez Montalbán de la penetración americana. No está demostrado el carácter impositivo que atribuye al proceso de americanización; no se ha confirmado la supuesta conspiración entre directivos de la industria cultural y dirigentes políticos para emprender una ofensiva ideológica en el extranjero a través de los productos culturales; no hay evidencias de que el pueblo español se dejara manipular como víctima inconsciente de esa conspiración, ni parece lógico presentarlo como cómplice por su pasividad y

al mismo tiempo absolverlo condescendientemente de cualquier responsabilidad (León, 2010). Y sobre todo, nada demuestra que su afición al cine o a las series americanas haya alterado su universo simbólico hasta el punto de provocar un efecto disolvente sobre su identidad cultural.

Pero no debería descalificarse el ensayo de Vázquez Montalbán incluyéndolo sin más en la categoría de la literatura militante antiamericana, porque su propósito no era juzgar negativamente los valores ni la forma de vida americana. Lo que criticaba duramente era su expansión a costa de otras culturas, su intromisión en la vida política de otras naciones, su tendencia a sostener dictaduras y explotar los recursos ajenos. El antiamericanismo sería un sentimiento de antipatía genérica hacia los Estados Unidos y la predisposición a percibir muy negativamente los productos o las novedades procedentes de ese país, pero el libro hacía la crítica del comportamiento de sus agentes políticos y comerciales, no del modo de vida que contribuían a difundir.

Ya hemos señalado que Vázquez Montalbán cita y se inspira en teóricos marxistas americanos de los años sesenta como Wright Mills, David Horowitz, Paul Baran y Paul Sweezy. También la revista *Triunfo*, la más combativa en estos temas, copiaba en los análisis de la nueva izquierda norteamericana. En la revista escribieron algunos colaboradores estadounidenses que fueron los críticos más radicales del sistema social americano. Thomas G. Buchanan comenzó a escribir en *Triunfo* en 1962 y colaboró frecuente hasta su desaparición en 1982. Este ejemplo pone de manifiesto un fenómeno llamativo: las críticas al sistema norteamericano eran favorecidas por personalidades que estaban inmersas en el mismo sistema.

Influidos por la movilización política de esos años y los disturbios raciales internos, estos críticos establecieron

una estrecha relación entre la investigación académica y la protesta social. La oposición a la intervención de los Estados Unidos en el Tercer Mundo, particularmente en Vietnam, implicaba una crítica del capitalismo estadounidense en sí mismo. El capitalismo americano era malvado porque socavaba la integridad de las personas, el sentido de comunidad, los lazos sociales, y la identidad de las naciones. Los llamados "críticos del imperialismo cultural" denunciaban que los Estados Unidos se habían convertido en el agente universal de la contrarrevolución y del imperialismo belicista, e interpretaban la identificación estadounidense con la democracia como algo vacío e hipócrita. Fueron, por lo tanto, los intelectuales norteamericanos de los años sesenta quienes pusieron en entredicho la legitimidad misma de las bases morales que sustentaban la política exterior de Washington, y los que interpretaron la exportación de la cultura americana como una versión de la explotación económica internacional que practicaba su país.

La Escuela de Frankfurt aportó también su contribución teórica a esa interpretación de los Estados Unidos como una sociedad alienada por una cultura de masas que aniquilaba la libertad, la democracia y la conciencia individual. Los principales representantes de esta escuela trabajaron en importantes universidades norteamericanas y llegaron a ejercer una gran influencia entre los jóvenes universitarios de ese país. El sociólogo Herbert Marcuse, el más popular de todos ellos, se convirtió en una especie de líder intelectual para los jóvenes revolucionarios de 1968. Sus análisis teóricos inspirados en el marxismo ponían de manifiesto el totalitarismo subliminal de los medios de comunicación. Animados por la pujanza intelectual de estas teorías críticas, sociólogos, teóricos de la comunicación y antropólogos culturales americanos y europeos entablaron un politizado debate sobre el significado y

consecuencias globales de la hegemonía norteamericana. Se acuñaron términos como "imperialismo cultural", "imperialismo mediático", "contaminación" o "contagio cultural" para poner de relieve el peligro que representaba aquella hegemonía para la diversidad cultural del planeta. El ensayo de Vázquez Montalbán, por lo tanto, no era sino un limitado intento de trasladar al caso español los análisis y las categorías que estaban de moda desde al menos una década antes en los medios académicos americanos.

Estos debates no pueden desligarse tampoco de la agitación política de aquellos tiempos. Además de los acontecimientos de la época—descolonización, Bahía de Cochinos, guerra de Vietnam, lucha por los derechos civiles, revueltas estudiantiles—, los años sesenta contemplaron la aparición de un movimiento contracultural en los Estados Unidos que tendría una enorme influencia en la izquierda europea. La *counter-culture*, o cultura juvenil subversiva, se enfrentaba al sistema establecido y a las normas sociales dominantes, defendiendo nuevos valores como el hedonismo, el pacifismo, el ecologismo o la rebeldía juvenil. Más que un movimiento estructurado con una doctrina articulada, se trataba de una actitud *anti* y de un radicalismo que se expresaba en conductas inconformistas, cambios en la forma de vestir, liberación de las prácticas sexuales, rechazo del sistema educativo oficial, etc. Se trataba de corrientes de ideas que, como movimientos de mareas, desplazaban en un mismo sentido infinidad de actitudes individuales hasta el punto de provocar lo que se llama un vuelco en la opinión dominante. Un nuevo conjunto de símbolos y de signos culturales de origen americano inundó las sociedades europeas, en este caso con una significación radicalmente distinta a la anterior cultura de consumo.

En qué grado la izquierda española asimiló elementos de los movimientos contraculturales y de la nueva izquierda

americana, es algo que está por determinar. No contamos con investigaciones sobre esta otra cara de la "americanización", pero sería muy interesante explorar esa curiosa forma en que la americanofobia se alimenta de argumentos y de tópicos que llegan directamente de los elementos contestatarios que anidaban "en las entrañas de la bestia".

Así pues, el proceso de americanización resultaba imparable pero al mismo tiempo tenía efectos ambiguos. Un nuevo público, joven en su mayoría, adoptaba formas culturales contestatarias —especialmente visibles en la canción—, como un cauce de identificación y expresión sentimental. Vázquez Montalbán atisbaba el mecanismo subyacente en ese proceso: la apertura a las influencias extranjeras es a menudo la expresión de la insatisfacción de los individuos con su propio entorno cultural, más que la imposición de una estética ajena. Es decir, que la asimilación de modelos extranjeros puede ser una manera de inmunizarse contra sus propias tradiciones y sus mitos nacionales. El escritor español reconocía la capacidad que tenían las nuevas formas culturales —como el *rock* o la música *pop*— de convertirse en señas de rebeldía en un contexto de imposibilidad de manifestar su inconformismo en la acción política. Lo que deploraba es que estuvieran "vueltas de espaldas a toda la semanticidad del país", es decir, que se hicieran en una lengua extraña y que sus contenidos ignoraran la realidad propia.

LA IMAGEN DE LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS POSOS DE LA HISTORIA

Todos los procesos que hemos repasado desembocaron en una inversión de las actitudes sociales durante el periodo del desarrollismo: los franquistas, herederos de una derecha

históricamente antiestadounidense, aparecían como los amigos de Estados Unidos; y los demócratas españoles, cuyos antepasados habían asumido anteriormente la defensa de los valores políticos que representaba ese país, se convertían en sus críticos más feroces. La primera inversión se podía explicar por la acción combinada de la propaganda americana, concentrada en captar a las elites sociales del franquismo, y la asociación de ese país con los valores conservadores o la defensa del orden vigente. El nuevo antiamericanismo, por su parte, se nutría de diversas fuentes: el resentimiento por el apoyo al dictador, las posiciones tradicionales del comunismo ortodoxo, la crítica antiimperialista y anticapitalista de la nueva izquierda y la influencia de los movimientos contraculturales.

En los años de la Transición, después de más de veinte años de asociación formal con los Estados Unidos, y siendo ese país el principal referente de la política exterior y de seguridad española, la mayoría de los españoles percibían a Estados Unidos negativamente. Pensaban que la suerte de la democracia española importaba poco en Washington, consideraban que un vínculo militar con Estados Unidos aumentaba los riesgos en vez de proporcionar seguridad y rechazaban la presencia militar estadounidense en España.

Esta mala "imagen pública" de los Estados Unidos entre amplios sectores españoles se ha mantenido prácticamente hasta la actualidad. Debido, al menos en parte, a esa identificación entre franquismo, militarismo y "americanismo", la mayoría de los grupos políticos que habían militado en el antifranquismo mostraron durante la Transición una actitud reticente, cuando no una oposición militante, a la continuación de la dependencia americana. Aquellos mismos partidos identificaban a "Europa" con democracia, modernidad y progreso, lo que explica la

aceptación unánime y casi sin debate de la adhesión a la Comunidad Europea. En contraste, la incorporación de España a la Alianza Atlántica —percibida como una organización al servicio de los intereses estratégicos americanos— fue motivo de intensas polémicas y se decidió en un arriesgado referéndum.

Es sabido que las percepciones son resistentes al cambio, y que se requiere tiempo y experiencias con trascendencia popular para que creen y se consoliden nuevas imágenes. El tiempo transcurrido desde la Transición y las enormes transformaciones que han sufrido tanto el sistema social español como el sistema internacional, podrían hacer suponer que se han dado sobradamente las condiciones para que la imagen de Estados Unidos haya cambiado profundamente. Y sin embargo, los datos que revelan las encuestas realizadas en las últimas décadas ponen de manifiesto que la imagen negativa que se tiene de ese país no ha cambiado sustancialmente.

En una encuesta realizada en 1987, cuando se estaban renegociando los pactos militares con los Estados Unidos, el 50 por ciento de los encuestados consideraban que ese país suponía una amenaza para la propia seguridad, frente al 33 por ciento que citaba a la URSS y el 34 por ciento que citaba a Marruecos. Estos datos reflejaban una extraña paradoja: para la opinión pública, España tenía un "aliado" que resultaba amenazador y un "enemigo" en cuya amenaza se creía menos, lo que revela, al menos, una diferencia de percepción muy grande entre los actores gubernamentales y el conjunto de la opinión pública.

La percepción de los Estados Unidos como riesgo específico para España descendió en los años noventa, coincidiendo con el derrumbe del bloque comunista. Pero al preguntar en las encuestas qué países amenazaban en mayor medida la paz mundial y no solo la de España, Estados

Unidos seguía siendo citado por la población en general como la principal amenaza. Cabe destacar por lo tanto la persistencia del "peligro estadounidense", aunque matizado por una gran divergencia entre la población en general y los líderes. Mientras que un 21,7 por ciento en 1991 y un 14,2 por ciento de los españoles encuestados en 1992 consideraba que Estados Unidos era una amenaza para la paz mundial, solo un pequeño porcentaje, 3,9 por ciento de los líderes señalaba a ese país como fuente de amenaza.

Sondeos más recientes de la opinión pública española en materia de política exterior, como los del Instituto de Cuestiones Internacionales y Política Exterior (INCIPE) y los Barómetros del Real Instituto Elcano (BRIE), permiten calibrar con cierta exactitud la percepción general de Estados Unidos a comienzos del siglo XXI. El BRIE revela que en junio de 2003 la percepción desfavorable de Estados Unidos entre los españoles alcanzaba el 61 por ciento —frente a un 33 por ciento de respuestas favorables—. El resultado presentaba sesgos hacia la izquierda, entre los universitarios y entre los jóvenes, lo que apunta a que la percepción negativa persistía en los mismos sectores sociales. Lo mismo venía a decir la respuesta a una pregunta del estudio del INCIPE en la que se pedía a los españoles que valorasen la estima que les merecían una serie de países. Estados Unidos obtenía una valoración del 4,72 que le colocaba en la decimosexta posición, igualado con Egipto. De nuevo las respuestas presentaban un sesgo más negativo entre los jóvenes, la izquierda y los universitarios. Cabe destacar, además, que entre 1991 y 2002 la valoración de Estados Unidos había seguido un curso descendente.

Estas encuestas solo nos dicen qué proporción está a favor o en contra de los Estados Unidos, globalmente, sin explicarnos las razones de fondo, ni aportar indicaciones

sobre el significado de sus opiniones. Contar con cifras las cohortes de los que están de acuerdo o en desacuerdo es poco instructivo si se ignora todo de lo que hay tras esas manifestaciones. El problema quizá esté en preguntar a los individuos su opinión sobre los Estados Unidos como entidad global. La imagen de un país, y más de un país tan complejo como ese, es el conjunto de las apreciaciones parciales que provocan las distintas dimensiones de su vida nacional: su sistema político, sus productos culturales, su modelo económico, su sistema de educación y ciencia, y también su política exterior. Los especialistas en *marketing* dirían que la imagen de Estados Unidos es una "marca corporativa", mientras que esas imágenes sectoriales son "submarcas", con un grado de aceptación entre el público que puede ser muy variable.

LA MARCA CORPORATIVA USA Y LAS SUBMARCAS

Por eso tiene más interés el BRIE de marzo 2003, que presentaba los datos distinguiendo lo que les gusta a los españoles y lo que no de los Estados Unidos. Los resultados dejaban clara la positiva apreciación que tienen los españoles del hacer científico y tecnológico de Estados Unidos —el 66 por ciento de los españoles lo admira y solo un 27 por ciento no— así como su música, cine y televisión —al 60 por ciento le gusta y al 28 por ciento no—. En el primer caso, además, hay consenso, de manera que no hay diferencias significativas entre la población que se considera de izquierdas o de derechas. En lo que se refiere a la cultura de masas, por el contrario, la edad es la variable clave: el porcentaje de admiradores llega al 70 por ciento entre las generaciones jóvenes mientras que se queda en un 40 por ciento entre los mayores.

La encuesta revelaba también que solo le gusta la democracia estadounidense al 31 por ciento mientras que

al 50 por ciento no le gusta —la valoración era más positiva entre la población con un estatus ocupacional alto—. Mayor era el disgusto de los españoles con la forma estadounidense de hacer negocios y llevar la economía: a un 53 por ciento no le gustaba y a un 26 por ciento sí. Este último porcentaje subía hasta el 46 por ciento en la derecha y se quedaba en el 17 por ciento en la izquierda. En este mismo sentido cabe anotar que el 57 por ciento de los españoles consideraban malo que las ideas y costumbres de Estados Unidos se extiendan por el mundo, incluyendo España, y solo el 22 por ciento lo consideraba positivo. Curiosamente, son los jóvenes, los mayores consumidores de la cultura de masas estadounidense, los que más se oponen a la hegemonía de sus valores. El porcentaje que lo rechazaba es del 61 por ciento frente al 41 por ciento entre los mayores de 65 años. También la variable ideológica incide en ese rechazo: 68 por ciento en la izquierda frente al 42 por ciento en la derecha.

Los porcentajes de rechazo global del modelo social americano son sistemáticamente más altos entre los españoles que entre el resto de europeos. El fenómeno se repite cuando se pregunta a ciudadanos de diversas nacionalidades si las diferencias que hay entre sus países y Estados Unidos se deben a que tienen valores distintos o a que siguen políticas distintas. Para el 47 por ciento de los españoles, sus diferencias con Estados Unidos obedecen a que sus valores son distintos a los de ese país, y solo el 37 por ciento las atribuyen a políticas distintas. Esta última explicación alcanza una media del 55 por ciento entre británicos, franceses, italianos y alemanes. Teniendo en cuenta que valores e historia están íntimamente relacionados, se diría que en este tipo de diferencias se hacen presentes *los posos de la historia* adversos a Estados Unidos que existen en las percepciones de los españoles y no en las de otros europeos.

Si todo lo anterior reza para una mayoría de españoles, también hay una minoría que tiene una opinión muy positiva de lo que representan los Estados Unidos. El BRIE ofrece datos para caracterizar a esa minoría: está sesgada políticamente hacia la derecha y socialmente hacia la gente de mayor edad y menores estudios, mientras que el sesgo de la mayoría es el inverso, es decir, hacia la izquierda, los jóvenes y las personas con más estudios. La valoración positiva de Estados Unidos entre las personas de izquierda se sitúa en el 10 por ciento mientras que entre las de derecha alcanza el 40 por ciento; en cuanto al liderazgo estadounidense, solo el 8 por ciento de las gentes de izquierda considera que es deseable, mientras que entre las derechas lo desean el 50 por ciento. En resumen, una mayoría de españoles, en la que predominan las personas de izquierda, las más jóvenes y las más formadas, tiene una percepción negativa de Estados Unidos, mientras que la positiva se da en una minoría en la que dominan las personas de derechas, mayores y con menos formación. Los abundantes datos que ofrece el BRIE permiten estimar que la mayoría citada incluye más del 60 por ciento de los españoles, mientras que la minoría no llega al 30 por ciento.

No existe paradoja en el hecho de que los sectores más "antiamericanos": los jóvenes, los sectores de izquierdas y los sectores con mayor formación, sean los más "americanizados": los que consumen más productos de aquella procedencia, se identifican con su estilo de vida y aprecian las pautas culturales de su sociedad. Su "americanofobia" no se refiere a los valores de la sociedad estadounidense —libertad, creatividad y prosperidad, según proclaman sus portavoces oficiales—, sino a su comportamiento como potencia internacional. Por eso resulta simplista la acusación de "antiamericanismo": su oposición al liderazgo internacional de los Estados Unidos y a sus formas de

organización social es compatible con su afición a los productos de su sociedad civil y con el reconocimiento de que la sociedad estadounidense es una de las más creativas y la que más hace progresar la ciencia y la tecnología.

En resumen: parece claro que las percepciones españolas de Estados Unidos están, más o menos, donde estaban hace 30 años: entre los españoles siguen dominando las percepciones negativas. Los españoles rechazan decididamente el liderazgo estadounidense. Pero cuando se les pregunta su opinión, no sobre la acción del Gobierno, sino sobre la sociedad estadounidense, el resultado cambia espectacularmente. Es patente la corriente de atracción que despiertan entre los españoles su ciencia y su tecnología, así como su música, su cine y el resto de sus manifestaciones culturales. Esa admiración no se extiende a las formas que allí adopta la democracia ni a la manera en que allí se maneja la economía.

Evidentemente, la submarca "política exterior estadounidense" tiene un peso y una influencia enorme sobre el conjunto de la imagen corporativa del país, entre otras cosas porque esa dimensión tiene una extraordinaria trascendencia en el destino de las demás naciones. Esto no ocurre con el resto de los países: en el caso de Suecia, por ejemplo, no es su política exterior sino el estado del bienestar allí creado el elemento que más contribuye a colorear su "imagen corporativa" exterior como país. Todo esto puede explicar la muy diferente valoración que reciben los diversos aspectos de la nación estadounidense.

Una última constatación: según los datos que hemos visto, la propaganda y la diplomacia pública americanas, cuyo despliegue vimos en el capítulo anterior, han tenido a la larga muy pobres resultados. Si su propósito era hacer una gestión rentable de la "marca corporativa nacional", procurando realizar una transferencia de legitimidad

entre las dimensiones más apreciadas en el extranjero, los productos culturales y tecnológicos, hacia las menos valoradas o directamente rechazadas, la política exterior, las tendencias de la opinión española parecen confirmar que no lograron su propósito.

NOTAS

1. Estas citas proceden de los *country plans* elaborados por el USIS en España en los años cincuenta, consultados en los archivos del Departamento de Estado norteamericano.
2. Seudónimo tras el que se ocultaban los economistas Santiago Roldán, Juan Muñoz y José Luis García Delgado.

CONCLUSIONES

La americanización constituye uno de los fenómenos más llamativos del siglo XX. En términos generales la expresión hace referencia a un modelo de modernización que ha sido dominante a escala internacional, sobre todo desde la segunda posguerra mundial. Como realidad cultural, la hegemonía americana se manifiesta en la generalización de un modo de vida y de una civilización creada al otro lado del Atlántico por la fusión de aportes múltiples, procedentes a su vez la mayor parte de ellos de Europa. Sus elementos más visibles los hemos repasado en los capítulos de esta obra: la transferencia de los métodos de racionalización de la producción, la exportación de ciertos productos de consumo emblemáticos (desde el chicle a la Coca-Cola, de los jeans a los restaurantes de comida rápida, del jazz al cine de Hollywood), y ciertas prácticas socioculturales identificadas con los Estados Unidos.

La expansión de la civilización americana ha puesto su acento a la fase de la globalización propia del siglo pasado. Salvando las distancias, se trata de un fenómeno similar a

la difusión que alcanzaron la lengua y la cultura francesas entre las elites europeas del siglo XVIII, o el éxito que tuvo el modelo británico en el XIX. Lo norteamericano se convirtió en el siglo XX en un patrón de lo global y lo global se conformó a su imagen y semejanza. Los Estados Unidos fueron los principales impulsores de la globalización, y también sus principales beneficiarios, hasta el punto de que ambos procesos han acabado confundiéndose para quienes se han visto afectados.

En España este fenómeno ha tenido históricamente su alternativa en la "europeización". Cuando el vínculo con los grandes países europeos se debilitaba, como en los años cincuenta, la americanización se presentaba dominante y casi exclusiva como vía de modernización, y viceversa. Tanto la americanización como la europeización han provocado parecidos reflejos de resistencia o de apoyo entusiasta, según sectores sociales o inclinaciones ideológicas, lo que prueba que ambas influencias obedecían a similares impulsos modernizadores. Los encendidos debates que han inspirado ambos modelos sugieren que, tanto o más que provocar cambios reales, se han utilizado como argumento en los combates ideológicos de cada momento histórico.

AMERICANIZACIÓN O MODERNIZACIÓN

El análisis de la americanización no puede consistir en observar si los españoles han empezado a comportarse como los americanos en cualquier circunstancia —algo imposible de comprobar empíricamente, por otro lado. Algunos sociólogos (Moncada, *España americanizada*, 1995) han confundido la americanización con el cambio social derivado de grandes procesos como la urbanización de la población, el crecimiento de la clase media, la liberalización de

las costumbes y todo lo que ello suele arrastrar. Efectivamente, esas grandes transformaciones ligadas al desarrollo han creado una cierta homología con el modelo social americano: una estructura social abierta, una clase media en plena expansión, unos hábitos sociales y unas pautas de consumo características de la sociedad de masas, etc. Pero estas tendencias no son el resultado de la influencia americana, sino indicadores de una cierta convergencia provocada por el cambio social. Correlación no equivale a causalidad. Por eso hemos diseccionado el fenómeno de la americanización en España, no fijándonos en la evolución de la sociedad española, sino rastreando la atracción que ha ejercido el modelo americano a través del tiempo, los canales de difusión, las redes transnacionales que han facilitado las transferencias culturales y las reacciones que todo ello provocaba en los diferentes sectores sociales.

La "penetración estadounidense", por utilizar el término de Vázquez Montalbán, se ha concentrado en dos coyunturas: la Primera Guerra Mundial y sus consecuencias en los años veinte, y la década de los cincuenta y sesenta, coincidiendo con la formalización de los pactos defensivos y con un vacío de la presencia de otras potencias europeas. En ambos periodos se produjo un salto cualitativo en las relaciones de todo orden entre España y Estados Unidos.

El elemento determinante es que desde 1953 y hasta la actualidad existe una vinculación estratégica permanente y debidamente plasmada en una sucesión de convenios que ligan al Estado español con los Estados Unidos. No hay en toda la historia diplomática española una vinculación protocolarizada tan duradera, y ello a pesar de que el sistema internacional ha registrado en estos sesenta años modificaciones esenciales. Eso quiere decir que la americanización en España se ha producido en unas condiciones de dependencia política y económica respecto a

Estados Unidos particularmente acusadas —sobre todo en el periodo del segundo franquismo— y que el proceso ha tenido aspectos coercitivos evidentes. La condicionalidad de la ayuda económica que se recibió entonces, la orientación de la cooperación técnica, la finalidad propagandística de la cooperación educativa y científica, o la ventaja con la que actuaba la diplomacia pública americana en España, son elementos que no deben ser minusvalorados al tratar de la vinculación entre los dos países.

Esta relación, por otra parte, se ha apoyado en un desequilibrio estructural permanente. Si desde los intereses de los Estados Unidos el caso español resultaba un asunto menor, desde el lado español, en cambio, la aproximación a la potencia norteamericana tuvo una importancia vital en ciertos momentos, y ha sido decisiva en muy diversos órdenes. Lo mismo se podría decir de las influencias culturales: el caudal de las transferencias ha sido incomparablemente mayor en una dirección que en otra.

La influencia americana no es la que explica la profunda transformación social y económica que experimentó España en los años sesenta y setenta, ni fue la única influencia, pero sin ella el resultado no se habría producido de la misma forma ni con la misma velocidad. Este caso plantea la cuestión general de cual es la relación entre dependencia exterior y modernización. Hemos visto que toda la cooperación técnica, científica y educativa, extraordinariamente desarrollada desde los pactos de 1953, se utilizó para marcar una cierta orientación a la evolución de la sociedad española. Determinados grupos de las elites administrativas, económicas, científicas y militares fueron sometidos a un intenso proceso de impregnación y de asimilación. Los vínculos orgánicos que se crearon entre las sociedades de los dos países —inversiones directas,

transferencia de tecnología, exportación de modelos organizativos y de gestión, atenciones con los líderes de opinión, intercambios educativos, etc. — tuvieron sin duda su influencia sobre la vía seguida en el proceso de modernización española.

La trascendencia de la conexión bilateral no se circunscribe por lo tanto a las relaciones políticas y defensivas, sino que ha repercutido en los niveles más variopintos. La relación de subordinación ha estado presente en los distintos ámbitos en los que se ha manifestado la americanización. En el terreno económico, la adopción de nuevos métodos de organización laboral, la importación de conocimientos técnicos, modelos de gestión empresarial, técnicas de *marketing*, o la imitación de instituciones de formación de los cuadros directivos. En el terreno científico hemos visto cómo generaciones de investigadores y de profesores se han formado en los Estados Unidos, incorporando con ellos, a su vuelta, métodos de trabajo, escuelas de pensamiento y referencias teóricas. La influencia académica americana ha sido profunda en determinadas ciencias sociales —la economía, la sociología, la psicología...—, inspirándolas en sus pretensiones de alcanzar una especie de ingeniería de lo humano, y fundamental en la investigación médica o en la física. Cientos de líderes políticos, cuadros de la administración y dirigentes sociales han visitado los Estados Unidos como invitados de sus agencias gubernamentales. El intercambio de personas, apoyado por programas oficiales, ha favorecido la formación de redes y la creación de canales informales de comunicación de gran duración y de notable influencia social. Estas redes sociales que atraviesan las fronteras han sido, a la larga, los mejores soportes de un flujo constante de conocimientos y experiencias.

LA CONQUISTA DE LA IMAGINACIÓN POR EL SUEÑO AMERICANO

Pero lo más llamativo del proceso de americanización ha sido su impacto sobre los hábitos culturales y las formas de ocio de la gente. Durante varias décadas el cine estadounidense fue señalado como el más poderoso instrumento de influencia cultural. Se ha dicho que las salas de cine españolas fueron las iglesias donde se desarrolló un auténtico culto al modo de vida americano. Se suponía que su influjo ha sido esencial para promover la expansión de modos de vida, instituciones y valores americanos por todo el mundo. Aunque se trata en principio de un simple espectáculo de entretenimiento, tiene la capacidad de transmitir, junto con las imágenes, códigos de conducta, hábitos sociales, prácticas de consumo y estilos de vida. El cine fue durante décadas la gran diversión de amplias masas de población que carecían de otras alternativas con las que rellenar sus ratos de ocio, al menos hasta la difusión de la televisión. Los espectadores de las películas americanas —porque eran americanas en un altísimo porcentaje—, accedían a un mundo imaginario diferente y superior, con relaciones sociales más informales, coches de lujo, una cierta libertad de costumbres, hasta otra forma de besar —que fuera de las salas era sancionada con una multa—. El cine servía de compensación a las miserias de la vida cotidiana en España, la única vía de evasión frente a la represión política del régimen y a la estricta moralidad impuesta por el nacionalcatolicismo de la Iglesia.

El sueño americano, desde luego, se proyectaba a través de las pantallas de cine. Las películas americanas siempre llegaron puntualmente a España y gozaron de una distribución masiva —aunque a veces eran censuradas. Otros canales de "americanización", por el contrario, llegaron con

retraso: las inversiones privadas, los programas de cooperación técnica, las becas Fulbright, los miles de militares, con sus familias, que se instalaron en las bases, incluso la propaganda oficial. En todos estos casos el impacto en España se produjo con unos años de retraso respecto al resto de Europa.

Los intelectuales críticos de los años sesenta señalaron las películas y las series de ficción como la principal fuente de contaminación cultural, y estaban convencidos de que formaban parte de un plan arteramente dirigido por el Gobierno estadounidense para americanizar la sociedad española, con la colaboración necesaria de las multinacionales y grandes fundaciones de aquel país, y con la connivencia de las autoridades franquistas. Ahora nadie cree que se pueda explicar el éxito de los productos culturales norteamericanos apelando a un malévolo plan neocolonialista y despreciando la lógica del mercado, aquella con la que los mismos estadounidenses enfocaban estos asuntos. Pero tampoco podemos soslayar el hecho de que la administración estadounidense hizo un enorme esfuerzo para influir en la opinión a través de agencias como la USIA, con iniciativas como las becas Fulbright, que dedicó enormes recursos para el programa de visitantes y líderes extranjeros, y que coordinó a departamentos oficiales con fundaciones privadas, todo ello para hacer una propaganda sistemática de sus valores y mejorar su imagen entre los españoles.

INFILTRACIÓN O INCULCACIÓN

Al poner frente a frente medios tan distintos de influir en el público extranjero como son el cine comercial y la propaganda oficial, saltan a la vista las diferencias fundamentales

que existen entre los procesos que llamaremos de "infiltración" cultural, y los fenómenos de "inculcación". Los primeros son los que actúan a través de canales comerciales, contactos académicos o redes informales transnacionales, y se caracterizan por carecer en principio de intencionalidad. Su capacidad de influir en los comportamientos de los demás se basa en el poder movilizador que ejerce un modelo exitoso. Si la distribución internacional de un producto de entretenimiento como pueden ser las películas de ficción provocan algún tipo de infiltración cultural, es un resultado no previsto, una consecuencia no intencionada, simple contaminación al dejar sus mensajes como residuos inadvertidos de una operacióncomercial.

Los fenómenos de "inculcación", por el contrario, obedecen a una intención política. La propaganda y la diplomacia pública responden a un impulso oficial, pretenden influir ideológica o simbólicamente en la opinión, y por ello se puede decir que buscan deliberadamente producir efectos culturales. Los documentales cinematográficos que distribuía el *United States Information Service* en España, por ejemplo, típico producto de propaganda más o menos camuflada, utilizaban el mismo soporte que el cine comercial, pero con una finalidad muy distinta. Su distribución era gratuita, se financiaban con presupuestos aprobados en el Congreso y los contenidos los seleccionaban los departamentos y agencias especializadas del Gobierno.

Este ejemplo sugiere que a veces los medios utilizados pueden coincidir, pero la intencionalidad diferencia claramente unos procesos de otros. Podemos encontrar documentales de propaganda que tratan temas aparentemente inocentes y adoptan un estilo narrativo, como hay películas de ficción producidas por empresas comerciales

claramente inspiradas por un objetivo político, pero ambos productos se pueden distinguir siguiendo el criterio de la intencionalidad primaria. La lógica en el proceso de transferencia de contenidos culturales es muy diferente en cada caso. También la actitud de los receptores es distinta. La propaganda oficial despierta inmediatamente las prevenciones del público, por eso suele ocultar su naturaleza. El mensaje que se recibe por canales comerciales suele encontrar menos resistencias.

La peculiaridad de la fase que coincide con la Guerra Fría es que la americanización no se apoyó solo en la atracción del modo de vida americano, sino que fue impulsada por la propia administración. Se puede decir que hubo un auténtico voluntarismo por parte de Estados Unidos en su intento de imponer sus valores y su modelo de organización social en Europa, como una vacuna que se inoculaba contra el peligro comunista.

Ambas formas de transmisión pueden ser complementarias pero también antagónicas. A menudo los oficiales americanos encargados de la diplomacia pública se quejaban de que su peor enemigo era precisamente la industria cultural norteamericana, pues consideraban que sus productos, que tanto éxito tenían, proyectaban una imagen de su país nada conveniente para sus intereses. Sus agencias especializadas intentaban contrarrestar esa influencia organizando una difusión programada de lo que ellos consideraban "los auténticos valores" americanos. El modelo americano que pretendían inculcar los organismos oficiales era más simple, más esquemático y más conservador que aquel que proyectaban los actores privados de la sociedad civil estadounidense.

No es fácil determinar la mayor o menor eficacia, como vías de transferencia cultural, de los fenómenos de infiltración frente a los procesos de inculcación. ¿Cómo

saber si los españoles se familiarizaban más con *American way of life* a través de las historias que contemplaban en las pantallas de cine, o a través de la versión oficial que se ofrecía en las revistas, folletos y documentales de propaganda? Podría suponerse que la cultura de masas impregna de forma más extensa pero también más superficial. Su contagio actúa por efecto demostración, es decir, por la propensión del espectador a querer emular el comportamiento o los hábitos de consumo de los personajes de las películas a los que admira. Por el contrario, la inculcación intencionada se dirige a sectores elegidos —la propaganda cinematográfica se proyectaba en colegios, cuarteles y centros culturales—, selecciona los contenidos de forma más precisa y apela al interés o a la razón, más que a la emotividad.

Su audiencia es normalmente más limitada, pero sus efectos a largo plazo pueden ser enormes si consideramos el efecto multiplicador. La diplomacia pública americana concentró sus esfuerzos en las elites, en lo que ellos llamaban los "líderes de opinión" de los distintos ámbitos, precisamente por su capacidad de arrastrar a colectivos mayores. Contaban con que hicieran de caja de resonancia para sus mensajes, de propagandistas voluntarios de su propia causa, con la credibilidad que les otorgaba su condición de nativos. Ese fue, por ejemplo, un criterio determinante en la selección de los beneficiarios de su programa de visitas a los Estados Unidos.

Tampoco debe minusvalorarse la capacidad de las intervenciones oficiales para crear una tendencia, para iniciar una corriente que luego cobró impulso por sí misma. Un ejemplo conocido es la capacidad que tienen los programas oficiales de ayuda al desarrollo de arrastrar a los inversores privados. La ayuda económica de carácter público suele tener un impacto menor que las inversores

privadas, pero proporciona el impulso inicial necesario para que fluyan los capitales. Las agencias oficiales que se encargan de los programas de diplomacia pública cumplen también esa función de catalizadores e impulsores de intercambios que luego se mantienen por el propio interés de los implicados. Se ha calculado que por cada becario que se forma en otro país con un programa de fondos públicos, otros cuatro estudiantes acuden al mismo país por sus propios medios. El éxito del programa Fulbright en España consiste precisamente en que desde hace años se financia casi totalmente con fondos que aportan las administraciones y las empresas españolas. Las redes sociales que se tejen alrededor de los programas de cooperación no forman parte de sus objetivos inmediatos, y sin embargo son las que garantizan unos efectos prolongados en el tiempo. Todo ello debe tomarse en cuenta cuando se valora el resultado de los esfuerzos de inculcación que llevaron a cabo las agencias americanas.

¿CÓMO REACCIONAN LOS INTERESADOS?

Aun así, el éxito en cualquier proceso de transferencia, sea espontánea o forzada, depende fundamentalmente de la disposición de los receptores. Esa disposición puede variar entre una gama de actitudes que va desde la aceptación entusiasta hasta el rechazo activo. A su vez, la disposición suele cambiar de un sector social a otro. Como hemos visto, las actitudes de americanofobia o de americanofilia de los españoles en el pasado siglo se distribuían de forma diferente según tendencias políticas, sectores de edad o nivel social. Estas actitudes son precisamente un buen indicador de la menor o mayor receptividad a las novedades que venían o se asociaban con América.

Eso lo comprobó la propia diplomacia pública americana con la serie de éxitos y fracasos que cosechó en España. De poco sirvieron los esfuerzos dedicados a inclinar a su favor los sectores más críticos, como los jóvenes universitarios de los años sesenta. Sin embargo, obtuvieron un gran resultado cuando se propusieron ganar la simpatía y el aprecio de sectores previamente bien dispuestos, como los directivos empresariales o los cuadros de la tecnocracia franquista de los años sesenta. La propaganda raramente sirve para hacer cambiar de opinión a la gente, pero puede reforzar las convicciones ya existentes y movilizar a quien comparte y se identifica con su mensaje.

La disposición del receptor también es determinante para explicar el éxito de ciertas modas o la popularidad de ciertos productos. Como sugería con agudeza Vázquez Montalbán, el éxito de la canción *pop* y de los ritmos musicales anglosajones en España tuvo que ver con el hecho de que la juventud encontró en ellos un vehículo adecuado para expresar sus aspiraciones y sus estados de ánimo. Las canción "moderna" respondía al deseo de ruptura con un canon musical tradicional que había sido ampliamente manipulado por el nacionalismo franquista. Los lingüistas saben que cuando una palabra extranjera entra en un léxico ya constituido, no desplaza los términos ya existentes, sino que ocupa un lugar particular, y tanto sus connotaciones como su funcionamiento en la lengua que lo recoge difieren habitualmente de los que le correspondían en la lengua de origen. Lo mismo pasa en el dominio cultural: la adopción de prácticas culturales extranjeras no suprimen las anteriores, sino que se suman a ellas, a veces para combatirlas, y generalmente con una reinterpretación adaptada a las necesidades locales.

Analizar el proceso de americanización desde el lado del receptor es importante también por otra razón. Los

españoles fueron capaces de aceptar las transferencias selectivamente, incorporando determinados elementos, excluyendo otros o adaptándolos a sus necesidades en la mayoría de los casos. La americanización no llegaba en un paquete cerrado que hubiera que asumir íntegramente. Las autoridades españolas, por ejemplo, aceptaban con agrado la asimilación de las técnicas de "gestión eficiente" y la tecnología que facilitaban los programas de cooperación, pero no la visión liberal del mundo ni el tipo de "contrato social" que estaban implícitos. En la fase más intensa de americanización, durante los años cincuenta y sesenta, el librecambio solo se toleró de forma parcial, haciéndolo compatible con la planificación y el dirigismo económico. Se asumieron algunos postulados de la organización científica del trabajo, procedentes del taylorismo, pero no aquellos que chocaban con "el modelo cristiano" de producción. Y desde luego, la Dictadura no tenía intención de aceptar un tipo de relaciones laborales establecidas sobre la base de la libre negociación, un componente importante, sin embargo, de la gestión de los recursos humanos al estilo americano.

La amistad reticente y la incomodidad de las autoridades españolas con el tipo de relación entablada explican que ofreciera resistencias a ciertas influencias, y que impusiera ciertos filtros para controlar los intercambios con Norteamérica. La administración española determinaba qué sectores podían beneficiarse de la cooperación técnica americana, qué especialidades debían fomentarse con los programas de becas en los Estados Unidos, seleccionaba a los candidatos con criterios de idoneidad no exclusivamente académicos, o practicaba la censura con los productos culturales americanos cuando estos atentaban contra normas morales o principios políticos que el régimen consideraba esenciales. ¡Cómo iba a permitir la

censura española que la película *Por quién doblan las campanas*, basada en el relato homónimo de Ernest Hemingway, le contara a las nuevas generaciones cómo había sido la Guerra Civil! ¡O que los españoles se rieran con las burlas de Chaplin en *El gran dictador*!

TRANSFERENCIAS SELECTIVAS Y ADAPTACIÓN CREATIVA

La aceptación selectiva y la adaptación a la realidad local es por lo tanto más frecuente que la pura asimilación. Esto es producto a veces de la rigidez de algunas estructuras, muy resistentes al cambio a pesar de recibir poderosas influencias de fuera. Es el caso, por ejemplo, de la estructura universitaria española. Desde los años sesenta miles de becarios, futuros docentes, y centenares de profesores universitarios se formaron en los Estados Unidos gracias a los programas y las facilidades oficiales. Algunas especialidades, especialmente en las ciencias sociales, se desarrollaron en España muy influidas por los modelos americanos. La investigación en numerosas disciplinas siguió las pautas de la escuela americana. Pero la organización universitaria española no se adaptó al modelo amerino. El sistema científico español tampoco ha evolucionado hacia el modelo de gestión privado, con gran protagonismo de las fundaciones, imperante en los Estados Unidos. La influencia científica y tecnológica estadounidense ha sido enorme en España, pero las estructuras y las instituciones se han mostrado impermeables a cualquier influencia. Esto es al menos lo que lamentan los partidarios del modelo universitario de referencia liberal tipo Harvard, que cuenta en España con propagandistas entusiastas y calificados como Víctor Pérez-Díaz.

Por eso, cuando nos referimos a la americanización de la sociedad española debemos contar con que las influencias externas dan lugar a formas específicas de adopción, adaptación e hibridación. Al igual que ocurrió en el resto de los países europeos, a pesar de la riada de productos americanos, el impacto innegable de la cultura americana de masas, y los esfuerzos de Washington para hacer a los españoles más agradecidos con su apoyo económico y su presencia militar, España no se convirtió en una versión en miniatura de los Estados Unidos. La resistencia y la capacidad de absorción de culturas nacionales fuertes y antiguas como las europeas contrarrestan el peligro de asimilación. Los españoles cambiaron y aun así continuaron siendo los mismos.

A menudo se confunde la americanización con la "americanofilia". Querer imitar los métodos americanos, sus modos de vida o utilizar sus referencias culturales no supone necesariamente adhesión a sus valores, y mucho menos apoyo a la política de su Gobierno. Ya hemos visto cómo la juventud contestataria de los años sesenta y setenta utilizaba ciertos símbolos —como los *jeans*—, adoptaba signos de la contracultura y se aficionaba a los nuevos ritmos americanos, pero al mismo tiempo mantenía posturas radicalmente enfrentadas al modelo de capitalismo estadounidense y a su política imperialista. ¿Se puede ser un entusiasta consumidor de productos culturales estadounidenses y rechazar al mismo tiempo su modelo político? Pues claro que sí, como se ha demostrado reiteradamente.

Algunos autores se han propuesto analizar críticamente el "antiamericanismo" dominante —como antes se denunciaba la "americanización"—, como si fuera un fenómeno unívoco, persistente y con una línea de continuidad en el tiempo. Pero el "antiamericanismo" no forma un discurso coherente, consistente y sin fisuras, sino que se compone de actitudes selectivas, de muy

distinta consistencia y perdurabilidad. Las manifestaciones de "antimaericanismo" en España difieren de unas posiciones políticas a otras, cambian según las coyunturas históricas, y manejan un conjunto de imágenes y de estereotipos muy diversos.

El antiamericanismo es un concepto particularmente confuso porque en él se engloba sin distinción la antipatía hacia lo que América hace y hacia lo que América es, o más bien las imágenes que de ella elaboran los que la contemplan. Además es un concepto polémico que sugiere un paralelismo con grandes corrientes de opinión negativas, como el antisemitismo o el anticomunismo. Sin embargo, la crítica sistemática a los Estados Unidos no adopta la forma reductora y autónoma de este tipo de ideologías, ni adquiere el carácter estructural y obsesivo que las otras tienen en algunos autores. La hostilidad a los Estados Unidos nunca se ha "organizado" en un grupo, en una asociación o en un órgano de prensa, como sí lo ha hecho, curiosamente, el filoamericanismo. La americanofobia, que sería la forma adecuada de llamarlo, siempre tiene un carácter instrumental en relación a los debates culturales y políticos de cada momento.

EL CONTAGIO CULTURAL Y LA IDENTIDAD COLECTIVA

Es verdad que la infiltración cultural americana ha provocado polémicas virulentas en determinadas coyunturas, por sus efectos derivados. Pero hay una cierta ingenuidad en pensar que el consumo de productos americanos o la imitación de sus hábitos conduce necesariamente a la identificación con sus valores. Esta era una convicción incuestionada de sus críticos, al estilo de Vázquez Montalbán: la

colonización cultural de los españoles explicaba su pasividad ante la situación de dependencia a la que habían sido reducidos, y en especial su resignación a la presencia militar yanqui. No muy distinto era el silogismo de partida con el que trabajaba la propaganda americana: vendiendo el estilo de vida americano creían contribuir a crear un estado de opinión favorable al liderazgo americano en el mundo. ¿No era una sobreestimación de los efectos políticos del contagio cultural?

En el caso de la propaganda americana resultaba además contradictorio con un hecho fundamental: si se puede hablar de una identidad "americana", esta tiene sin duda fundamentos políticos más que culturales. Al contrario que en Europa, no son la cultura, la lengua o la religión los componentes esenciales de la identidad nacional estadounidense. Esos elementos se considera que pertenecen a la esfera individual y que no forman parte de las señas nacionales, como corresponde a una nación formada por inmigrantes de muy diversa procedencia. La identidad americana se basa en la adhesión a los principios de su sistema democrático, a sus instituciones, a una historia particular y a un panteón de próceres propios. ¿No resultaba paradójico que la nación americana, "comunidad política" por excelencia, intentara mejorar su prestigio en el exterior difundiendo sus productos culturales y su estilo de vida, en vez de sus principios políticos?

Parece que se equivocaban quienes suponían que la difusión masiva de ciertas mercancías culturales, la promoción de sus creaciones artísticas o el panegírico del estilo de vida propio tendrían necesariamente un efecto positivo en la valoración global del país que las producía. La influencia cultural no necesariamente tiene efectos políticos. No es fácil cambiar los prejuicios o modificar el sistema de valores de una población. La americanización

se asocia fácilmente con la presencia de la cultura de masas y el consumo de mercancías norteamericanas, pero la proliferación de marcas, iconos y señas altamente visibles no dice nada sobre las actitudes de los españoles. La mayoría de las veces son símbolos triviales sin mayor trascendencia.

Mayor dificultad plantea calibrar el impacto de la americanización sobre las pautas culturales más profundas, o sobre ciertos patrones con los que nos hemos familiarizado inadvertidamente. El éxito del cine americano ha hecho que incorporemos ciertos estilos de comunicación y de estéticas fílmicas que consideramos naturales. La historia personalizada con *happy ending*, o los alardes técnicos de las películas de acción, son innovaciones que han impregnado profundamente la filmografía de otros países. En el ámbito de la informática, el "lenguaje" de Microsoft se ha convertido en un verdadero idioma que, tanto como el inglés, da a la gente acceso a los flujos mundiales de comunicación, información y comercio. Estos ejemplos sugieren que hay un tipo de transferencias culturales más ocultas y más sutiles que las que estamos acostumbrados a señalar, pero que son probablemente más determinantes a largo plazo. ¿Qué efectos tuvo realmente sobre los deseos y sobre la imaginación de los españoles el hecho de que se popularizaran los mitos americanos a través de las películas de Hollywood, y que en sus sueños aparecieran los héroes de ficción que las protagonizaban? ¿Fue el impacto americano tan destructor de las tradiciones locales y nacionales como denunciaban sus críticos?

Las creaciones americanas provocaban fascinación, servían de modelo y despertaban deseos de imitación. Pero también provocaban rechazo. América podía servir de contramodelo para reafirmar las señas de identidad de la propia sociedad y de la propia cultura. Los intelectuales

liberales de los años treinta utilizaron profusamente el contramodelo americano para reafirmar, por contraste, sus propios valores y su identidad como europeos. Posteriormente, el "horizonte de fascinación" que constituyó la cultura americana para la juventud de los años sesenta y setenta se combinó con manifestaciones de rechazo que no significaban otra cosa que la reafirmación de la propia personalidad que consideraban amenazada.

¿POR QUÉ TEMER LA INFLUENCIA DE LA CULTURA AMERICANA?

Hemos visto que la ansiedad ante la penetración americana se produce tanto en sectores conservadores como en representantes de la cultura de izquierdas. Estas actitudes de rechazo se explican normalmente por razones ideológicas opuestas, pero tras ellas se encuentra también algunas coincidencias significativas al menos en dos aspectos fundamentales de la cuestión. Los intelectuales, de uno u otro signo, se mostraban igualmente preocupados porque la americanización avanzaba en paralelo el aumento del poder de los valores del mercado en el espacio cultural. El hecho de que las producciones culturales más representativas de América conquistaran al gran público: series televisivas, cine de entretenimiento, canción popular, y que se considerasen productos baratos, inferiores y de mala calidad, explica que la americanización se asocie, recurrentemente, con el triunfo de la banalización y de la mercantilización de la cultura.

La segunda coincidencia es que sectores nacionalistas, tanto de derechas como de izquierdas, consideran la americanización como un sabotaje a las tradiciones propias, una amenaza para la identidad colectiva del pueblo. Esta reacción coincidente en derechas e izquierdas tiene un origen

común: la concepción de la cultura nacional como un árbol profundamente enraizado en su terreno natural, que no puede ser trasplantado ni alimentado con otro humus que no sea el producto de la acumulación y descomposición de las tradiciones locales. El reproche a la americanización se basa en suponer que ocasiona un "desarraigo" cultural.

Ahora bien, los que temen que las influencias externas acarrean una pérdida de identidad o de pureza en el terreno cultural, ignoran el hecho fundamental de que todas las culturas, como las lenguas, están hechas de múltiples "impurezas" pasadas que fueron asimiladas e incorporadas con el paso del tiempo. La civilización americana es el mejor ejemplo de un proceso de amalgamación de elementos diversos. La metáfora del *melting pot* refleja bien esa realidad, la de una cultura como una ensalada hecha con elementos diversos cuyo origen ya fue olvidado. De hecho, si se reprocha a la cultura americana el efecto perverso que produce de homogenización, o mejor de sincretismo cultural, es porque la cultura americana ofrece la imagen de un gran supermercado repleto de productos tanto nativos como exóticos, donde el individuo se sirve a voluntad según su propias necesidades de expresión, sin ataduras respecto al espacio comunitario al que pertenece por nacimiento.

El debate en torno a la americanización es en realidad un debate entre los partidarios de la apertura y los que temen ser devorados o invadidos si se abren las puertas al exterior. Quienes se oponen a las influencias externas no confían en la capacidad de la cultura propia para absorber los ingredientes que llegan de fuera. La americanización se convierte así en el chivo expiatorio de los que se oponen a la evolución social o cultural. Lo que late tras esa posición temerosa es la negativa a reconocer la propia debilidad en la relación de fuerzas internacionales, o la

desconfianza en la capacidad de la cultura nativa para asimilar creativamente las aportaciones que vienen de fuera.

Es habitual, por ejemplo, que la industria de Hollywood adapte creaciones universales, se sirva de historias clásicas o utilice mitos de cualquier país para producir sus películas. Es llamativo el hecho de que la época gloriosa de esta industria la protagonizaron en gran medida directores de cine europeos que hicieron allí su fortuna. Estados Unidos, en ese sentido, también ha sufrido históricamente y sigue sufriendo una europeización indudable. La cultura de Norteamérica, en general, puede considerarse un derivado histórico de la cultura europea que se inspira libremente en otras tradiciones, dando lugar a creaciones sincréticas. Ese carácter híbrido, el hecho de que esté dirigida a una sociedad multiétnica y que sea capaz de absorber continuamente nuevas influencias del exterior son precisamente las razones de su atractivo universal. ¿Qué es, cabe preguntarse, lo genuinamente americano en sus películas? Probablemente su capacidad de adaptar esas historias a cualquier tipo de público, su habilidad para construir narraciones accesibles a todo el mundo después de pasarlas por la batidora. Dada la diversidad de elementos que componen la cultura americana, más que temer el uniformismo imperialista de su expansión, habría que temer el sincretismo helenístico a que puede dar lugar.

¿Debe catalogarse la cultura únicamente por su lugar de producción? ¿El *made in USA* otorga a sus creaciones un sello ideológico determinado? Woody Allen puede ser el más neoyorquino de los directores de cine, pero sus películas son más apreciadas entre el público europeo que entre los espectadores americanos. De igual modo, Noam Chomsky es un exponente de cierto tipo de intelectual crítico que es capaz de producir el sistema universitario

americano, pero su audiencia está más fuera que dentro de los Estados Unidos.

Otro debate clásico en relación a la invasión de productos culturales americanos es el que enfrenta a proteccionistas con librecambistas en el delicado terreno del comercio internacional. Los denunciantes de la colonización cultural hacen hincapié en las ventajas que tiene la industria cultural americana por su capacidad financiera y por el tamaño de sus empresas, incluso la posibilidad de controlar las reglas del mercado e imponer prácticas monopolísticas. Eso justificaría la imposición de límites a su penetración para preservar la identidad cultural de las sociedades amenazadas. Contra esa postura está el argumento que apela al derecho del público a elegir los espectáculos que quieren ver o la música que quieren oír según sus gustos. El éxito de la cultura americana, sostienen, se debe solo a la popularidad de sus producciones, a su capacidad para atrapar la imaginación de los espectadores y canalizar sus necesidades expresivas.

La cuestión está en saber si el éxito de la cultura de masas o los productos de consumo americanos depende en lo esencial de su inherente atractivo, o si el dominio político, económico y militar que han ejercido los Estados Unidos es lo que le ha permitido imponer su cultura de masas a los consumidores de los demás países. Nadie duda de que los Estados Unidos están en el centro de una red de relaciones socioeconómicas y culturales que algunos comparan con un imperio, y que esta posición privilegiada le da ventajas para penetrar en los mercados culturales europeos, incluso para teleguiar en cierta medida al consumidor por la oferta de sus productores. Pero esta posición de dominio, ¿le hace totalmente cautivo, o puede seguir eligiendo entre la oferta crecientemente diversificada que produce un mercado mundializado? ¿Se pueden orientar

realmente las elecciones libres de los individuos, incluso de una forma que no da la impresión de ser coactiva?

Ahora, con la extensión del fenómeno de la globalización, estamos más dispuestos a aceptar que la americanización no fue sino una fase de un proceso mayor, la tendencia a un creciente intercambio de creaciones, de ideas y de costumbres en constante evolución. En este proceso las identidades pueden reafirmarse o pueden cambiar, pero raramente desaparecen. Quizá se haya sobreestimado la amenaza que suponía la americanización para la idiosincrasia de los españoles y la salvaguardia de sus costumbres. Las presiones de la globalización despiertan ahora los mismos temores que anteriormente la presión de la americanización, pero puede que no sea más que la manifestación de la tensión constante que siempre ha existido entre lo nacional y lo cosmopolita.

BIBLIOGRAFÍA

BARJOT, D., LESCENT-GILES, I. y DE FERRIÈRE LE VAYER, M. (eds.) (2002): *L'Américanisation en Europe au XXe siècle: économie, culture, politique / Americanisation in 20th Europe: Economics, Culture, Politics*, Lille, Centre de Recherche sur l'Histoire de l'Europe du Nord-Ouest, Université Charles-de-Gaulle-Lille III.

BARJOT, D. y RÉVEILLARD Ch. (eds.) (2002): *L'Américanisation de l'Europe occidentale au XXe siècle. Mythe et réalité*, París, Presses de Paris-Sorbonne.

CALVO, Ó. (2006): "Neither a Carrot nor a Stick: American Foreign Aid and Economic Policymaking in Spain During the 1950s", *Diplomatic History*, 30/3, pp. 409-438.

— (2001): "¡Bienvenido, Míster Marshall! La ayuda económica americana y la economía española en la década de 1950", *Revista de Historia Económica*, XIX, pp. 253-275.

CHAVKIN, SANGSTER, SUSMAN (eds.) (1976): *Spain: Implications for United States foreign policy: The fund for new priorities in America*, Stanford, Greyloda.

CULL, N. J. (2008): *The Cold War and the United States Information Agency. American Propaganda and Public Diplomacy, 1945-1989*, Nueva York, Cambridge University Press.

DELGADO, L. (2009): *Viento de poniente: el programa Fulbright en España*, Madrid, LID.

— (2010): "After Franco, What? La diplomacia pública de Estados Unidos y la preparación del posfranquismo", en Martín García, Ó. J. y Ortiz Heras, M. (coords.), *Claves internacionales de la Transición española*, Madrid, Los Libros de la Catarata.

DELGADO, L. y ELIZALDE, D. (coords.) (2005): *España y Estados Unidos en el siglo XX*, Madrid, CSIC.

FERNÁNDEZ, D. (2006): "El antiamericanismo en la España del primer franquismo: el Ejército, la Iglesia y la Falange frente a Estados Unidos", *Ayer*, 62, pp. 257-282.

— (2009), "La erosión del antiamericanismo conservador durante el franquismo", *Ayer*, 75, pp. 193-221.

GARCÍA RUIZ, J. L. (2003): "Estados Unidos y la transformación general de las empresas españolas", *Cuadernos de Historia Contemporánea*, 25, pp. 131-153.

GIENOW-HECHT, J. C. E. (2000): "Shame on US? Cultural Transfer, Academics and the Cold War. A Critical Review", *Diplomatic History*, 24: 3, pp. 21-43.

GRAZIA, V. DE (2006), *El imperio irresistible*, Barcelona, Belacqua.

KIPPING, M. y BJARNAR, O. (dirs.) (1998): *The Americanisation of European Business. The Plan Marshall and the transfer of US management models*, Londres, Routledge.

KIPPING, M. y TIRATSOO, N. (eds.) (2002): *Americanisation in 20th century Europe: Business, Culture, Politics*, Lille, Université Charles de Gaulle.

LEÓN AGUINAGA, P. (2009): "Los canales de difusión del mensaje norteamericano en España, 1945- 1960". *Ayer*, Madrid, 75: 3. pp. 133-158.

— (2010): *Sospechosos habituales. El cine norteamericano, Estados Unidos y la*

España franquista, 1939-1960, Madrid, CSIC.

MARTÍN, Ó. (2011): "Walking on Eggs. La diplomacia pública de los Estados Unidos y la protesta estudiantil en España, 1963-1969", *Historia del Presente*, 17, pp. 27-40.

MONTERO, J. A. (2011): *El despertar de la gran potencia. Las relaciones entre España y los Estados Unidos (1898-1930)*, Madrid, Biblioteca Nueva.

NIÑO, A. (2005): "Las relaciones culturales como punto de encuentro hispano-estadounidense", en Delgado, L. y Elizalde, D. (coords.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 57-94.

— (2009), "La ofensiva cultural norteamericana durante la Guerra Fría", *Ayer*, 75, pp. 13-23.

NIÑO, A. y MONTERO, J. A. (eds.) (2012): *Guerra Fría y propaganda. Estados Unidos y su cruzada cultural en Europa y América Latina*, Madrid, Biblioteca Nueva.

OSGOOD, K. A. (2006): *Total Cold War. Eisenhower's Secret Propaganda Battle at Home and Abroad*, Lawrence, University Press of Kansas.

PELLS, R. (1997): *Not Like Us. How Europeans Have Loved, Hated, and Transformed American Culture Since World War II*, Nueva York, BasicBooks.

PUIG, N. (2003): "La ayuda económica norteamericana y los empresarios españoles", *Cuadernos de Historia Contemporánea*, 25, pp. 109-129.

— (2005): "La ayuda económica de Estados Unidos y la *americanización* de los empresarios españoles", en Delgado, I, y Elizalde, D. (coords.), *España y Estados Unidos en el siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 181-205.

PUIG, N. y ÁLVARO, A. (2002): "Estados Unidos y la modernización de los empresarios españoles: un estudio preliminar", *Historia del Presente*, 1, pp. 8-29.

— (2004): "La Guerra Fría y los empresarios españoles: 1950-1975", *Revista de Historia Económica*, 2/1, pp. 385-424.

RODRÍGUEZ, F. J. (2010): *Antídoto contra el antiamericanismo: American Studies en España, 1945-1969*, Valencia, PUV.

STEPHAN, A. (ed.) (2006): *The Americanization of Europe: culture, diplomacy, and anti-Americanism after 1945*, Nueva York, Berghahn Books.

VIÑAS, Á. (2003), *En las garras del águila. Los pactos con Estados Unidos, de Franco a Felipe González (1945-1995)*, Barcelona, Crítica.

ZEITLIN, J. y HERRIGEL, G. (dirs.) (2000): *Americanisation and its limits. Reworking US Technology and Management in Post-War Europe and Japan*, Oxford, Oxford University Press.

Fenómeno en parte real, en parte imaginario, muchas veces exagerado y siempre utilizado con fines políticos e ideológicos, la americanización fue la cara visible de la globalización durante el cénit de la hegemonía estadounidense. Este libro reconstruye el debate que provocó en España, a lo largo de todo el siglo XX, donde unos la apoyaron como vía hacia la modernidad y otros la denunciaron como amenaza para la identidad colectiva de los españoles. El libro trata de la manipulación de ese controvertido concepto y explora las principales vías por las que ha penetrado la influencia de los valores y del modo de vida americano en España: la implantación de las empresas multinacionales, los programas de cooperación económica y técnica, la propaganda oficial y la diplomacia pública de las agencias americanas.

Antonio Niño es catedrático de Historia Contemporánea en la Universidad Complutense de Madrid. Ha publicado numerosos trabajos sobre historia de las relaciones internacionales y sobre historia cultural. Acaba de editar la obra *Guerra Fría y propaganda. Estados Unidos y su cruzada cultural en Europa y América Latina.*

ESTUDIOS SOCIOCULTURALES
IBIC: GTC/JPS
9 788483 197431
ISBN: 978-84-8319-743-1