

¿PRIETAS LAS FILAS? LA GUERRA ADMINISTRATIVA POR LA GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR CINEMATográfico, 1939-59.

Pablo León Aguinaga

Administración, cine y comercio exterior bajo el franquismo

El funcionamiento del aparato administrativo franquista es uno de los campos de investigación acerca del régimen todavía hoy por explorar. Una serie de estudios han ido desentrañando la compleja realidad de una administración y un personal que, lejos de la homogeneidad pregonada por los propagandistas del franquismo, representaron y defendieron intereses a menudo contrapuestos, algo que tuvo reflejo en las políticas adoptadas. Y ello ha sido posible gracias a investigaciones que mayoritariamente, como en nuestro caso, partían de un objeto de estudio diferenciado.¹ Como en este artículo, todas esas aproximaciones han evidenciado la perenne presencia de tensiones inter e intra-ministeriales en el seno de los sucesivos gobiernos, lo que sin duda puede ayudar al historiador del franquismo a enriquecer su visión sobre la naturaleza del régimen.

Nuestro tema de investigación original era la presencia del cine norteamericano en España entre 1939 y 1975. Cuando iniciamos la cata documental en los fondos de Asuntos Exteriores nos llevamos una considerable sorpresa. No sólo había múltiples referencias al tema, sino que éstas mostraban que las relaciones entre la industria cinematográfica norteamericana y el gobierno español habían sido altamente conflictivas tanto a nivel bilateral como al de cada una de las delegaciones. En el caso español, la participación de varios ministerios, el Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME) y un departamento vertical constataban una inesperada diversidad de intereses que anticipaban la complejidad y problemática de la cuestión.

El régimen vencedor de la guerra civil, al igual que el resto de estados autoritarios del momento, decidió impulsar una producción cinematográfica capaz de reflejar en la pantalla los valores y tradiciones del país desde su particular punto de vista. La deriva fascistizante de sus primeros años reforzó esa opción y otorgó un enemigo exterior: el cine de las democracias liberales, o lo que era prácticamente lo mismo en aquel momento, el cine norteamericano. Las películas y empresas de Hollywood se habían hecho con el mercado cinematográfico español a mediados de los años veinte, sustituyendo en la posición hegemónica a franceses e italianos y certificando la dependencia española del mercado exterior. Semejante situación era en buena medida

¹ Una de las escasas excepciones sería el excelente trabajo de Ángel VIÑAS, "La administración de la política económica exterior en España, 1936-79", *Cuadernos Económicos de ICE*, 13 (1980), pp. 159-247.

consecuencia de la reducida producción cinematográfica nacional, que a su vez había facilitado la “invasión” de las películas extranjeras, puesto que el tipo de medidas proteccionistas promovidas y aplicadas en algunos países europeos carecían de sentido en un país sin industria a la que proteger, mientras que sí existía un amplio sector de la exhibición dependiente de los films norteamericanos.

Con semejante panorama se encontró el régimen franquista en 1939. Las medidas de protección y fomento a costa del cine norteamericano serían la norma legislativa desde entonces, aunque con matices. Y es que salvados los primeros años, esas medidas no buscarían nunca sacar al cine norteamericano de las pantallas españolas. Ese era un lujo que el sector nunca se pudo permitir. Los intereses económicos e incluso sociales generados a su alrededor pesaban bastante más que los objetivos autárquicos cacareados desde el régimen.

Para la consecución del gran objetivo autárquico se había planteado una política comercial exterior basada en la reducción y sustitución de importaciones, el control a la inversión extranjera, la bilateralización de las relaciones comerciales y la priorización de operaciones de compensación sobre los pagos en divisa extranjera cuando no quedase otra opción. El régimen soñaba con un país capaz de autoabastecerse. Las escasas divisas obtenidas gracias a la exportación de los excedentes debían reservarse para compras estratégicas, como equipos industriales. Semejante planteamiento topó con la siempre terca realidad, que entonces decretaba que España ni era capaz de autoabastecerse ni probablemente lo sería nunca. De hecho, las escasas divisas existentes, también los dólares, se emplearon principalmente en la adquisición de productos de primera necesidad hasta entrados los años cincuenta. Pero entre la importación de algodón, petróleo o cereales, se coló la de artículos considerados de lujo, como las películas norteamericanas.

El cine norteamericano continuó importándose a España durante los años de mayor alejamiento bilateral, cuando ambos países no tenían acuerdo de *clearing* en vigor o cuando el empleo de divisas estaba tan terminantemente prohibido con ese objeto. El cine norteamericano continuó fluyendo a España desde 1939 y, aunque buena parte de los beneficios generados por su comercialización quedaron bloqueados en el país, muchos dólares salieron hacia Estados Unidos gracias a la existencia de un mercado negro de divisas surgido de la mano de la caótica situación -y gestión- económica española y el contexto bélico internacional de 1939-45. La excepción que la importación de cine norteamericano implicó para con la política comercial exterior del régimen y las irregularidades que ello supuso, fueron los desencadenantes en último lugar de la batalla administrativa por el control del comercio exterior cinematográfico.

Acabamos de identificar cual fue la causa última de los conflictos y tensiones competenciales que desarrollaremos posteriormente, pero también hemos dejado entrever otra no menos importante: las expectativas generadas por el régimen al sector de la producción cinematográfica acerca de la construcción de una industria nacional sobre las pretendidas ruinas de la dependencia del cine extranjero. La pronta desilusión y corrupción de esos sectores, unida a la solución de urgencia de ligar la importación de cine norteamericano al fomento de la producción de cine español, colocó en escena a este grupo de intereses en la pugna por la gestión del comercio exterior cinematográfico. En resumen, dos fuerzas difícilmente compatibles confluyeron en torno al comercio exterior cinematográfico, concretamente en torno a la importación y explotación de cine norteamericano: la ordenación económica de un lado; el fomento de la producción nacional del otro.

Génesis y primeras escaramuzas de un conflicto artificial (1939-49)

El régimen, animado por la retórica falangista y los referentes italiano y alemán, pretendió promocionar desde sus primeros días la instauración de una industria productora que en pocos años condujese a la autosuficiencia del mercado. La nacionalización del sector, entendida como expropiación de la propiedad, no llegó sin embargo a contemplarse seriamente ni siquiera entonces, datando el plan más elaborado de los años 1946-47.² El franquismo se “conformó” con la dirección política y la intervención económica de la industria. Probablemente, el hecho de que el conjunto de la patronal se inclinase mayoritariamente del lado del bando rebelde colocó a los productores en buena posición ante las autoridades, que permitieron la supervivencia de sus empresas, eso sí, encuadrándolas en el nuevo marco diseñado para la industria, el del sindicato vertical.

En febrero de 1940, un mes después de la promulgación de la *Ley de Unión Sindical*, nació el Sindicato Nacional del Espectáculo (SNE), que como otros organismos representativos de sectores productivos específicos (Piel, Olivo, Bebidas Alcohólicas, etc.), pretendía “llenar la función de ordenación económica de acuerdo con lo manifestado con la ideología predominante en esos momentos”.³ El SNE englobó en su Servicio Nacional de Cinematografía a los tres grandes sectores de la industria: producción, distribución y exhibición. Sin embargo, lejos de suponer una revolución en la estructura industrial, la sindicación obligatoria vino a recubrir con un velo

² Los estudios realizados para la elaboración del proyecto CESA (Cinematografía Española S.A.), pueden consultarse en la documentación contenida en el *Fondos del Instituto Nacional de industria*, Archivo SEPI, Caja 2759.

³ Miguel Ángel APARICIO, *El sindicalismo vertical y la formación del Estado franquista*, Barcelona, Eunibar, 1980, pp. 85-86.

nacionalsindicalista a la estructura previa, integrando en su seno y otorgando el control a las organizaciones empresariales existentes con anterioridad como la Sociedad General Española de Empresarios de Espectáculos, la Cámara Española de Cinematografía, la Asociación Nacional de Productores Cinematográficos y la Confederación de la Industria Cinematográfica Española.⁴

La integración sindical no satisfizo a todas las partes por igual. Al fin y al cabo, aquel que dominase su dirección controlaría, supuestamente, la política cinematográfica. Las posiciones eran claramente encontradas entre el Grupo de Exhibición, defensor y aliado de una importación fluida de cine norteamericano; y el Grupo de Producción, en principio beligerante hacia su principal competidor, el cine norteamericano, aunque pronto más ambiguo, puesto que buena parte de los empresarios no eran sino especuladores iniciados en el negocio para hacerse con las licencias de importación que desde 1941 se otorgaron a los productores. Los segundos, los más entusiastas con la nueva organización, se hicieron con el timón. Para ellos se trataba de la oportunidad que habían venido reclamando desde finales de los años veinte para impulsar y dirigir de una vez por todas una política proteccionista. Al fin y al cabo, el decreto orgánico contemplaba la paulatina transferencia de todas las competencias cinematográficas bajo los cuadros sindicales, inclusive la ordenación económica, aunque el régimen pronto demostró que no se tomaba en serio sus propias reglas de juego.

La ordenación económica dependía desde octubre de 1939 de la Subcomisión Reguladora de la Cinematografía (SRC), encuadrada en el Ministerio de Industria y Comercio (MIC). A ella incumbía tanto el fomento de la producción como, lo que más nos interesa, la importación de películas norteamericanas. Su origen hay que rastrearlo en la Ley de Comisiones Reguladoras de la Producción, ideada para racionalizar la caótica situación en dieciséis sectores económicos concretos. En el caso del cine, las autoridades comerciales detectaron pronto la escandalosa ilegalidad de todas y cada una de las importaciones de películas norteamericanas realizadas desde el fin de la guerra civil, en alguna de las cuales incluso estaban siendo empleadas divisas extranjeras (especialmente libras y dólares), algo teóricamente prohibido.⁵ Sin duda, con la creación del SNE el régimen alimentaba gratuitamente un futuro choque interdepartamental, puesto que a priori las competencias de

⁴ Para una breve historia de las cuatro asociaciones, ver Emeterio DÍEZ PUERTAS, *El Montaje del franquismo. La política cinematográfica de las fuerzas sublevadas*, Barcelona, Laertes, 2002, pp. 37-45.

⁵ Para los acontecimientos de los años 1940-44 seguimos la extensa documentación norteamericana existente en los National Archives and Records Administration II: *Record Group 59*, Central Decimal Files 1940-44, 852.4061; y *Record Group 84*, Madrid General Records 1940, 1941, 1942, 1943 y 1944, 631.

la SRC debían integrarse en el sindicato, algo a lo que el MIC, concentrado en el control de las divisas, no estaba dispuesto a tolerar. La voluntad del régimen inclinaría la balanza de uno u otro lado.

El duelo se contuvo hasta que el sindicato fue reconocido como corporación de derecho público en febrero de 1942. Ese retraso de dos años desde la creación hasta su puesta en marcha real se debió precisamente a la dificultad de realizar la distribución de competencias entre SRC y SNE. Contra la letra del decreto orgánico, el diseño de la política comercial cinematográfica exterior quedó vetado al sindicato. El disgusto en su seno fue evidente y, como reconoció el propio presidente de la SRC, provocó que ambos organismos actuasen a partir de entonces “...con desconfianza entre sí y hasta con cierto encono que podría presumir un deseo de supremacía y de anulación de los demás en beneficio propio y en perjuicio de los intereses generales”.⁶ Años más tarde, en la SRC todavía escocía la ofensiva lanzada por el sindicato en esas fechas: “Al cabo de unos meses sin que el traspaso de funciones se realizara, las personas que dirigían el sindicato comenzaron a soliviantarse e iniciaron una campaña que fue aumentando en violencia. [...] Los ataques a la Subcomisión y a cuanto se hacía por el Ministerio de Industria y Comercio en materia cinematográfica se realizaban ya por sistema”.⁷ Parece ser que el sindicato encontró un aliado en sus protestas, aliado que más adelante recogería el testigo en la pugna por el control económico de la industria, la Vicesecretaría de Educación Popular (VEP).

Pero en aquel momento el régimen tenía muy claras sus prioridades, y el fomento del cine español no se encontraba entre ellas. Las maniobras y provocaciones del sindicato sufrieron un duro revés en la primavera de 1943. Este venía recaudando los cánones de importación y doblaje establecidos en abril de 1941 gracias a que la SRC, a la cual correspondía legalmente la recaudación, se había conformado hasta entonces con supervisar los trámites y con decidir conjuntamente en la catalogación (tres categorías distintas) de las películas para el pago de cánones, algo de lo que en teoría debía encargarse una junta clasificadora jamás convocada. En marzo, el sindicato publicó una circular atribuyéndose la presidencia y uno de los vocales de la citada junta, dejando el otro vocal en manos de la VEP. Semejante decisión unilateral implicaba que sería el SNE el que controlase el dinero producido por las importaciones destinado al sistema de protección, lo que equivalía a alejar la tutela de la SRC de los productores. El MIC reaccionó inmediata y contundentemente retirando al sindicato la recaudación

⁶ Citado en Emeterio DÍEZ PUERTAS, *El montaje del franquismo...*, p. 56.

⁷ SUBCOMISIÓN REGULADORA DE LA CINEMATOGRAFÍA, “Actitud del SNE”, Madrid, 8 noviembre 1949. *Fondo Comercio*. Archivo General de la Administración. Caja 16741.

de los cánones de importación y doblaje, que pasaron a ingresarse en una cuenta especial de la Secretaría General Técnica del ministerio.⁸ Nadie en el gobierno respaldó al sindicato.

Entre el final de la segunda guerra mundial y el inicio de la nueva década las cosas permanecieron en tensa calma. A pesar de las zancadillas legislativas lanzadas por el sindicato, no había duda de quien mandaba en la ordenación del comercio exterior en esos momentos. Pero quien mandaba no era tanto la SRC como la dirección del macro-ministerio. Ello quedó patente durante las negociaciones sobre importación de películas entre la *Motion Picture Production and Distribution Association* (MPPDA) y el gobierno español durante el verano y el otoño de 1945. Por primera vez, la poderosa industria cinematográfica norteamericana se avenía a negociar con el régimen franquista. Muy a pesar del SNE, el interlocutor de los norteamericanos fue personal del MIC encabezado por su número dos, el subsecretario. El equipo español se completaba con personal del IEME (dependiente del MIC) y del Ministerio de Asuntos Exteriores. La presencia de altos cargos y diplomáticos en las negociaciones tiene dos explicaciones no excluyentes: en primer lugar, la importancia otorgada por el régimen a la negociación tanto por su situación internacional (ostracismo) como económica (escasez de divisas), lo que sin duda distanciaba más si cabe al politizado y poco preparado personal del SNE de las conversaciones; y en segundo lugar, porque ya por entonces Asuntos Exteriores había logrado cierto protagonismo en la gestión de la política comercial exterior.⁹ Nadie representaba directamente a la industria española.

Ante semejante abandono, la negociación desató la convulsión en el seno de la industria. Conscientes de la incapacidad competencial del sindicato, cada uno de los subgrupos iba a hacer todo lo posible por que sus intereses se tuviesen en cuenta. Los exhibidores no se molestaron en esconder su apuesta por la consecución de un acuerdo con la MPPDA, mientras que los productores exigieron al gobierno por todas las vías posibles que no se doblegase ante intereses extranjeros. Según la documentación norteamericana, la única que hemos podido manejar al respecto, el equipo negociador español tuvo que resistir las continuas exigencias de los productores.¹⁰ Sin embargo, es difícil aceptar que estas presiones tuviesen efectos reales sobre la dirección seguida por los españoles. La única reclamación que se tuvo en cuenta fue meramente simbólica, como era la petición a la

⁸ *Ibidem*.

⁹ Para la “batalla” entre técnicos comerciales y diplomáticos por la gestión del comercio exterior español, ver Ángel VIÑAS: “La administración...”.

¹⁰ La documentación norteamericana sobre las negociaciones de 1945 y los acontecimientos cinematográficos acaecidos en España hasta 1949 se encuentra en los siguientes fondos de los National Archives and Records Administration II: *Record Group 59*, Central Decimal Files 1945-49, 852.4061; y *Record Group 84*, Madrid Classified General Records 1945 y 1946, 840.6.

embajada norteamericana, garante de las negociaciones, de que *Cifesa* fuese eliminada de las listas negras comerciales que había manejado su gobierno durante la segunda guerra mundial. De hecho, el diseño del equipo negociador español evidenciaba que el fomento de la industria cinematográfica no estaba ni de lejos entre sus prioridades. Su principal objetivo no era sino acabar con el mercado negro en torno a las importaciones y regular algún tipo de fórmula de bloqueo y transferencia limitada de los beneficios de las empresas norteamericanas acorde con la disponibilidad momentánea de divisas por parte del Estado. Parece ser que las posibilidades de llegar a una entente se esfumaron en el último suspiro por la falta de cintura de la MPPDA, nunca por las presiones de los productores españoles sobre su delegación. Y es que en realidad los productores estaban solos, puesto que incluso en la Dirección General de Cinematografía y Teatro (DGCT), heredera de la VEP encuadrada en el Ministerio de Educación Nacional (MEN), había adoptado un posición de cautelosa espera de acontecimientos.

El fracaso de las negociaciones supuso un alivio para los productores y aquellos que planteaban el salto de una política de protección a una de fomento del cine español. Pero por el contrario, estos sectores habían sacado en claro que en caso de producirse una nueva negociación con los norteamericanos debían estar presentes a toda costa. Estaba muy claro que el MIC iba por otro lado, como quedó patente al poco tiempo de rotas las conversaciones, cuando sólo el impacto sobre la relación bilateral de los acontecimientos internacionales de principios del nuevo año (condena del régimen por la ONU) evitaron una nueva negociación, algo hacia lo que el subsecretario de Industria y Comercio no había tardado en mostrar su predisposición ante los norteamericanos. Tanto el MIC como Asuntos Exteriores habían deseado el acuerdo. La DGCT tomó nota de ello, así como de la absoluta falta de autoridad del SNE. Los productores, principales beneficiarios de la ruptura negociadora, obtuvieron una cierta reparación moral a finales de enero con un Decreto Ley por el cual se catalogó a la industria cinematográfica como “protegible”.

El nuevo contendiente de la SRC no iba a tardar en plantar batalla. En diciembre de 1946 el MEN decretó la sustitución de los permisos de importación por los de doblaje. Los nuevos permisos serían concedidos por el ministerio en función de una triple clasificación. La SRC y sus herederas juzgaron la medida como “*una intromisión en la esfera de acción privativa del Ministerio de Industria y Comercio*”.¹¹ Pero su posición había quedado debilitada tras el fracaso de las negociaciones con los norteamericanos. Ante la incapacidad de las

¹¹ SECCIÓN DE CINEMATOGRAFÍA, “Permisos de doblaje que concede el Ministerio de Educación Nacional”, Madrid, s.f (¿1966?). *Fondo Comercio*. Archivo General de la Administración. Caja 11846.

partes para llegar a un entendimiento se optó por una salida salomónica y se hizo coexistir ambos permisos, aunque la cuantía del doblaje sería muy inferior a la de la importación. El dinero recaudado iría a un Fondo para el Fomento de la Cinematografía Nacional gestionado por el sindicato, que a su vez designaría a los productores destinatarios del crédito cinematográfico. La solución ejemplificaba dos cosas: de un lado, la proliferación de licencias fruto de la obsesión ordenancista y las disputas competenciales en el seno del régimen; de otro, la tradicional tendencia del franquismo a “contentar” a todas las partes, algo que en este sector había quedado aparcado previamente con el respaldo sin fisuras al MIC.

A pesar de todo, entrado 1947 el MIC seguía controlando el diseño de la política comercial exterior de la cinematografía española. Lo más que habían conseguido los productores y los “políticos” de la DGCT era arañar una pequeña cantidad en la recaudación de las importaciones (a través del permiso de doblaje) y asegurarse la gestión de los fondos destinados a la protección. Pero quien diseñaba la política exterior cinematográfica era la SRC. Durante los últimos años de la década, su política se orientó a rellenar los huecos dejados por la caída en el nivel de importación de películas norteamericanas con otros films extranjeros que no supusiesen un desembolso de divisas. Los acuerdos alcanzados en este período con Argentina y México se sumaban a ese objetivo el de abrir mercados al cine español. La falta de acuerdo con los norteamericanos y el reforzamiento del sistema de importación/protección vigente complicaron la intención de acabar con la especulación en torno a la importación de cine norteamericano. Al mismo tiempo, las cuentas bancarias de las compañías cinematográficas norteamericanas en España seguían engordando a la espera de que el Estado facilitase divisas para su conversión y transferencia.

Una disputa interminable (1950-59)

El giro sufrido por la relación bilateral a finales de los años cuarenta era más que patente entrada la nueva década. Ello tuvo una repercusión inmediata sobre las relaciones entre la industria cinematográfica norteamericana y el gobierno español. La primera, ahora representada internacionalmente por la Motion Picture Export Association of America (MPEAA), no quiso perder la oportunidad de rentabilizar el momento e hizo saber a los españoles de su voluntad de alcanzar un acuerdo. El gobierno español no pudo negarse. En abril de 1950 una delegación norteamericana aterrizó en Madrid.¹² ¿A quién se encontraría en la mesa negociadora?

¹² Para una amplia descripción de las negociaciones entre la MPEAA y el gobierno español entre 1950 y 1955, ver Pablo LEÓN AGUINAGA, “El cine norteamericano en España, 1950-55: las negociaciones para su importación”, *Hispania*, 222 (2006): pp. 293-334. Las reflexiones y acontecimientos plasmados en este texto

Las noticias de apertura de negociaciones despertaron nuevamente las tensiones que permanecían dormidas en los últimos años. El SNE, a pesar de los exhibidores, seguía defendiendo una oposición frontal a cualquier intento norteamericano de modificación del sistema de importación y protección vigente. A los productores, sobre todo a los especuladores, no les había ido mal con el sistema vigente. La DGCT, por su parte, aunque comenzaba a distanciarse de la postura de los productores-especuladores, no parecía dispuesta al enfrentamiento. En esa situación, la SRC monopolizó nuevamente las negociaciones con su tradicional propósito en mente: acabar con el mercado negro y reducir al máximo el coste que suponía a la maltrecha economía española la importación de películas norteamericanas. Las conversaciones no fueron fructíferas y los norteamericanos se despidieron nuevamente sin conseguir un acuerdo, aunque quedaba bastante claro en esta ocasión que no tardarían en volver con más fuerza y, sobre todo, tratando de explotar al máximo una situación bilateral previsiblemente más favorable. Ante esa tesitura, las soterradas hostilidades administrativas y competenciales volvieron a salir a superficie.

En el seno de la SRC coincidían con los norteamericanos en que el actual sistema de importación no era ni sostenible ni beneficioso para ninguna parte. Así, comenzaron a ponerse manos a la obra para modificar el sistema de importación en previsión de futuras negociaciones. Esa posición era bien conocida en el sector, que no tardó en reaccionar. El SNE rescató su vieja aspiración de conseguir la cesión de las competencias en materia de ordenación económica tal y como contemplaba su ley orgánica. El sindicato, consciente de que ello no ocurriría, solicitó en compensación la creación de una Junta Asesora Cinematográfica con derecho a veto en materia de comercio exterior presidida por su presidente. El MIC, como era de esperar, hizo oídos sordos. Al sindicato sólo le restaba hacer ruido, ya que estaba atado de pies y manos competencialmente hablando. Sólo la DGCT tenía una vía abierta de intervención en las negociaciones, el permiso de doblaje.

La MPEAA regresó en 1951 con un ultimátum: o se sellaba un acuerdo o se acudía a las represalias comerciales. Con la colaboración incondicional del primer embajador norteamericano en España desde 1945 y aprovechando el clima bilateral generado por el creciente vínculo entre ambos estados, los norteamericanos pasaron a la ofensiva. El inicio de un boicot de importaciones en primavera colocó a la industria local en una delicada situación. Los exhibidores se quejaban —exageradamente— ante el peligro de quedar desabastecidos; los productores, por su parte, tenían que contemplar como el Fondo de Protección que financiaba sus películas se

para esos años son una síntesis de los resultados del citado artículo y la posterior consulta de los National Archives and Records Administration II: *Record Group 59*, Central Decimal Files 1950-54 y 1955-59, 811.452 y 852.452.

secaba ante la ausencia de importaciones. En esa situación, los españoles volvieron a la mesa de negociación con un equipo formado en exclusiva por personal dependiente del MIC capitaneado por el Subsecretario de Economía Exterior y Comercio. La ausencia de personal de la DGCT resultaba cuanto menos llamativa.

El ambiente cinematográfico alcanzó la ebullición. En las primeras semanas de julio distintos subgrupos del Grupo de Producción del SNE hicieron llegar al subsecretario y el presidente de la SRC la reclamación de que no se modificara el sistema de importación, principal exigencia de la MPEAA. Ese mismo mes, una serie de cambios en la estructura ministerial y el personal administrativo vinieron a enrevesar más si cabe la situación. El MIC se dividió en dos, quedando la SRC encuadrada en el Ministerio de Comercio. El nuevo ministro de Comercio sustituyó al subsecretario anterior, Tomás Suñer, por Jaime Alba, quien al poco tiempo haría lo mismo con el presidente de la SRC tras unas insinuaciones de éste acerca de los innegables lazos familiares de su nuevo superior con los intereses cinematográficos norteamericanos (Alba era hermano del director-gerente de *MGM Ibérica*). Todo ello en medio de las negociaciones con los norteamericanos. Por otro lado, la DGCT pasó a depender también en julio del recién fundado MIT. Un mes más tarde, el beligerante José María García Escudero asumió la dirección en lo que suponía toda una declaración de intenciones de nuevo ministerio. En pocos días, García Escudero iba a reclamar y conseguir el protagonismo en las negociaciones con los norteamericanos que se le había negado a la DGCT hasta entonces. Parecía que por fin contaban con el respaldo político necesario.

El 13 de agosto las tensiones competenciales irrumpieron de lleno en las negociaciones. Ese mismo día, el negociador español, todavía Suñer, fue obligado por sus superiores a detener las conversaciones bajo la acusación de la DGCT de no estar siendo informada. García Escudero solicitó su cabeza y Alba, que probablemente no sabía como quitarse a su antecesor de en medio, accedió con gusto. Esa es sin duda la explicación que barajamos, porque lo cierto es que ni el subsecretario ni la SRC habían informado puntualmente de lo negociado a la DGCT hasta ese momento. La DGCT no hacía sino defender sus competencias, ya que los norteamericanos venían reclamando la supresión del permiso de doblaje, tasa recaudada por ese departamento. Suñer abandonó sus gestiones no sin cargar por escrito contra sus sucesores y contra lo que consideraba una intromisión del MIT en la esfera de Comercio. Suñer, en el cargo desde 1947, estaba sin duda imbuido del desprecio que muchos de sus colegas sentían hacia la dupla SNE/DGCT.

García Escudero pecó de optimista. Probablemente espoleado por la victoria obtenida en verano, planteó inmediatamente la absorción por su departamento de transferencias en materia de ordenación económica, algo a lo que Comercio distaba mucho de estar dispuesto. La cesión realizada en agosto pronto se evidenció un

mero gesto coyuntural. De hecho, una vez alcanzado un preacuerdo con los norteamericanos, Alba no tardó en acusar a García Escudero de pretender modificar lo acordado sobre cánones de importación y doblaje para limitar la autonomía negociadora de Comercio. Simultáneamente, el SNE solicitó la ruptura del preacuerdo y, por enésima vez, el desarrollo de las leyes orgánicas. En el cenit de la polémica el ministro de Comercio intervino para acabar con las aspiraciones de ambos organismos. García Escudero, al contrario que Alba, no encontró el respaldo de sus superiores. Ello, unido a las enemistades que en el sector de la producción había causado su manera de entender la protección y el fomento provocaron su renuncia en febrero de 1952, sólo un mes después de la firma del primer acuerdo de importación entre España y la MPEAA. Su sucesor asumiría un rol seguidista respecto a Comercio, que había vuelto a salir victorioso de la contienda.

El acuerdo no llevó la paz a un sector acostumbrado al esperpento. Los productores no tardaron en solicitar su derogación y acusar de traición a la delegación hispana. Y es que una aplicación fiel de lo acordado debía suponer la modificación del sistema de importación y producción vigente, desligando ambas y estableciendo nuevas reglas del juego. Pero el sector tuvo suerte. La distinta interpretación del texto realizada por las partes y problemas internos del lado norteamericano harían del texto papel mojado. A pesar de ello, Comercio junto a un domesticado MIT, decretó en julio de 1952 la entrada en vigor del sistema de importación establecido en el convenio. El mes siguiente se realizó la sustitución definitiva del antiguo sistema de protección, dando paso a la financiación del Fondo de Protección a la Cinematografía a través de las tasas estipuladas en el convenio. La situación de estancamiento llegó a tal punto que a finales de año las dos partes comenzaron a plantearse la necesidad de llegar a un nuevo acuerdo. A primeros de 1953, los exhibidores reclamaron al organismo que sustituyó a la SRC, el Servicio de Ordenación Económica de la Cinematografía (SOEC), un nuevo entendimiento con los norteamericanos.

Las competencias del SOEC habían sido claramente definidas como aviso a los detractores de Comercio. Eran concretamente cinco: importación y exportación de películas; importación de película virgen y material cinematográfico; protección al cine español mediante la concesión de los permisos de importación; percepción de los cánones de importación y doblaje (el permiso de doblaje correspondía a la DGCT); y estudio y resolución de los distintos problemas planteados por la industria. Comercio seguía ejerciendo el control absoluto sobre la ordenación económica de la cinematografía, especialmente de su comercio exterior. Curiosamente, en ese preciso instante la DGCT inició una victoriosa carrera destinada a hacerse con alguna de esas atribuciones.

El gobierno español y la MPEAA volvieron a la mesa negociadora en la primavera de 1953. Como siempre, la delegación local estuvo monopolizada por personal de Comercio, concretamente por el Subdirector de Economía Exterior, el jefe del SOEC e incluso el propio ministro Arburúa. Para alejar al equipo español de las convulsiones propias del sector, las negociaciones llegaron a desplazarse a Nueva York. Cuando todo indicaba a un fracaso, el contexto bilateral acudió de nuevo al rescate. La firma de los tres convenios hispano-norteamericanos en septiembre “forzó” un entendimiento dos meses después, entente por la cual Comercio tuvo que hacer concesiones que difícilmente podría mantener a medio plazo, como la transferencia trimestral de 50.000 dólares para dar así salida a los beneficios bloqueados a las empresas norteamericanas.

El período que se abrió entre los meses de noviembre de 1953 y 1954 supuso un remanso de paz en las conflictivas relaciones cinematográficas bilaterales. Se trataba de un espejismo. A donde ni siquiera llegó la apariencia de paz fue a la industria. El silencio forzado de productores, SNE y DGCT no podía acallar sus tradicionales demandas, aunque el pico alcanzado por las importaciones y estrenos de películas norteamericanas acarreó un paralelo incremento de los rodajes y estrenos nacionales, lo que a priori suponía buenas noticias para la producción española. Pero había un sector que sufrió particularmente la letra del acuerdo, el de la distribución. Aunque el acuerdo les había reservado un cupo de películas, las productoras norteamericanas incumplieron el espíritu de lo acordado exigiendo elevados precios por películas de baja calidad y reservando las mejores películas a sus filiales española, lo que impidió que las distribuidoras locales cubrir el contingente asignado. Eso sin contar con las maniobras de algunas *majors* para cobrar en dólares y, sobre todo, el desentendimiento de las filiales a distribuir material español, lo que aumentaba el enfado de los productores. Las distribuidoras españoles comenzaron a jugar sus cartas ante la DGCT.

La nueva situación propició otro cambio en la dirección de la DGCT. El nuevo director, Manuel Torres, impulsó una política de fomento con dos vértices: la firma de acuerdos de intercambio y coproducción con países como Francia, Italia y la República Federal Alemana, destinados a mejorar la calidad del cine español y a disminuir el peso cuantitativo y cualitativo de las películas norteamericanas en las pantallas; y la adopción de medidas legislativas orientadas a garantizar la distribución y exhibición del cine español. Semejante política bordeaba las competencias del SOEC y tenía visos de provocar un enfrentamiento más pronto que tarde. El empeoramiento de la disponibilidad de divisas a mediados de 1954 obligó al IEME a frenar las transferencias trimestrales a las empresas cinematográficas norteamericanas. La MPEAA, aunque más escéptica que nunca, optó por dar una última oportunidad a la negociación.

Los preparativos de las quintas negociaciones con la MPEAA fueron bastante movidos en la delegación española. Los informes y opiniones sobre cuales debían ser los puntos a discutir, las condiciones a ofrecer y los requisitos a exigir se sucedieron en todas las direcciones: desde los productores, que buscaban una revisión a la baja de las concesiones de noviembre de 1953; pasando por las filiales, que pedían una prórroga del convenio; hasta los exhibidores, que reclamaban un incremento de las películas norteamericanas importadas por temporada. En Comercio el objetivo continuaba siendo el mismo: minimizar en la medida de lo posible el perjuicio económico que la importación continuada de cine norteamericano causaba al equilibrio de la balanza exterior. La DGCT tenía otros planes, que pasaban por conseguir, de una vez por todas, autonomía respecto a Comercio en el diseño y gestión de una política proteccionista, lo que exigía voz y voto en protección y comercio exterior.

Por primera vez, la DGCT se convirtió en actor protagonista en las negociaciones. Cuando las delegaciones parecían dispuestas a prorrogar el anterior convenio por un año y continuar las conversaciones más adelante, el MIT lanzó todo un órdago a ambas delegaciones que provocó la ruptura inmediata de los contactos y el establecimiento de un boicot comercial de la MPEAA. Ello a espaldas de Comercio y ante el disgusto de Asuntos Exteriores, pero se entiende que con el visto bueno de las instancias superiores. El hecho en sí fue el decreto el 14 de julio de una ley por la cual se obligaba a todas las distribuidoras asentadas en España (inclusive las filiales de las *majors* norteamericanas) a distribuir un film español por cada cuatro norteamericanos. Ante el clamor de Comercio y los exhibidores, el MIT entregó la cabeza de Manuel Torres, destituido a finales de año, pero la ley no fue derogada. La tensión entre ambos ministerios fue *in crescendo* en los siguientes años.

El MIT no se conformó con esa victoria. Durante los siguientes años, respaldado por los reducidos efectos del temido boicot, comenzó la campaña por las competencias de protección económica. Entre marzo y mayo de 1958 se consumó la primera cesión de atribuciones por parte de Comercio en materia cinematográfica. Desde esa fecha competiría al MIT el estudio e informe de las solicitudes de licencias de importación formuladas ante Comercio, así como la regulación de la distribución interior de dichas películas y la designación de sus beneficiarios; mientras que Comercio conservaría el resto de sus competencias tradicionales, incluida la recaudación de los permisos de importación. Los cambios podían presuponer una relajación de las tensiones entre ambos ministeriales, pero no fue así. La dependencia del sistema de protección del de importación (de películas norteamericanas) condenaba a que cualquier sobresalto en el primero afectase al segundo. Las malas relaciones con la MPEAA anticipaban la necesidad de nuevas negociaciones, conversaciones que en el momento de producirse despertarían inevitablemente las tensiones interdepartamentales e industriales. Así fue.

Los norteamericanos eran conscientes para finales de 1957 de que el boicot no estaba dando los resultados esperados. Tras contactos con la embajada española en Estados Unidos y el visto bueno de Comercio para la apertura de un nuevo proceso negociador, la MPEAA puso punto final al boicot en junio de 1958. Productores y distribuidores comenzaron a alzar la voz a la espera de acontecimientos, mientras que la DCGT temía quedar relegada en el proceso negociador ya que, en esta ocasión, no se guardaban ningún as en la manga. ¿Pero por qué Comercio se avino a negociar si las cosas no marchaban precisamente mal en el sector? Sin duda, aquí hay que rastrear nuevamente la influencia del contexto bilateral. El momento de las nuevas negociaciones, 1958-59, coincidió con el ingreso español en los principales organismos económicos internacionales bajo el apadrinamiento de Estados Unidos. No es de extrañar, la documentación norteamericana apunta en ese sentido aunque no lo aclara, que la MPEAA, una de las principales promotoras de esos organismos en Estados Unidos y con estrechos lazos con el gobierno norteamericano, prometiese colaboración con el ingreso español a cambio de una flexibilización de las condiciones a la que estaba sometidos sus intereses en el país ibérico.¹³

Fuese lo que fuese, lo cierto es que Comercio no sólo negoció, sino que en marzo de 1959 accedió a firmar un acuerdo en Nueva York. En clave administrativa, la lectura era evidente: Comercio y en menor medida Asuntos Exteriores acababan de devolver la jugada al MIT. La DGCT, los productores y los distribuidores no iban a tardar en acusar a Comercio de traicionar los intereses nacionales. La tensión dialéctica alcanzada durante la segunda mitad de 1959 recordaría a los peores momentos de la ya larga pugna competencial. El presidente del SNE, que sí había apoyado el acuerdo, fue durísimamente atacado por todos los subgrupos excepto el de exhibición, llegando a acusársele entre otras muchas cosas de ocultar información y actuar a espaldas del sindicato.¹⁴ El enfrentamiento estaba servido y las hostilidades continuarían durante toda la década de los años sesenta. Sólo un año después del que fue tercer y último acuerdo entre la MPEAA y el gobierno español, las negociaciones volverían a romperse, en buena medida por las tensiones internas españolas.

* * * * *

La importación de cine norteamericano por España fue fuente inagotable de conflicto entre los distintos entes administrativos con competencias en materia cinematográfica entre 1939 y 1959. Culpa de ello fueron

¹³ National Archives and Records Administration II: *Record Group 59*, Central Decimal Files 1955-59, 811.452 y 852.452.

¹⁴ Las fuentes españolas documentan perfectamente el revuelo posterior al acuerdo de marzo de 1959, ver por ejemplo: *Fondo Sindicatos*, Archivo General de la Administración, Caja 29; *Fondo Presidencia*, Archivo General de la Administración, Caja 5706.

tanto la relevancia económica y política de la transacción, como la inoperancia de la organización administrativa y competencial diseñada por el régimen. De hecho, hablamos de un conflicto artificial a la hora de calificar las pugnas administrativas en los años cuarenta, puesto que la ley orgánica sindical contemplaba un traspaso competencial nunca pretendido por las altas instancias del régimen, lo que pone en evidencia la incongruencia legislativa del primer franquismo. Generado un punto de fricción, llama la atención el hecho de que un régimen autoritario fuese incapaz de poner orden en semejante desbarajuste. Quizás, la conflictividad inter-departamental y sus repercusiones en la dirección política y económica del país era un precio que el régimen estaba dispuesto a pagar siempre que no estuviesen en juego sus propios intereses.