

MOISÉS RODRÍGUEZ ESCOBAR

AUTORITARISMO Y DEMOCRACIA
RELACIONES DIPLOMÁTICAS
ENTRE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS
(1936-1964)



PUV
UNIVERSITAT
DE VALÈNCIA

AUTORITARISMO Y DEMOCRACIA
RELACIONES DIPLOMÁTICAS
ENTRE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS
(1936-1964)

BIBLIOTECA JAVIER COY D'ESTUDIS NORD-AMERICANS

<http://puv.uv.es/biblioteca-javier-coy-destudis-nord-americanos.html>

DIRECTORA

Carme Manuel
(Universitat de València)

AUTORITARISMO Y DEMOCRACIA
RELACIONES DIPLOMÁTICAS
ENTRE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS
(1936-1964)

Moisés Rodríguez Escobar

Autoritarismo y democracia.
Relaciones diplomáticas entre España y Estados Unidos (1936-1964)
© Moisés Rodríguez Escobar

Reservados todos los derechos
Prohibida su reproducción total o parcial

ISBN: 978-84-1118-616-2 (papel)
ISBN: 978-84-1118-617-9 (ePub)
ISBN: 978-84-1118-618-6 (PDF)

DOI: <https://doi.org/10.7203/PUV-OA-9788411186186>

Imagen de la cubierta: Sophia de Vera Hóltz
Diseño de la cubierta: Celso Hernández de la Figuera

Publicacions de la Universitat de València
<http://puv.uv.es>
publicacions@uv.es

Edición digital

*Para Carmen Rosa y Artemio,
que tanto apoyaron mi locura por la Historia*

Índice

Prólogo, <i>Francisco Rodríguez Jiménez</i>	11
Introducción	21
CAPÍTULO 1	
Diplomacia en tiempos de guerra	
El choque de relatos en Estados Unidos (1936-1944).	33
CAPÍTULO 2	
El Régimen señalado.	
Entre el rechazo internacional	
y el <i>momentum</i> de la oposición al franquismo	67
CAPÍTULO 3	
<i>Spanish Lobby:</i>	
el arma diplomática franquista	107
CAPÍTULO 4	
Una solución orgánica.	
Los Pactos de Madrid y la entrada en la ONU (1951-1955)	153
CAPÍTULO 5	
El afianzamiento del franquismo (1956-1964)	193
Conclusiones	243
Bibliografía	247

Prólogo

Francisco Rodríguez Jiménez
Universidad de Extremadura

El 23 de septiembre de 1953 se firmaron los Pactos de Madrid entre la España Franquista y el ejecutivo liderado por Dwight Eisenhower. El texto no alcanzó el rango de ‘Tratado’. Para ello tendría que haber pasado el trámite del Congreso estadounidense. Los asesores de la Casa Blanca lo desaconsejaron, pues era probable que surgieran bastantes resistencias a explicitar en sede parlamentaria la conexión con el Caudillo español.

Sin el boato de una firma-imagen para la posteridad en el Capitolio, ni amor sincero entre las partes, lo cierto es que aquel “matrimonio de conveniencias geopolítico” supuso un auténtico espaldarazo internacional para Franco. Aunque parco en palabras, y más aún en mostrar emociones, el dictador espetó: “¡Nos hemos casado con la más rica!” cuando le informaron de que, por fin, se habían concluido unas negociaciones, postergadas más de lo previsto.

Habían pasado catorce años desde que el presidente Roosevelt, en parte siguiendo la estela diplomática británica, en parte como acróbata de la realpolitik, reconoció al gobierno franquista, vencedor en la guerra civil española. Tres lustros pasaron hasta que se oficializó el acuerdo interesado entre Washington y Madrid. Para los estadounidenses era una negociación importante en el contexto de la Guerra Fría, pero no imprescindible; para Franco, cuestión de supervivencia. Tal asimetría determinó el rumbo de la negociación inicial y de las renegociaciones posteriores.

El dictador siguió de cerca el largo proceso negociador, bien de manera directa, bien a través de personas de su confianza: Carrero Blanco y el general Vigón, jefe del Alto Estado Mayor. También tuvo un papel destacado José Félix de Lequerica, embajador de España en Washington; quizás incluso mayor que el del ministro de Asuntos Exteriores, Alberto Martín Artajo. Los Pactos de Madrid constaban de tres partes diferenciadas: ayuda para la mutua defensa, ayuda económica-técnica y convenio defensivo. Los españoles cedían gran parte de su soberanía para la

construcción de bases militares que cubrían un eje sur-norte: Rota-Morón de la Frontera-Torrejón-Zaragoza con instalaciones adicionales en otras localidades, por ejemplo en Talavera de la Real. En teoría eran de uso conjunto, en la práctica, la balanza se inclinó del lado norteamericano.

Lo antedicho y el resto de la conexión política hispano-estadounidense durante el franquismo, ha recibido bastante atención historiográfica en las últimas décadas. Sin embargo, quedaban en el aire algunas preguntas que requerían de un estudio más pormenorizado. ¿Cuál era la percepción que sobre Franco tuvieron los presidentes estadounidenses? ¿Hubo unanimidad al respecto entre las distintas piezas del engranaje político del país americano? ¿Qué peso tuvo la opinión pública estadounidense? ¿Y los republicanos españoles exiliados allá? ¿Consiguió la diplomacia franquista borrar por completo la alargada sombra de las amistades peligrosas previas con Hitler y Mussolini? ¿Qué estrategias de acción exterior se pusieron en marcha para “abrillantar la cara del Caudillo”?

Este libro de Moisés Rodríguez Escobar indaga en esas y otras preguntas, tras analizar un vasto conjunto de fuentes primarias en archivos tanto de Estados Unidos como de España, gubernamentales y de colecciones privadas. No solo demuestra haber investigado con rigor en instituciones archivísticas, también ha buceado en un mar de recortes de prensa, desperdigados aquí y allá. Rodríguez Escobar sabe que Estados Unidos es casi más un continente que un país. De ahí la voluntad de rastrear lo publicado sobre la España franquista, no sólo en las prestigiosas cabeceras del *Washington Post*, *The New York Times* o *Los Angeles Times* sino también en las aparecidas en medios más modestos de la América profunda. Queda todavía tela por cortar en ese ámbito, pero el esfuerzo es muy loable, como también es el meritorio diálogo constante que establece Rodríguez Escobar con colegas que precedieron sus pasos. Leyendo las numerosas referencias consultadas, resuena el clásico adagio de “caminar a hombros de gigante”, guía imprescindible para una buena investigación. Y ésta lo es.

El relato se estructura en torno a una coherente línea temporal que va desde 1936 hasta mediados de los años 60 (se explica después el porqué de esa cesura). Al inicio, el autor realiza una excelente y necesaria conceptualización de los distintos actores colectivos que entrarán en escena: partidos políticos, grupos de interés (lobbies) y movimientos sociales; sin olvidar a los individuos

que actuaron en solitario, sin una explícita ni constante vinculación con los grupos antedichos. Por la obra desfilan no solo diplomáticos trajeados; también aparecen Albert Einstein, Paul Casals o Albert Camus intentando prestar su voz al antifranquismo neoyorkino; banqueros estadounidenses deseosos de abrir la autárquica economía franquista; lobistas que más bien parecen sacados de alguna de Hollywood, con humo de fondo y la paranoia de la caza de brujas mccarthista en el ambiente.

En el primer capítulo se examinan los factores geopolíticos y las diversas influencias, a veces contrarias entre sí, que gravitaron sobre la decisión de Roosevelt de reconocer a los militares sublevados contra la legalidad de la II República española. También se analizan las distintas sensibilidades que la ciudadanía estadounidense mostró respecto al régimen franquista, aunque, como acertadamente reconoce Rodríguez Escobar, no siempre es fácil identificar posicionamientos “nítidos”; es decir, a veces hubo actitudes mixtas, y cambios respecto al guión inicial. En un primer grupo de personas, Franco era percibido con cautela. No se descartaba establecer relaciones más estrechas con él por interés geoestratégico, pero se haría a hurtadillas ante la opinión pública. Un segundo segmento social consideraba al dictador español un enemigo por su vinculación con la Alemania nazi y la Italia fascista. Por último, otros estadounidenses lo veían como el epítome-defensor de la Iglesia Católica y la civilización cristiana.

En el segundo capítulo se desgana el *momentum* de la oposición antifranquista, cuando arreciaba la condena internacional contra el régimen del 18 de julio. En febrero de 1946 el gobierno francés cerró su frontera con España. La decisión fue secundada por Washington y Londres en una declaración tripartita poco después. Asediado diplomáticamente desde el exterior, el Caudillo se atrincheró en el poder, haciendo ondear la bandera propagandística de la conjura judeo-masónica-comunista que pretendía cortar las alas de una España que renace. Las Sociedades Hispanas Confederadas (SS.HH.CC.) reunieron en suelo estadounidense a decenas de grupos sociales, también a personalidades contrarias a Franco. Este grupo trató de potenciar un discurso alternativo, más allá del blanqueamiento que el régimen franquista difundía. La revista *España Libre* fue una de sus principales bazas. Desde sus páginas se apeló a la unidad de la oposición y a la

necesidad de ampliar sus redes en todos los ámbitos posibles de la sociedad estadounidense. La lucha de narrativas, pro-Franco y anti-Franco, estaba servida.

En el capítulo siguiente se realiza una precisa radiografía del ‘Spanish pro-Franco Lobby’. En la tentativa de ganar nuevos adeptos entre la ciudadanía estadounidense, y especialmente entre los representantes de ambas cámaras del Capitolio, se apostó por la contratación de un despacho de abogados, experto en relaciones públicas y en prácticas de *lobby* para tratar de abrillantar la imagen de la España franquista. Con importantes cantidades de dinero a su disposición, Charles Patrick Clark (director del bufete) trató de ganar voluntades y comprar favores que ayudaran a la rehabilitación internacional del dictador. El convenio con Clark respondió a consideraciones estratégicas, auspiciado en parte por el jesuita Joseph Thorning, anticomunista furibundo y defensor de la causa franquista desde el comienzo de la Guerra Civil Española. Rodríguez Escobar apuntala su disección del ‘Spanish pro-Franco Lobby’ con un importante bagaje de fuentes primarias inéditas. Ahí radica una de las claves más novedosas y valiosas de esta investigación. En frente, los estadounidenses y españoles exiliados que no querían digerir la ‘verdad franquista’ contaron con muchos menos recursos, e incluso algunos sufrieron la persecución del FBI. Una asimetría que fue en aumento a medida que se desvanecía el sueño de forzar la caída del gobierno franquista.

Tras el importante Rubicón diplomático que supuso la firma de los Pactos de Madrid de 1953, las autoridades españolas iniciaron una lenta apertura económica. De manera simultánea se fue ampliando el paraguas de organismos internacionales que aceptaron la solicitud franquista de acceso, desde la UNESCO, la FAO, la ONU, la OCDE, etc. Pero no todo fue color de rosas, ya que a mediados de los años 50 se vivieron momentos de tensión interior con las primeras huelgas y sobre todo la revuelta universitaria de 1956.

En el capítulo final, Rodríguez Escobar ofrece una solvente explicación de cómo se fue fraguando el “afianzamiento del franquismo (1956-1964)” con la ayuda inestimable de las campañas de relaciones públicas y cooptación de “amistades” desplegadas al otro lado del Atlántico.

En una jornada fría de diciembre de 1959, Franco abrazaba a Eisenhower en el aeropuerto de Torrejón. La instantánea fue difundida *urbi et orbi*.

Calles engalanadas y multitudes vociferantes para recibir al presidente estadounidense. Aunque su estancia en Madrid fue efímera, de camino a otras visitas oficiales, fue un momento apoteósico para el régimen. Ahora bien, entre bambalinas franquistas, escoció que Eisenhower no apareciese junto al Caudillo en las publicaciones gestionadas por la embajada estadounidense. Eisenhower sí posó, afable, entregando un regalo a una niña española, en un guiño totalmente intencionado. Estos pormenores, como el temor inicial por la llegada del demócrata Kennedy a la Casa Blanca (la cordialidad entre los dictadores Franco-Castro molestaba en el Departamento de Estado) son reconstruidos con minuciosidad por Rodríguez Escobar.

La guinda del pastel en la estrategia de maquillar al Caudillo ante la opinión pública estadounidense se colocó en 1964, tras la inauguración del pabellón español en la Feria Internacional de Nueva York. Además del acompañamiento institucional, que incluyó las visitas de ministros como Manuel Fraga Iribarne, Gregorio López Bravo, Antonio Garrigues Díaz-Cañabate, entre otros, se realizó un destacado esfuerzo presupuestario para su diseño y construcción, con una inversión cercana a los 7 millones de dólares, una cantidad mayor del coste de algunas de las películas exitosas de Hollywood de la época. Fue uno de los pabellones más visitados, en un marco incomparable como era la ciudad que nunca duerme en la bahía del río Hudson.

En suma, este estudio de Moisés Rodríguez Escobar ofrece un sólido análisis multicausal de cómo se logró la paulatina aceptación de la “singularidad franquista” mediante el despliegue de campañas de relaciones públicas, comunicación política y actividades de acción cultural exterior, en un esfuerzo “pre-Marca España” que todavía proyecta su sombra en el presente, para bien y para mal. Algunos de los estereotipos sobre España que aún circulan surgieron entonces. En toda buena investigación se deben responder las preguntas-hipótesis de partida, al tiempo que se sugieren líneas futuras de trabajo. Este libro cumple con creces ese precepto. En estos tiempos que corren, malos para la lírica, nuestro agradecimiento sincero a Carme Manuel, quien lleva años impulsando un mejor conocimiento de la compleja realidad estadounidense en España.

Agradecimientos

Este libro nace del esfuerzo sostenido y la dedicación constante a lo largo de más de cuatro años de investigación. Bajo la guía y el apoyo de Josefina Cuesta Bustillo, Francisco J. Rodríguez Jiménez y María Paz Pando Ballesteros, esta obra tomó forma gracias a un arduo trabajo que me llevó a explorar archivos y bibliotecas en Estados Unidos, Inglaterra y diversas ciudades de España. A lo largo de este proceso, tuve el privilegio de participar en encuentros y debates con destacados especialistas, cuyas perspectivas enriquecieron significativamente el desarrollo de esta investigación. Lo que el lector tiene entre manos es una síntesis depurada y cuidadosamente adaptada de un análisis mucho más extenso, pensado para ofrecer una visión clara y precisa de los acontecimientos históricos que aborda.

Recorrer este camino, lleno de desafíos y aprendizajes, no habría sido posible sin el apoyo de muchas personas que dejaron una huella imborrable en este proyecto. Mi más profunda gratitud está dirigida a mi familia, especialmente a mis abuelos, mis padres y mi hermano, quienes han sido un pilar indispensable en cada etapa del proceso. También quiero reconocer a las amistades que me han acompañado y enriquecido en el ámbito personal y profesional, representadas de manera especial por Carlos Píriz, un ejemplo de cómo los vínculos laborales pueden transformarse en amistades perdurables. Este libro es, en muchos sentidos, fruto de esa red de afectos, debates e intercambios que han hecho de esta experiencia algo profundamente humano.

Agradezco también, de forma muy especial, a Carme Manuel, directora de la colección Biblioteca Javier Coy por su lectura comprometida, su criterio riguroso y su constante disposición para mejorar cada detalle del manuscrito. Su implicación ha sido clave para que este proyecto llegara a buen puerto. De igual modo, mi reconocimiento a la editorial Publicacions de la Universitat de València (PUV), por acoger esta obra en su catálogo y facilitar con profesionalidad y cuidado su publicación y difusión.

Abreviaturas

ACNP	Asociación Católica de Propagandistas
AFL-CIO	American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations
AFNFF	Archivo de la Fundación Nacional Francisco Franco
AGA	Archivo General de la Administración
AGUN	Archivo General de la Universidad de Navarra
AID	Agency for International Development
ANFD	Alianza Nacional de Fuerzas Democráticas
BOE	Boletín Oficial del Estado
CDMH	Centro Documental de la Memoria Histórica
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEDA	Confederación Española de Derechas Autónomas
CEPSA	Compañía Española de Petróleos
CIA	Agencia Central de Inteligencia
CIEPSA	Compañía de Investigación y Explotaciones Petrolíferas S. A.
CNT	Confederación Nacional del Trabajo
COPE	Cadena de Ondas Populares Españolas
CSIC	Consejo Superior de Investigaciones Científicas
CTNE	Compañía Telefónica Nacional de España
ECA	European Cooperation Administration
ECE	Comisión Económica para Europa
ECLA o CEPAL	Comisión Económica para América Latina
ETA	Euskadi Ta Askatasuna
FAO	Food and Agriculture Organization
FBI	Federal Bureau of Investigation
FDRPL	Franklin Delano Roosevelt Public Library
FLP	Frente de Liberación Popular
FMI	Fondo Monetario Internacional
FRUS	Foreign Relations of the United States Series
GOP	Grand Old Party
GOU	Grupo de Oficiales Unidos
GSA	General Services Administration
HSTL	Harry S. Truman Library
ICA	International Cooperation Administration
ILE	Institución de Libre Enseñanza
INI	Instituto Nacional de Industria
IPOC	Iberian Peninsula Operating Committee
ITT	International Telephone & Telegraph Corporation
JAE	Junta de Ampliación de Estudios e Investigaciones Científicas
JEL	Junta Española de Liberación
JSU	Juventudes Socialistas Unificadas
MAAG	Military Assistance Advisory Group
MAP	Military Assistance Program
NARA	National Archives and Records Administration
NASA	National Aeronautics and Space Administration
NCWC	National Catholic Welfare Conference
NJCC	National Conference for Christians and Jew

NRA	National Rifle Association
NSC	National Security Council
NYT	The New York Times
OEA	Organización de Estados Americanos
OECE	Organización Europea para la Cooperación Económica
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OSE	Organización Sindical Española
OSS	Office of Strategic Services
OTAN-NATO	Organización del Tratado del Atlántico Norte
OWEA	Office of Western European Affairs
OWI	Office of War Information
PCE	Partido Comunista de España
PCUSA	Partido Comunista de los Estados Unidos de América
PER-ERP	Programa Europeo de Recuperación
PNS	Peninsular News Service
PNV	Partido Nacionalista Vasco
POUM	Partido Obrero de Unificación Marxista
PSOE	Partido Socialista Obrero Español
PSUC	Partido Socialista Unificado de Cataluña
SEU	Sindicato Español Universitario
SS.HH.CC	Sociedades Hispanas Confederadas
UAW	<i>United Auto Workers</i>
UGT	Unión General de Trabajadores
UNIFEM	Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
USCC	United States Commercial Corporation
USIA	United States Information Agency
USIE	United States International Information and Educational Exchange
USIS	United States Information Service
VALB	Veteran Abraham Lincoln Brigade
VOA	Voice of America

Introducción

En la compleja arquitectura de las relaciones internacionales del siglo XX, los símbolos no solo han representado identidades nacionales, sino también formas de ejercer el poder, justificar la autoridad y proyectar modelos políticos en disputa. Durante el periodo comprendido entre 1936 y 1964, España y Estados Unidos encarnaron dos visiones del mundo profundamente divergentes, aunque no necesariamente incompatibles en la práctica diplomática. El franquismo construyó su legitimidad en torno a una tradición autoritaria de raíces católicas, imperiales y antiliberales, defendiendo un Estado centralizado, jerárquico y moralmente homogéneo. Esta concepción del poder, sostenida en la represión interna y en un discurso de continuidad histórica, se oponía, al menos en apariencia, a los principios que Estados Unidos afirmaba representar.

Desde sus orígenes republicanos, la democracia estadounidense se identificó con la defensa de la libertad individual, el pluralismo político y el Estado de derecho. Sin embargo, el desarrollo de su política exterior —especialmente tras la Segunda Guerra Mundial— reveló una notable ambivalencia: la promoción del orden liberal global convivió con estrategias de contención del comunismo que incluyeron la colaboración con regímenes autoritarios, como el español. Esta tensión entre ideales democráticos y pragmatismo geopolítico resultó determinante para el acercamiento entre Washington y Madrid. En este libro se analiza cómo esa relación diplomática osciló entre la confrontación ideológica y la cooperación estratégica, en un contexto internacional marcado por la Guerra Fría, las redefiniciones del poder global y el conflicto entre autoritarismo y democracia.

En los años 30 del siglo XX, convivieron, no sin tensiones, tres grandes corrientes ideológicas: el fascismo-nazismo, el capitalismo liberal y el comunismo. Lejos de permanecer en un equilibrio pacífico, estos modelos políticos competían entre sí por extender su influencia y consolidar su dominio global; el primero representado principalmente por Alemania e Italia; el segundo por Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia; siendo la Unión Soviética la que capitaneaba el tercero. Si bien las potencias democráticas y comunistas poseían territorios de considerable extensión, como las vastas posesiones del imperialismo británico o la formidable expansión territorial de la URSS, las potencias fascistas se veían limitadas en su capacidad de expansión debido a

su tardío ingreso en el reparto colonial¹. Dado que sus países no habían participado en el reparto de África, Benito Mussolini y Adolf Hitler trataron de buscar alternativas más agresivas para reconfigurar el orden internacional a su favor². Amparado en la doctrina Monroe, Estados Unidos buscó consolidar su hegemonía en el continente americano, utilizando el discurso de la defensa de la democracia como instrumento de legitimación de su proyección exterior. En este escenario, la confrontación entre las potencias fascistas y las democracias liberales adquirió una nueva dimensión, no solo como una lucha de poder, sino también como una guerra de símbolos, de valores y de visiones del futuro.

Tras un conflicto devastador, Franco se afianzó en el poder. El recuerdo de la tragedia, no solo dejó cicatrices profundas en el tejido social y político de España, sino que permitió al futuro dictador consolidar las bases de un régimen autoritario. Para ello, Franco se apoyó en una amalgama de fuerzas conservadoras y tradicionalistas en el interior del país, y en la colaboración directa de los regímenes fascistas de la Alemania nazi y la Italia fascista en el exterior. Estos apoyos no solo le proporcionaron los recursos materiales y estratégicos necesarios, sino que le permitieron encauzar una victoria decisiva sobre el bando republicano, marcado por tres años de intensos enfrentamientos militares, represión ideológica y la aniquilación de gran parte de las reformas sociales y políticas impulsadas durante la II República.

La victoria franquista, sellada el 1 de abril de 1939, marcó el comienzo de una nueva era en la historia de España. Un tiempo en la que la represión y el autoritarismo serían las piedras angulares sobre las que se edificaría el Nuevo Estado. Para limitar la posible oposición, la disidencia política fue brutalmente sofocada, y quienes no se alinearon con la dictadura fueron objeto de persecución y castigo. El Estado se reconfiguró según los principios de una ideología nacionalista, católica y profundamente conservadora, que se sustentaba en la figura de Franco como líder único e indiscutido. Esta restauración autoritaria, sin embargo, no fue aislada, sino que se inscribió en un contexto más amplio de tensiones ideológicas internacionales, en el que el franquismo comenzó a definir su espacio en un mundo dividido entre las potencias democráticas y las fascistas. Mientras España quedaba inmersa en su

¹ David Jorge, *Inseguridad colectiva la sociedad de naciones, la guerra de España y el fin de la paz mundial*. (Valencia: Tirant Humanidades, 2016).

² Christopher Clark, *The Sleepwalkers: How Europe Went to War in 1914* (London: Harper Collins, 2013).

largo período de autarquía y aislamiento, la lucha por la hegemonía ideológica en Europa y el mundo no hacía más que intensificarse.

Sin embargo, la historia que examinaremos en las páginas siguientes arrancó algo antes. Entre el final de la Junta de Defensa Nacional presidida por Miguel Cabanellas y la designación de Franco como Generalísimo el 1 de octubre de 1936, se eligió a un representante oficial del bando sublevado en Estados Unidos: Juan Francisco de Cárdenas. Nacido en Sevilla, Cárdenas se convirtió en la primera figura diplomática del sector sublevado encargada de desplegar la actividad propagandística del Régimen en suelo estadounidense. De esta forma, se iniciaba una relación entre la futura dictadura militar española y las administraciones estadounidenses, una relación que pondría a prueba la habilidad de España para construir una narrativa convincente en un entorno hostil, una tarea nada sencilla dadas las circunstancias políticas de la época.

A continuación, exploraremos los entresijos diplomáticos de este período crucial en la historia de España, marcado por las difíciles condiciones internas y la creciente tensión internacional. En este contexto, el Régimen franquista, un país que había perdido gran parte de su relevancia en el escenario global, se vio obligado a hacer todo lo posible para alcanzar su principal objetivo: sobrevivir a los drásticos cambios geopolíticos que se avecinaban.

Este libro se estructura en cinco capítulos, siguiendo un eje cronológico que va de 1936 a 1964. El punto final se justifica por dos razones: la primera es la propia consolidación internacional del franquismo a mediados de los años sesenta, y el relativo éxito que había tenido en restaurar su imagen, tan manchada por las “amistades estratégicas” con Hitler y Mussolini apenas veinte años antes; la segunda es la dificultad de acceder a algunos documentos del epílogo franquista, necesarios para apuntalar este tipo de narrativas, sin olvidar la conveniencia de establecer una periodización diferenciada tras el comienzo de la ‘Transición española.

El primer capítulo se centra en las dos guerras que marcaron el inicio de la dictadura. Tanto la Guerra Civil Española como la Segunda Guerra Mundial influyeron decisivamente en la política exterior del presidente Franklin Delano Roosevelt hacia España. En ese capítulo, se analizará la respuesta de Washington ante la confrontación diplomática entre el Gobierno legítimo de la República y los representantes de los rebeldes, y cómo evolucionó esta postura con el establecimiento de la dictadura franquista. El segundo capítulo se aparta de las convenciones cronológicas tradicionales, al enfocarse en el período comprendido entre 1944 y 1948. Este lustro fue crucial para la supervivencia del Régimen, y en él se demostrará cómo, incluso en

un momento tan delicado, la dictadura logró contar con aliados dentro de Estados Unidos. Además, es en este periodo cuando la oposición antifranquista en el exilio adquirió mayor visibilidad e influencia. El tercer capítulo introduce el elemento más novedoso de esta investigación: el Spanish Lobby. Se examinará cómo este grupo comenzó a gestar su estrategia con el objetivo de modificar las relaciones con la administración de Harry S. Truman, buscando un giro en la política estadounidense hacia España. El cuarto capítulo abarca desde la revocación de las sanciones de la ONU hasta la incorporación de España en este organismo, pasando por los Pactos de Madrid y el Concordato con el Vaticano de 1953. Estos dos acuerdos fueron claves para comprender el proceso de legitimación internacional del Régimen franquista. Finalmente, el quinto capítulo examina el período siguiente hasta la fecha de 1964, coincidiendo con la renovación de los acuerdos de 1953 y la celebración de la Feria de Nueva York, donde el pabellón español tendrá una posición preeminente.

Con este libro, tratamos de responder una serie de preguntas aún no resueltas, o al menos no tratadas en profundidad, sobre las relaciones bilaterales entre España y Estados Unidos. Los objetivos y preguntas que se plantearán se abordarán desde dos perspectivas complementarias: la cronológica y la transversal. En la primera, se incluirán aquellas interrogantes que surgen a partir de eventos que podríamos considerar “estáticos”, es decir, aquellos que tienen un inicio y un final claramente definidos. Un ejemplo de ello sería la actitud de Franklin Delano Roosevelt durante la Guerra Civil Española, un tema con un marco temporal delimitado.

Por otro lado, la segunda perspectiva se caracteriza por su dinamismo. Cuestiones como el papel del Spanish Lobby (grupo de presión creado por la dictadura española para mejorar su imagen en Estados Unidos), su estructura y función, o el impacto de la cuestión religiosa en las relaciones transnacionales, son asuntos que no se pueden encasillar en un momento específico, ya que su influencia y desarrollo se extienden a lo largo de un periodo prolongado y se interrelacionan con otros factores que atraviesan diversas etapas de la historia.

A nivel particular, el objetivo fundamental de esta obra es explicar las variadas interacciones entre la diplomacia franquista y la compleja estructura del gobierno estadounidense, con distintas sensibilidades hacia el tirano español. También importante es comprender la dimensión que aporta la diplomacia pública a la ecuación anterior. Por otro lado, el término *Spanish Lobby* es utilizado con frecuencia en la historiografía. Sin embargo, existen numerosas preguntas al respecto que no han sido analizadas en profundidad. La más importante: ¿Qué tuvo mayor influencia en la rehabilitación internacional

de la dictadura franquista, el Spanish pro-Franco lobby o los condicionantes geoestratégicos de la Guerra Fría? Recientemente, algunos autores han avanzado en esa dirección. Con este libro aspiramos a responder a los interrogantes pendientes, al tiempo que ofrecemos una explicación más pormenorizada sobre este fenómeno³.

Esta investigación se estructura en torno a tres conceptos fundamentales: Diplomacia Pública, Opinión Pública y lobby. En lo que respecta al primero, la historiografía continúa profundizando en la complejidad de este concepto polisémico. Por ejemplo, Teresa Laporte lo definía como una “estrategia de persuasión dirigida a una audiencia extranjera con el fin de obtener una opinión favorable hacia la política exterior de un país u organización”⁴. Por su parte, Antonio Niño amplía esta definición, destacando que el esfuerzo de los Estados se concentra en la creación de “políticas de información, contactos personales y programas culturales en el exterior, todos estrechamente vinculados entre sí”⁵.

Dentro de la Diplomacia Pública, se utilizan términos como Soft Power, Hard Power, Smart Power y Sharp Power. Existe una creciente literatura para tratar de explicarlos, lo que da muestra de su importancia en el contexto de las Relaciones Internacionales. Cabe mencionar, empero, que como casi cualquier concepto funciona mejor en la teoría que en la práctica; no existen fórmulas perfectas. Más allá de estas prevenciones, creemos que el concepto de ‘Sharp Power’ sería el que mejor se ajusta a nuestra investigación.

Fue acuñado por Christopher Walker y Jessica Ludwig quienes observaron que, mientras que el Soft Power se basa en la atracción positiva de la cultura, los ideales políticos y las políticas de un país, en el caso de los países autoritarios como China o Rusia, el concepto original de Soft Power de Nye perdía cierta aplicabilidad. El gobierno chino, por ejemplo, implementa “políticas educativas y culturales que van acompañadas de una determinación autoritaria para monopolizar las ideas, suprimir las narrativas alternativas y explotar las instituciones asociadas”⁶.

³ Joan Maria Thomàs, ed., *Franco, Estados Unidos y Gran Bretaña durante la primera Guerra Fría* (Madrid: Comillas, 2022).

⁴ Teresa La Porte, «La diplomacia pública americana: lecciones para una comunicación internacional», *Comunicación y sociedad XX*, n.º 2 (2007): 23-59.

⁵ Si se desea ampliar esta explicación, así como otras sobre propaganda cultural, propaganda política, acción o proyección cultural exterior y política cultural estatal, véase Antonio Niño, «Uso y abuso de las relaciones culturales en la política internacional», *Ayer* 3, n.º 75 (2009): 45.

⁶ Christopher Walker y Jessica Ludwig, eds., *Sharp Power: Rising Authoritarian Influence* (Washington DC: National Endowment for Democracy, 2017); June Dreyer, «Roundtable on Sharp Power, Soft Power, and the Challenge of Democracy: A Report from the 2018 Annual Meeting of the

Así pues, Walker y Ludwig consideran que el concepto de ‘Sharp Power’ se adecua mejor que el de ‘Soft Power’ para analizar el modo en el que los regímenes autoritarios tratan de proyectar su influencia en el exterior. Lo interesante de esta propuesta, y lo que la hace relevante para el estudio del franquismo, es la actitud hacia el público objetivo. En lugar de “ganar corazones y mentes”, el objetivo es gestionar y seleccionar la información que se transmite al público, manipulando o distorsionando los mensajes. En definitiva, “Sharp Power captura la naturaleza maligna y agresiva de los proyectos autoritarios, que distan de la atracción benigna del poder blando”⁷.

Si el ‘Sharp Power’ es el concepto más adecuado para interpretar la política exterior del Régimen franquista, la opinión pública representa su receptor objetivo. El concepto de ‘Opinión pública’ comenzó a recibir gran atención durante la Primera Guerra Mundial, momento en el que varios sociólogos y psicólogos sociales sentaron las bases para su estudio en profundidad. Charles H. Cooley, por ejemplo, describió la opinión pública como un proceso orgánico de interacción, comprensión e influencia mutua entre las personas de un grupo⁸. Por su parte, Charles A. Ellwood la concibió como el resultado de individuos que, a través de esa interacción, terminan gestando un juicio colectivo⁹.

En esta misma línea, el psicólogo social William McDougall introdujo el concepto de una “mente grupal”, subrayando cómo el comportamiento colectivo puede diferir significativamente del comportamiento individual o privado¹⁰. Sin embargo, quien alcanzó mayor notoriedad en el análisis de este fenómeno fue Walter Lippmann. Según este autor, los medios de comunicación constituyen la fuente primaria, aunque no exclusiva, de formación de la opinión pública. Esto se debe a que, al ser la opinión pública más cognitiva que racional, puede moldearse

American Association for Chinese Studies», *American Journal of Chinese Studies* 25, n.º 2 (2018): 147-56; Christopher Walker, «What Is “Sharp Power”?», *Journal of Democracy* 29, n.º 3 (2018): 9-23. Una breve reflexión sobre algunos de los hitos fundamentales de la acción cultural exterior de China en Francisco Rodríguez Jiménez, «Charm Offensive? Poder Blando Chino en las últimas décadas», en *Pensar con la Historia desde el siglo XXI*, ed. Pilar Folguera y Juan Carlos Pereira (Madrid: UAM Ediciones, 2015), 6315-36.

⁷ Walker y Ludwig, *Sharp Power: Rising Authoritarian Influence*, 9.

⁸ Charles Cooley, *Social Process* (New York: Charles Scribner’s Sons, 1918), 378-79.

⁹ Charles Ellwood, «The Formation of Public Opinion», *Religious Education* 15, n.º 2 (1920): 74-75.

¹⁰ William McDougall, *The Group Mind: A Sketch of the Principles of Collective Psychology, with Some Attempt to Apply Them to the Interpretation of National Life and Character* (New York: G. P. Putman’s Sons, 1920).

mediante la proyección estratégica de imágenes y mensajes diseñados para influir en percepciones colectivas¹¹.

Esta definición plantea una nueva inquietud: ¿cuál es el papel de los medios de comunicación en la creación de la opinión pública? Conviene advertir que los medios no son meros instrumentos pasivos, sino agentes activos en la configuración del pensamiento colectivo. Por ejemplo, una mirada a las hemerotecas permite constatar cómo gran parte de los partidos políticos o grupos ideológicos contaban con un periódico propio, concebido no solo como un vehículo de información, sino también como una suerte de boletín interno destinado a divulgar sus propuestas y cohesionar a sus seguidores.

Sin embargo, con la llegada del siglo XX y la expansión de la sociedad de masas, los medios de comunicación experimentaron una transformación significativa. A medida que el público objetivo crecía, también aumentaban los costes asociados a la producción y difusión de la información. Este cambio estructural condujo a una creciente dependencia de los medios respecto de patrocinadores privados, quienes aspiraban a obtener beneficios concretos de su inversión. Ello dio lugar a un proceso progresivo de alineamiento de los medios con los intereses de los grupos económicos que los sostenían financieramente, lo que afectó a su autonomía editorial. En este contexto, comenzaron a desarrollarse discursos y estrategias orientados a favorecer a dichos sectores, relegando a un segundo plano la vocación de neutralidad y servicio público. Por ello, si bien los periódicos constituyen una fuente valiosa para el análisis histórico, su contenido debe ser examinado con cautela y desde una perspectiva crítica, atendiendo tanto a las dinámicas del mercado mediático como a las agendas ideológicas subyacentes.

Siguiendo esta lógica, los medios de comunicación pueden desempeñar tres roles principales: eco, comparsa y protagonista. Como eco, se limitan a reproducir de manera más o menos fiel los mensajes emitidos por otros actores políticos, funcionando como simples amplificadores de sus discursos. En su papel de comparsa, los medios acompañan a estos actores sin cuestionar sus mensajes, ya sea apoyando o criticando las posiciones de partidos, movimientos u organizaciones, pero sin aportar un análisis objetivo o crítico. Finalmente, los medios asumen el rol de protagonistas cuando adoptan una estrategia propia en la esfera política. Esto ocurre, por ejemplo, al impulsar campañas de oposición sistemática contra determinados actores políticos o partidos. En estas situaciones, la intervención directa de los medios puede responder tanto a intereses políticos

¹¹ Walter Lippmann, *Opinión pública* (Madrid: Langre, 2003), 33-41.

como a los intereses económicos de quienes controlan su propiedad, evidenciando cómo el poder mediático puede trascender su función informativa para convertirse en un actor político con agenda propia.

Estos tres roles se analizarán en la obra que presentamos, siendo el primero de ellos, el de los *ecos* de información, el más frecuente. Numerosas noticias aparecían sin firma de personas físicas y eran atribuidas a agencias de información. En estos casos, cuando no se identifica un autor nominal, se entiende que el contenido proviene de estos organismos, que actuaban como intermediarios y replicadores de mensajes. El segundo caso, correspondiente al rol de comparsa, resulta más complejo de rastrear. En ocasiones, las fuentes documentales hacen referencia a publicaciones en medios como *The New York Times* o el *Washington Post*. Mediante un minucioso trabajo de localización, hemos conseguido identificar muchas de estas piezas, permitiendo analizar cómo algunos medios apoyaron o criticaron determinadas posiciones sin aportar necesariamente un análisis profundo o autónomo. Por último, hemos constatado la existencia de líneas editoriales que favorecían tanto mensajes profranquistas como antifranquistas. Aunque este hecho no implica siempre una postura oficial del medio, sí evidencia que, en ciertos casos, algunos periodistas o colaboradores adoptaron posiciones claras, ya fuera en defensa del régimen de Franco o en contra de él, mostrando cómo la prensa podía oscilar entre la neutralidad y el activismo ideológico.

Para concluir, es necesario destacar que la política no es una actividad exclusiva de los políticos. Ejemplo de ello son acciones como el bloqueo de carreteras, que pueden impulsar distintos colectivos, desde agricultores a transportistas; o bien una huelga de hambre de un individuo para llamar la atención sobre tal o cual reivindicación. Es decir, ambas son, manifestaciones de expresión política, no necesariamente vinculadas a partidos políticos. De manera general, los actores colectivos pueden agruparse en tres categorías principales: los partidos políticos, los grupos de interés y los movimientos sociales. Aunque el enfoque de esta obra se centra en los grupos de interés, consideramos pertinente ofrecer una breve caracterización de cada uno de estos actores, que se resume en la siguiente tabla:

Tipología básica de actores colectivos			
	Partido político	Grupo de interés	Movimiento social
Organización	Estable Formalizada Jerárquica	Estable Formalizada Colegiada	Cambiante Informal Horizontal
Discurso	Multisectorial Sistémico	Unisectorial Focalizado	Transversal Genérico
Recursos básicos	Apoyo electoral Militantes Cargos públicos	Dinero Información Conocimiento experto	Activistas Capacidad de disrupción
Estrategia	Competencia electoral	Interacción con autoridades	Movilización cívica Comunicación
Escenario preferente	Institucional	Variable	Social Mediático
Relación con el poder institucional	Ejercicio y gestión	Influencia y presión	Confrontación

Tabla 1. Elaboración propia a partir de la información de Vallès y Martí¹²

Según la información recopilada, los grupos de interés pueden definirse como asociaciones voluntarias que surgen con el propósito de influir en el proceso político, defendiendo propuestas que afectan a sectores específicos de la sociedad. Estos grupos participan activamente en la elaboración de decisiones políticas, aunque no asumen responsabilidades institucionales. En otras palabras, actúan sobre las instituciones sin formar parte de ellas, al menos formalmente. Por esta razón, se les conoce comúnmente como *grupos de presión*.

El estudio de estos grupos en Europa y América Latina ha sido limitado, en parte debido a la opacidad con la que operan y a su posición extrainstitucional. Sin embargo, en Estados Unidos, los grupos de interés han desempeñado un papel más visible en la historia política del país, lo que facilita su trazabilidad para la investigación. Ejemplo de ello son organizaciones fundadas en el siglo XIX que

¹² Josep Vallès y Salvador Martí, *Ciencia Política* (Barcelona: Ariel, 2020), 343-45.

siguen siendo perfectamente reconocidas, como la Asociación Nacional del Rifle (*National Rifle Association*, NRA, 1871) y la Asociación Americana de Banqueros (*American Bankers Association*, ABA, 1875). Su prominencia refleja la tradición estadounidense de integración de actores externos en el debate político, lo que contrasta con el carácter más reservado de sus contrapartes en otras regiones.

Como demuestran los ejemplos planteados, la diversidad de los grupos de interés y sus motivaciones dificulta la posibilidad de establecer una clasificación rígida. Estos colectivos son tan heterogéneos como los objetivos que buscan defender o alcanzar. Sin embargo, resulta más sencillo identificar los métodos a través de los cuales operan. En este sentido, se han identificado cuatro estrategias principales que estos grupos emplean, las cuales no siempre se utilizan de manera simultánea ni son completamente independientes entre sí:

- a) **Actividades de persuasión.** Para ello recurren al establecimiento de contactos, entrevistas y consultas con otros actores, así como la transmisión de información y documentación.
- b) **Actividades económicas.** La financiación o mecenazgo de actividades sociales y culturales son un gran aliciente para estos grupos. Además, pueden incurrir en la financiación legal o encubierta de partidos o a la corrupción de otros agentes. En este último caso, hacemos referencia al envío de regalos, entrega de comisiones, participación en beneficios o simplemente la promoción profesional.
- c) **Actividades jurídicas.** Estas estructuras pueden presionar llegado el momento para obtener rédito legal. Es habitual encontrarse que estos grupos interponen recursos o acciones reivindicativas ante los tribunales, así como reclamar indemnizaciones. Todos conocemos ejemplos de asociaciones que acuden como acusación particular en juicios políticos, por ejemplo.
- d) **Acciones de intimidación o coacción.** Los grupos interés pueden llegar a fomentar el uso de la fuerza para interrumpir la actividad económica o social. Sirvan de ejemplo las manifestaciones, sentadas, huelgas, irrupción del tránsito, etc. Cuando se habla del uso de la fuerza no necesariamente se habla de la violencia. Pero también se puede incluir el uso de métodos terroristas.

Además de las estrategias mencionadas, los grupos de interés pueden optar por acciones transparentes y públicas o, por el contrario, por métodos discretos y confidenciales. Un ejemplo de transparencia sería la organización de ruedas de prensa o el lanzamiento de campañas publicitarias. En cambio, reuniones privadas

en domicilios o contactos directos fuera del escrutinio público se califican como métodos discretos o secretos. Esta inclinación por operar de manera reservada ha llevado a que algunos grupos de interés sean percibidos como parte de un “imperio anónimo” que actúa en las sombras, influyendo sin exponerse directamente¹³.

En síntesis, el lobby “utiliza su poder para garantizar que el discurso público refleje sus argumentos estratégicos y morales” con el propósito de alcanzar los resultados deseados¹⁴. En este contexto, se identifican cinco áreas clave donde un lobby puede ejercer una influencia determinante: la obtención de ayuda económica, la gestión de asistencia militar, la provisión de protección diplomática y apoyo militar en tiempos de guerra, la orientación en procesos políticos y, finalmente, el control del discurso político a través de Think Tanks¹⁵.

El éxito de estas acciones depende, en gran medida, de las personas que conforman el lobby. Entre sus miembros suelen figurar especialistas en leyes, politólogos, economistas y periodistas, así como políticos retirados o profesionales con experiencia previa en actividades políticas. Este último perfil encaja, por ejemplo, con el de Charles Patrick Clark, un abogado contratado para liderar el Spanish pro-Franco Lobby mencionado anteriormente. Además de dirigir su propio bufete, Clark había sido consejero principal asociado del Comité Truman durante el periodo en que Harry S. Truman era senador. Este tema será abordado en detalle en el capítulo correspondiente.

Para llevar a cabo esta investigación, además de un sólido marco teórico, ha sido imprescindible realizar un exhaustivo trabajo de consulta en diversos archivos nacionales e internacionales, cuya localización se sintetiza así:

Relación de Archivos o Centros Documentales consultados

España	Estados Unidos	Reino Unido
Archivo General de la Administración (AGA)	Foreign Relations of the United States Series (FRUS)	The National Archives (United Kingdom)
Archivo General Militar de Ávila (AGMAV)	The National Archives at College Park (NARA)	University College London

¹³ Samuel Finer, *El imperio anónimo. Un estudio del lobby en Gran Bretaña* (Madrid: Tecnos, 1966).

¹⁴ John Mearsheimer y Stephen Walt, *The Israel Lobby and US Foreign Policy* (New York: Allen Lane. Penguin Books, 2007), 9.

¹⁵ John Wright, *Interest Groups and Congress* (New York: Longman, 2009).

Centro Documental de la
Memoria Histórica
(CDMH)

Archivo General de la
Universidad de Navarra
(AGUN)
Archivo Isidro Gomá

Library of Congress

Columbia University
Archives

MacArthur Memorial
Archives and Library
Franklin Delano Roosevelt
Presidential Library
(FDRPL)

The Catholic University of
America Archives
John F. Kennedy
Presidential Library and
Museum



BIBLIOTECA JAVIER COY D'ESTUDIS NORD-AMERICANS

Este libro examina las relaciones bilaterales entre España y Estados Unidos durante tres décadas cruciales (1936-1964), revelando cómo el régimen de Franco se apoyó en una estrategia de política exterior que, en plena Guerra Fría, encontró aliados estratégicos en diversos sectores estadounidenses. A través del análisis del *Spanish Lobby* y su capacidad para influir en políticos, empresarios y militares, se desentraña la compleja red de intereses económicos, ideológicos y geopolíticos que acercaron a ambos países. Con un enfoque riguroso, esta obra arroja luz sobre figuras clave, como el embajador Lequerica y el bufete de Charles Patrick Clark, y explora la influencia de los militares estadounidenses en la reconfiguración de las relaciones internacionales de España. Más que una historia de alianzas, este libro es un análisis profundo de las tensiones, intereses y negociaciones que definieron un periodo crucial en la diplomacia contemporánea.

