



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA COMUNICACIÓN

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**Los empresarios en la Historia reciente de España.
El caso de Juan Miguel Villar Mir**

Presentado por Rubén Burgos Álvaro

Tutelado por Jorge Lafuente del Cano

Segovia, a 07 de julio de 2022

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1 Contexto histórico	
1.1 Autarquía de los años 40.....	4
1.2 Plan de Estabilización de 1959.....	5
1.3 Crisis de los 70.....	6
1.4 Entrada en la UE.....	9
CAPÍTULO 2 Los empresarios en la historia reciente de España	
2.1 Los empresarios en el primer franquismo.....	12
2.2 Los empresarios ante el desarrollismo y la crisis.....	14
2.3 Empresarios y políticos en la democracia.....	16
CAPÍTULO 3 Juan Miguel Villar Mir y su grupo empresarial	
3.1 Biografía de Juan Miguel Villar Mir.....	21
3.2 Trayectoria de OHL y del Grupo Villar Mir.....	24
CONCLUSIONES.....	29
REFERENCIAS.....	31

INTRODUCCIÓN

He realizado mi Trabajo de Fin de Grado sobre el empresario Juan Miguel Villar Mir. Villar Mir ha sido uno de los empresarios más influyentes de España de los últimos 50 años. Elegí este tema por mi interés en conocer la trayectoria de este gran empresario y cómo ha logrado desde cero llegar a lo más alto como hombre de negocios.

El objetivo que busco es saber qué impacto han tenido los grandes empresarios en todos los ámbitos: la sociedad, la política y la economía en la historia más reciente de España. Para ello partiendo del nivel general realizaré un estudio de caso sobre el empresario Villar Mir.

Para conseguirlo he estructurado el trabajo en tres capítulos: el primero es el contexto histórico. Dentro de él, he realizado una evaluación de los acontecimientos históricos más importantes, especialmente los vinculados a la economía española.

Desde el período de la autarquía, pasando por el Plan de Estabilización de 1959, la crisis de los años setenta y por último la entrada en la UE. La intención de este capítulo ha sido comprender algunos cambios que se han producido en España a lo largo de estos años.

El contexto histórico se ha efectuado mediante un estudio de material bibliográfico. He utilizado recursos electrónicos, artículos y material de obras colectivas sobre la historia económica de España, como los libros de Carreras y Tafunell (2018) y González y Matés (2007).

El segundo capítulo, Los empresarios en la historia reciente de España, es el eje principal del trabajo. Está desglosado en tres apartados: Los empresarios en el primer franquismo, Los empresarios ante el desarrollismo y la crisis, y Empresarios y políticos en la democracia.

Resalto el papel desempeñado por los empresarios en el intenso período del primer franquismo. Seguidamente hago una visión de la evolución económica y política, prestando especial atención a la importancia de los empresarios durante estos años.

El segundo apartado se enfoca a un periodo decisivo de la economía española de los últimos tiempos. El desarrollismo y el crecimiento económico de los años 60, seguida a continuación de la crisis económica, internacional y nacional, de los años 70.

Por último, prestamos atención al papel de los empresarios durante la democracia. Por un lado, aquellos empresarios (como el propio caso de Villar Mir) que tuvieron un papel activo en la vida política española. Por otro, la influencia de los empresarios como colectivo en las decisiones políticas de los sucesivos Gobiernos.

En la elaboración de este capítulo he seguido manuales y monografías que subrayan el papel y la influencia empresarial en la reciente historia de España. Por ejemplo, las

obras de Barciela, López, Melgarejo y Miranda (2001), Cabrera (2003), Cabrera y Del Rey (2011), Camprubí (2014).

El tercer capítulo, el estudio de caso, se centra en la trayectoria biográfica y empresarial del empresario madrileño Juan Miguel Villar Mir. Un emprendedor de éxito, con un papel destacado en los años de la Transición a la democracia y que, sin embargo, se ha visto envuelto en diversas causas judiciales en los últimos años. Su éxitos y fracasos, sus luces y sombras, pueden ser un buen ejemplo de una parte del empresariado español de su tiempo.

Para este capítulo he utilizado material directamente relacionado con la biografía del empresario, como el capítulo de Fernández Moya (2017), junto con recursos electrónicos que han permitido elaborar la trayectoria de sus últimos años al frente del grupo empresarial.

CAPÍTULO 1
CONTEXTO HISTÓRICO

1. Contexto histórico

1.1 Autarquía de los años 40

En base a Carreras y Tafunell (2018), se puede señalar que la autarquía de los años 40, fue un periodo franquista de crisis económica que sufrió España desde el final de la guerra civil (1939) hasta 1959 marcado por una larga depresión económica, que provocó un importante deterioro en la calidad de vida de las personas en nuestro país, un aumento de la pobreza y un mercado negro.

Las políticas económicas adoptadas por los gobernantes durante el primer franquismo no solo aliviaron las dificultades tras la guerra civil, sino que las intensificaron.

El desarrollo del comercio exterior en la década de 1940 debe calificarse de desastroso. El comercio colapsó durante la guerra, y durante la década todavía estuvo muy deprimido y en un nivel muy bajo.

Durante la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), el peso del comercio exterior de España descendió mucho más que el comercio exterior de los países europeos. Durante el resto de la década de 1940, la situación no mejoró en absoluto. España siguió manteniendo las importaciones y exportaciones muy por debajo de los niveles de preguerra, mientras que Europa Occidental mostraba una notable capacidad para restaurar sus transacciones exteriores.

El régimen dio prioridad a la compra de armas en lugar de las importaciones de inputs industriales y agrícolas.

El principal inconveniente de la compra de productos en el extranjero era la financiación de la compra. No pudo completar la gestión de las reservas de oro o divisas por la sencilla razón de que el país se quedó sin todas las reservas durante la guerra civil. De esta forma, la posibilidad de importación dependía del financiamiento externo y la capacidad exportadora.

Franco rechazó la ayuda brindada por el gobierno de Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial, con la obvia intención de separar a España de las potencias del Eje y atraerlas hacia los aliados. El régimen adoptó rápidamente una legislación que casi vetó la inversión extranjera.

En 1945, con el advenimiento del aislamiento diplomático internacional estipulado por la ONU, la autosuficiencia del estado franquista dejó de ser decisiva. En los primeros años después de la guerra, el aislamiento entre España y los países capitalistas occidentales tuvo un impacto muy negativo tanto a corto como a largo plazo. El impacto a corto plazo ha provocado retrasos considerables en la recuperación económica.

Hay muchas razones para los malos resultados de las exportaciones. Tres son particularmente importantes. Primero, el patrón especializado de productos agrícolas, la

falta de fertilizantes, ganado y maquinaria redujo significativamente la oferta de productos de exportación. En segundo lugar, debido a una política comercial que intentaba buscar lineamientos bilaterales estrictos y ahorrar la mayor cantidad de divisas posible, las exportaciones no se habían restablecido; por otro lado, gozaba del privilegio de las relaciones comerciales con Alemania. El tercer y principal factor explicativo del estancamiento de las exportaciones es la política cambiaria. Las autoridades españolas eligieron un tipo de cambio que exageraba la peseta y la hacía cada vez más sobrevalorada.

1.2 Plan de Estabilización de 1959

En este apartado se estudiará el Plan de Estabilización siguiendo a Carreras y Tafunell (2018). El Plan de Estabilización de 1959 fue un conjunto de medidas económicas aprobadas por el gobierno español aquel año. El objetivo del plan fue la estabilización y liberalización de la economía española.

La política autárquica supuso un fracaso económico sin paliativos. En la década de los 50 diversos acontecimientos facilitaron un cambio de política económica que se materializaron en el Plan de Estabilización.

En primer lugar, en la evolución del comercio exterior de 1950-1959, hay dos características: primero, las importaciones estaban creciendo con fuerza a un ritmo superior al PIB, mientras que las exportaciones habían disminuido después del gran auge de 1950-1953. En segundo lugar, debido a las razones anteriores, el valor de las compras era cada vez más alto que el valor de las ventas, por lo que el déficit comercial siguió aumentando.

Al final del primer semestre de 1959, hubo una crisis de balanza de pagos. Debido a la falta de divisas, España se encontraba prácticamente en suspensión de pagos exteriores.

Ante esta situación dramática, el Gobierno y algunas autoridades competentes creyeron necesario un cambio completo en la política económica. Y así las acciones que emprendieron para romper el aislamiento económico y corregir importantes desequilibrios internos y externos sentó las bases para la implementación del Plan de Estabilización. Este período se le denomina "el bienio preestabilizador". En 1958, el Gobierno español presentó una solicitud para que España se uniera al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, que entró en vigor el mismo año. También solicitó unirse a la Organización de Cooperación Económica, que optó por otorgar inmediatamente a España la condición de asociado y conservar la oportunidad de obtener la condición de miembro cuando el gobierno español aprobaba el "Plan de Estabilización". Fundamentalmente, estas organizaciones estaban dispuestas a proporcionar asistencia técnica y financiera a España desde que se unió.

En julio de 1959, el Gobierno aprobó las principales medidas del plan de estabilización y liberalización, vitales para el futuro de la economía española. El llamado Plan de

Estabilización fue una de las decisiones de política económica y uno de los hechos económicos más importantes de nuestro país en el siglo XX.

Una vez aprobado por el Gobierno español, el FMI y la OECE, con la participación del Gobierno y la banca privada estadounidense, proporcionaron a España 544 millones de dólares en ayuda financiera.

El principal objetivo del Plan de estabilización era corregir el déficit de la balanza exterior. Además de este objetivo a corto plazo (que requería de un paquete de medidas monetarias, fiscales y cambiarias), el Plan de Estabilización también intentaba crear las condiciones adecuadas para que no se repitieran las crisis de pagos. Para lograr el segundo objetivo a largo plazo, se requirieron reformas estructurales muy profundas y diversas, que involucraron principalmente la desregulación y la liberalización económica interna y externa.

Concretamente la operación estabilizadora consistió en lo siguiente:

- 1) La recuperación del control, por parte de las autoridades y su endurecimiento.
- 2) Se decidió restringir el crédito al sector privado por el procedimiento expeditivo tosco de decretar un límite al incremento del crédito bancario, muy inferior al de los años anteriores.
- 3) Este mecanismo se hizo extensivo al gasto público.
- 4) La consolidación fiscal también se conseguiría por la vía de aumentar los ingresos públicos y la presión fiscal.
- 5) La imposición de un depósito previo obligatorio y no remunerado del 25% del valor de las importaciones
- 6) El establecimiento de un nuevo tipo de cambio, único para todo tipo de transacciones. Se fijó en 60 pesetas por dólar, un valor que demostró estar en torno al precio de equilibrio, el cual representaba una devaluación muy sustancial, del 30%.

1.3 Crisis de los 70

En base a Carreras y Tafunell (2018), podemos diferenciar varios apartados de la Crisis de los 70. Estos apartados son: el impacto macroeconómico del doble shock del petróleo y de la transición a la democracia, las políticas de ajuste y los pactos sociales, la emergencia del Estado de Bienestar, la crisis industrial, bancaria y paro masivo y la reconversión industrial, el rescate bancario y otras políticas estructurales.

Las reformas previstas en el Plan de Estabilización tuvieron un gran éxito y posibilitaron una etapa de enorme crecimiento en los años 60, el llamado “desarrollismo”.

La dos siguientes décadas, en cambio, estuvieron llenas de dificultades de tipo político y económico. En primer lugar se tratará el impacto de la crisis del petróleo y de la transición política; en segundo, las políticas de ajuste para afrontar la situación; finalmente la crisis industrial y las políticas de reconversión.

- El impacto macroeconómico del doble shock del petróleo y de la transición a la democracia.

La actividad económica a nivel global venía creciendo a un ritmo extremadamente alto durante treinta años, pero de repente ese crecimiento se vio frenado en 1973.

La desaceleración del PIB se produjo en dos fases: 1973-1975 y 1979. Cada etapa estaba relacionada con la crisis del petróleo. Los precios del petróleo aumentaron exponencialmente (4 veces en el último trimestre de 1973 y casi 3 veces entre 1979 y 1980). Esto provocó una gran agitación económica, especialmente en el caso de España, que era más dependiente del petróleo. Se trató de un shock de oferta que provocó una pérdida de 3 o 4 puntos de la renta nacional por año. El precio de este bien esencial aumentó y contribuyó al alza de la inflación. El aumento de los costes de producción redujo los márgenes de la empresa, y se redujeron los beneficios de la empresa. La contracción de la inversión, el aumento del desempleo y la disminución del poder adquisitivo provocada por la inflación y la contracción del empleo provocaron pérdidas en el consumo privado.

España era muy dependiente del petróleo, porque durante el período del desarrollismo, el Estado promovió el desarrollo de industrias de infraestructura, que consumían muchos hidrocarburos, como la siderurgia, la química o la construcción naval. Por otro lado, a esta difícil situación económica se unió la incertidumbre política tras la muerte de Franco en noviembre de 1975. El país comenzó el proceso de transición a la democracia no exento de problemas.

- Las políticas de ajuste y los pactos sociales

Tras las primeras elecciones democráticas, celebradas en junio de 1977, los partidos políticos consideraron necesario llegar a un acuerdo económico para afrontar la crisis con garantías. Así nacieron los Pactos de la Moncloa, en octubre de ese mismo año. El acuerdo incluía un pacto social cuyo propósito era distribuir equitativamente los sacrificios que requería la situación económica.

Como política de estabilización, los "Pactos de la Moncloa" tuvieron poco efecto. Evitaron que el precio subiera. Por otro lado, a nivel de las cuentas externas, la combinación de devaluación y liberalización comercial promovió el crecimiento de las exportaciones, el desequilibrio se corrigió rápidamente. El impacto macroeconómico a corto plazo de las políticas de reforma también fue importante en el ámbito de las finanzas públicas. La segunda crisis del petróleo destruyó por completo los avances en la resolución de los desequilibrios entre 1977 y 1979.

Cuando el PSOE llegó al poder a finales de 1982, tuvo que utilizar los mismos métodos de ajuste utilizados en 1977 para corregir los desequilibrios macroeconómicos.

- Crisis industrial y bancaria y paro masivo.

La crisis que atravesó la economía internacional fue básicamente de naturaleza industrial. El impacto de la subida de los precios del petróleo en la industria afectó mucho más a la industria que a cualquier otra actividad económica, a excepción del transporte. Se añadió otro factor: la aparición de países de reciente industrialización provocó una competencia cada vez más feroz. La industria española no sufrió realmente un shock grande de oferta (los precios del petróleo arrastraron a la baja los precios de otras materias primas), pero sufrió tres choques. El shock energético sumó otros dos factores que desencadenaron el aumento de los costos de producción: el aumento de los costos laborales y de capital. Por tanto, es fácil entender que la industria española sufrió una crisis muy grave. Atravesó en estos años la peor depresión del siglo XX.

La combinación del aumento de los costes financieros con el segundo aumento de los precios del petróleo y el aumento de los salarios hizo que la industria ajustara drásticamente los puestos de trabajo a la baja y ajustara la capacidad de producción en menor medida. De ahí que a partir de 1978 surgiera el paro masivo.

Podemos distinguir, al menos, otros tres factores que agudizaron la tasa de paro en España. En primer lugar, la crisis industrial coincidió con la entrada al mercado laboral de las generaciones más abundantes de la historia española. El período del *baby boom* español que se produjo entre 1957 y 1978 produjo un grupo mayor que la de los que ingresaron al mercado laboral durante períodos de rápido crecimiento económico.

El segundo factor fue la repentina interrupción y reversión de la emigración exterior. Con el fin de la edad de dorada del capitalismo, las economías europeas dejaron de necesitar mano de obra europea mediterránea.

En tercer lugar, debemos añadir el desempleo causado por el gran proceso de modernización agrícola que comenzó en la década de 1950.

- Reconversión industrial, rescate bancario y otras políticas estructurales.

La crisis industrial fue tan intensa que causó grandes daños a las empresas públicas que los gobernantes se vieron obligados a diseñar la llamada "reconversión industrial". El objetivo final que perseguía la reconversión industrial era permitir que la industria haga frente a las nuevas condiciones de la competencia internacional. Se introdujo además la reindustrialización. Esta política tenía como objetivo impulsar actividades dinámicas en áreas donde se concentran empresas de los sectores industriales más maduros, estas empresas estaban destinadas a despedir empleados por completo en el mejor de los casos, y a la liquidación, en el peor de los casos.

La principal ventaja de la reconversión fue que permitieron el desmantelamiento ordenado de sectores poco prometedores movilizándolo los recursos públicos necesarios para sofocar el enorme conflicto social que conduciría el cierre de grandes empresas.

Los primeros gobernantes democráticos (centristas, de la UCD y el primer gabinete del PSOE) intentaron impulsar políticas de reforma estructural destinadas a mejorar el funcionamiento del mercado.

Los Pactos de la Moncloa marcaron el comienzo de la "era" de los pactos sociales. Entre 1980 y 1985, se firmaron cuatro convenios sociales diferentes, firmados por las centrales sindicales mayoritarias, las organizaciones patronales y el Gobierno.

La reforma importante se implementó en 1984. Desempeñaría un papel decisivo en la reactivación del empleo del año siguiente, es decir, estableció un marco legal que, una vez constituida la empresa, estimularía la creación de puestos de trabajo (temporales) de gran envergadura cuando las empresas sanearan su situación y la economía volviese a la senda de la recuperación y expansión.

1.4 Entrada en la UE

Siguiendo en este apartado lo que indican González y Matés (2007) se puede señalar que los últimos años de la historia económica y política de España han venido marcados por su acercamiento e integración en el proyecto de construcción europeo. Un largo camino de negociaciones que se cerró en 1985 y que, a la postre, permitieron una etapa de crecimiento económico español.

En este camino, en la etapa estricta de Solchaga (ministro de Economía entre 1985 y 1993), se habían cumplido dos cuestiones básicas: las necesarias adaptaciones durante el Periodo Transitorio diseñado en el Tratado de Adhesión y la integración de la peseta en el Sistema Monetario Europeo. España adoptó ante terceros países al Arancel Aduanero Común de la Comunidad.

El período de transición también afectó a la libre circulación de trabajadores, salvo los residentes en el momento de incorporarse, se había establecido un reconocimiento automático de todos los derechos sociales de los ciudadanos.

Finalmente, lo que causaría un fuerte impacto en varios órdenes, España aceptó introducir inmediatamente el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), suprimiendo en consecuencia el Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas (ITE).

El balance financiero con la CEE fue muy favorable a España en transferencias corrientes, es decir, en el saldo entre lo que España pagaba a la CEE (IVA y aportación por PIB) y lo que recibía de los fondos comunitarios.

Durante la etapa de Solbes (1993-1996) las necesidades del proceso de convergencia nominal con la UE en materia de inflación y déficit público, para la integración en la

unión económica y monetaria diseñada en Maastricht en 1992. La Comisión Europea estableció las normas para el cambio de las monedas nacionales por euros, ya que el Euro fue la unidad de cuenta que definitivamente se acordó crear, y se determinó que el año 1997 fuese aquel en el que los estados miembros que quisieron integrarse en la Unión Monetaria mostrasen que cumplían los criterios de convergencia.

- 1) Que la inflación no sobrepasara más de un punto y medio la tasa media de los tres países europeos con menos inflación;
- 2) Que los tipos de interés estuviesen por debajo de la media de los tres países menos inflacionistas más de dos puntos;
- 3) Que el déficit público no llegara al 3% del PIB;
- 4) Que la deuda pública no rebasara el valor de referencia del 60% del PIB (a no ser que, como también se establecía para el déficit público, la proporción disminuyese suficientemente y se aproximase a ritmo satisfactorio al valor de referencia);
- 5) Y que hubiese habido estabilidad en el tipo de cambio de la moneda en los años anteriores al determinado.

El 1 de enero de 1999 los países de la Unión Europea que cumplían con los criterios de convergencia establecidos por el Tratado de Maastricht formarían la Unión Monetaria, que estaría regida por el Banco Central Europeo, y el 1 de enero de 2002 circularía el Euro como moneda única. La equivalencia establecida para la peseta, al cumplir España con los criterios de convergencia, fue de 166,386 pesetas igual a un Euro.

En las tres décadas transcurridas desde la entrada de España en la Unión Europea, el balance puede considerarse positivo, por lo menos hasta el inicio de la crisis económica y financiera en 2007. La evolución escondía un error de partida y de diseño de la propia Unión Económica y Monetaria (UEM) que, en vez de generar convergencia económica, ha provocado la actual situación de divergencia entre Estados miembros que la crisis ha revelado.

En el caso concreto de la economía española, también hasta la aparición de la crisis económica y financiera, esta disfrutó desde el año 1994 de un rápido crecimiento y convergencia con las economías de mayor renta per cápita de la Unión Europea. Y no cabe duda de que la participación en la UEM y la adopción del euro fueron importantes elementos impulsores de dicho crecimiento. A pesar de los profundos y graves efectos que la crisis ha supuesto, los treinta años de historia de España en Europa pueden calificarse de éxito, de consolidación de unos objetivos que durante buena parte del siglo XX parecían imposibles de alcanzar, sueños incluso (CES, 2016). Sin embargo, la profunda crisis económica, social e incluso política presente obliga a reflexionar acerca del modelo sobre el que Europa y España como miembro fundamental de la misma quieren sustentar su sociedad y su bienestar en el futuro.

CAPÍTULO 2

LOS EMPRESARIOS EN LA HISTORIA RECIENTE DE ESPAÑA

2.1 Los empresarios en el primer franquismo

Una vez analizado el contexto económico general, es necesario conocer el papel que desempeñaron los empresarios, tanto a nivel colectivo como individual, en este intenso periodo de la historia reciente de España.

De acuerdo con Cabrera y Del Rey (2011), se puede señalar que durante estos años el Estado debía asegurarse que su autoridad no se viese afectada, y que, elaborado el plan, fuera seguido firmemente por cada sector productivo. España no podía beneficiarse de su neutralidad durante la Segunda Guerra Mundial. En países como Portugal, Turquía o Suecia, la Segunda Guerra Mundial brindó oportunidades de exportación, que provocaron cambios positivos en sus estructuras industriales y fabriles, y una gran acumulación de reservas; en cambio, en España, estas oportunidades no se aprovecharon.

La muerte, el exilio o la represión de la posguerra de muchos trabajadores profesionales, expertos o técnicos, constituyó una carga importante para la recuperación económica de España y tuvo un impacto enorme. También hubo proyectos transformadores de promoción y adaptación dirigidos a nuevas necesidades de la demanda interna y externa, pero pudieron hacer más en el balance final de los efectos negativos de la política económica adoptada deliberadamente por el gobierno franquista.

Después de la Segunda Guerra Mundial, a pesar de todo lo sucedido, el crecimiento relativo de la producción y el comercio exterior se derrumbó. La segunda mitad de la década fue aún más difícil.

La clave del éxito comercial fue acercarse al núcleo que disponían de materias primas, obtener pedidos de organizaciones militares y empresas oficiales, y establecer relaciones privilegiadas con los miembros de la Administración Esa relación entre el Gobierno y algunos empresarios y técnicos es uno de los grandes debates recientes en la historiografía (Camprubí, 2014).

El síntoma más evidente fue el traslado masivo de los domicilios sociales de grandes empresas desde todo el borde peninsular a Madrid, que alcanzó su punto máximo a principios de los años cincuenta. Las organizaciones empresariales y cámaras de comercio sobrevivientes emitieron voces condenando el comercio privilegiado, la distribución injusta y la escasez. Soportado por aquellas economías y emprendedores que no se sumaron a las nuevas prioridades nacionales.

El propio Franco estaba convencido de que había que industrializar la economía española para que el país tuviese la fuerza e independencia debidas. El papel de los mandos militares en los diversos Ministerios fue decisivo para tratar de ejecutar este plan, especialmente a través de las empresas públicas.

En 1941, una nueva ley dio origen al Instituto Nacional de Industria (INI), que fue una entidad de derecho público cuya función era servir al país, crear y desarrollar nuestra industria y promover y recaudar fondos.

A principios de la década de 1950, el Instituto contaba con 36 empresas. La mitad de ellas habían sido creación suya, las restantes ya existían. Diez eran propiedad absoluta del INI, en dieciséis su participación era mayoritaria y en ocho minoritaria. Nueve eran de carácter militar o paramilitar (la Empresa Nacional de Construcciones Militares Bazán, por ejemplo), ocho tenían fines autárquicos y de explotación de recursos naturales (la Empresa Nacional Calvo Sotelo, Encaso; la Empresa de Electricidad, Endesa, etc.), siete eran del transporte (la empresa Nacional Elcano, o Iberia, incorporada al INI), y dos siderúrgicas (la Empresa Nacional Siderúrgica, Ensidesa).

En 1963, cuando concluyó el cambio de presidencia rotatoria del INI, el número total de empresas llegó a 61, de las cuales 18 eran propiedad de Instituto, 29 con participación y 14 eran minoritarias. Sería imposible negar la importancia de la irrupción del INI y las empresas públicas tras la guerra civil o su papel en la industrialización definitiva de la economía española.

Resulta interesante hacer una mención al ministro de Industria en el momento de la creación del INI. Se trataba de Demetrio Carceller, al que algunos consideran el “cerebro económico de los falangistas”, primer empresario y primer catalán en entrar en el gobierno de Franco.

Después de una importante carrera en la industria (incluso mientras trabajaba en Campsa), se convirtió en director de una empresa privada. Los hechos han demostrado que esta fue parte decisiva del suministro de petróleo de *Standard Oil* a los nacionales durante la Guerra Civil. Con la esperanza de que resolviera los problemas de la gasolina y los abonos químicos, viajó a Berlín con un comité presidido por Serrano Suñer. Pero desde 1942, Carceller renunció a su compromiso con Alemania, comenzó a actuar de acuerdo con sus creencias empresariales, se trató con mayor facilidad en el mercado internacional y expresó una clara simpatía angloamericana. Después de su cese en 1945, se dedicó hasta el final de sus días a hacer florecer muchos de sus negocios.

Le reemplazó en el Ministerio Juan Antonio Suanzes, ejerciendo de presidente del INI en ese momento. Después del estallido de la guerra, con la ayuda de una amistad personal con la familia Franco, se unió inmediatamente al gobierno franquista. Fue destituido en agosto de 1939 y desde 1941 hasta 1963 se situó a la cabeza del INI, simultaneando la presidencia con el Ministerio de Industria y Comercio entre 1945 y 1951.

La siderurgia era una parte imprescindible del proyecto Suanzes, pero la iniciativa privada no cumplía sus expectativas.

Las 14 empresas eléctricas más importantes crearon Unidad Eléctrica, S.A. (Unesa) se comprometieron a supervisar el sector y prepararse para expandirse de manera coordinada. A diferencia de lo que sucedió en otros países europeos en su momento, la industria eléctrica no fue nacionalizada en España.

Por otro lado, cabe resaltar también que en 1950 nació la SEAT en la que el INI tenía el 51% de las acciones, la Fiat el 7% y el 42% restante quedó en manos de una sociedad de bancos en el que, junto al Urquijo, estaban el Banco Español de Crédito, el Hispano Americano, el Vizcaya, el Bilbao y el Central.

2.2 Los empresarios ante el desarrollismo y la crisis

Siguiendo a Barciela, López, Melgarejo y Miranda (2001) se puede señalar que la expansión de la economía europea en los años cincuenta continuó hasta los años sesenta y, por lo tanto, experimentó un largo período de prosperidad, revirtiendo la tendencia a la baja desde que el continente se unió a la economía mundial desde la Primera Guerra Mundial.

En la década de 1950, la economía española aún no se había integrado del todo en el crecimiento europeo. A pesar del aumento significativo en números absolutos, la renta per cápita de España había disminuido en la última década en comparación con los países más avanzados de Europa.

Los motivos de este fracaso fueron en el bajo grado de apertura y la grave distorsión provocada por la intervención del Estado en la asignación de recursos. Sin embargo, debido al cambio de política económica española a finales de la década, estas dos barreras al crecimiento se redujeron considerablemente.

Con la apertura de la economía y una reducción de la intervención, España se benefició ampliamente del crecimiento de Europa y logró un desarrollo extraordinario en los años sesenta y principios de los setenta. Entre 1950 y 1973 el PIB per cápita en términos reales aumentó en torno a un cuatro por ciento en la Europa occidental y un cinco por ciento en la Europa del Sur.

En la década de 1960, la producción total a principios de la década aumentó bruscamente, alcanzando su punto más bajo en 1963 (en 1965 en los países del sur), aumentando rápidamente en el siguiente año. Durante los siguientes años hubo un crecimiento irregular hasta 1973. El progreso se notó mucho más en los países del sur del continente, puesto que sus ingresos per cápita eran muy bajos y sufrieron un significativo desarrollo, acercándose a las áreas más adelantadas.

A lo largo de la década de los sesenta y principios de los setenta se empezaron a desarrollar sistemas de planificación, partiendo del modelo francés el “Plan Monnet”, al terminar la Segunda Guerra Mundial. Consistía en un programa económico dirigido principalmente al sector público y de forma indicativa al sector privado, cuyo propósito era recuperar la economía del país del modo más rápido.

En el resto de Europa, se aplicó este modelo para crear bienestar a las economías más perjudicadas por la guerra. Incorporaba la presencia de la economía de mercado con un pequeño control estatal.

En España, el modelo fue como un remedio milagroso para las dificultades que padecía el país. Los principales objetivos eran optimizar el aumento del producto nacional, alcanzar el pleno empleo, alcanzar una incorporación en la economía mundial, conseguir una distribución igualitaria de la renta y suavizar el sistema económico. Para conseguir estas metas, la planificación debía regular la inversión pública, coordinar las políticas económicas y brindar amplia información al sector privado. El objetivo era desarrollar una agencia de planificación que fijara un plan de desarrollo cooperativo para evitar distraer esfuerzos y conflictos en el proceso de crecimiento.

La reforma de la política comercial, progresó concretamente a principios de los años sesenta, El volumen de importación bajo el sistema de comercio liberalizado alcanzó el 40% en 1960 y continuó creciendo hasta 1967. Como resultado, a través del comercio nacional, el volumen de importaciones provocado por los tratados bilaterales y el comercio mundial disminuyó al mismo tiempo.

Este método estuvo impulsado por la emisión de una lista continua, que ampliaba el número de mercancías liberalizadas. La primera de estas listas se presentó en 1969 y se utilizó para determinadas materias primas y algunos bienes de equipo que se necesitaban con urgencia para resolver las dificultades económicas actuales. Entre 1960 y 1962 se emitieron otras seis listas más, con especial énfasis en la siderurgia, la maquinaria y productos químicos, aunque también se inició la desregularización del comercio de textiles, caucho, papel, calzado y cueros.

Entre 1967 y 1972, las importaciones se realizaron bajo el sistema de comercio privado sin restricciones administrativas, se estabilizaron en alrededor de las tres cuartas partes del total, no fue hasta 1973 que reanudaron el crecimiento y alcanzaron más del 80%. Las industrias más protegidas fueron el procesamiento de alimentos, bebidas y tabaco, la construcción de equipos de transporte y la industria textil. En 1975, estos sectores proporcionaban casi el 60% de los productos importados a través del sistema de comercio nacional.

En cuanto al sector agrícola, el crecimiento de la década de 1960 desencadenó una profunda transformación y desembocó en una crisis del sistema de producción convencional.

El propósito fundamental de la política agraria fue la de tratar de consolidar el sistema tradicional. Cuando el factor mano de obra se elevó, la solución más sencilla fue aumentar el precio de los productos agrícolas.

El nuevo sistema de producción se apoyaba en supuestos que se demostraron que eran falsos. Por ejemplo, no se interrumpiría el suministro de energía barata y materiales no agrícolas; la tecnología de la revolución verde podía convertirse en el supuesto del modelo que pudo ser promovido a nivel mundial, o la asunción de la seguridad tecnológica verde, con el fin de lograr el propósito del equilibrio ecológico y el consumo humano. Estas suposiciones falsas llevaron al estancamiento agrario.

La crisis de 1973, acompañada de la subida de los precios de la energía y de las materias primas, tuvo un impacto real y decisivo en el sector agrícola, que fue la causa fundamental del desequilibrio del nuevo sistema de producción agrícola. Por un lado, derrocó el esquema de crecimiento agrícola de los sesenta basado en dos pilares básicos: energía abundante y barata, y la posibilidad de reubicar poblaciones rurales a otros sectores económicos para el empleo. Por otro lado, la inflación de costes causada por el aumento de los precios de los principales insumos agrícolas socavó gravemente la rentabilidad de la producción agrícola. Esta crisis mostró que existían serios problemas con el modelo de desarrollo agrícola moderno. En España, debido a la mayor dependencia de la energía y la tecnología extranjeras, la crisis agrícola fue especialmente grave.

2.3 Empresarios y políticos en la democracia

Siguiendo en este apartado lo que indica Cabrera (2003), cuando el Jefe del Estado, general Francisco Franco, falleció en noviembre de 1975, fue necesario enfrentar la incertidumbre que existía hace mucho tiempo.

Al igual que con la proclamación de la Segunda República en la década de 1930, el período de transición coincidió con la crisis económica internacional. En ese momento, las expectativas generadas por los cambios políticos se cruzaron con las dificultades provocadas por la crisis, desencadenando un conflicto social cada vez mayor. En tales circunstancias, las necesidades económicas y las políticas se mezclaron, al mismo tiempo que se inició el proceso de institucionalización del nuevo régimen y la formación de un nuevo sistema de organización social y de partidos políticos.

Las similitudes terminaron aquí, porque la sociedad y la economía españolas experimentaron una considerable expansión y modernización en los años sesenta.

El entorno político en Europa también fue diferente, quebrado por las amenazas de la extrema izquierda y la derecha. Aunque los nuevos movimientos sociales y los estados de bienestar atravesaban dificultades, la democracia continuó consolidándose en la década de 1970.

No hay duda de que los líderes de este proceso fueron los políticos, y otros actores sociales (como los sindicatos) recibieron más atención que los empresarios. Sin embargo, también hubo transiciones y fusiones en el mundo empresarial.

Los empresarios afrontaron la severa coyuntura económica provocada por el impacto de la crisis energética en la delicada economía española, al mismo tiempo, pretendiendo tener más protagonismo en el poder político y en el ámbito de las relaciones laborales.

En 1964 se impulsó la constitución del Consejo Nacional y Provincial de Empresarios y Trabajadores, que otorgaron a las organizaciones de empleadores y trabajadores un cierto grado de independencia. Más adelante se estableció el Consejo Nacional

Empresarial (CNE). Tras un duro y largo proceso de negociación, fue aceptado por la Organización Internacional del Trabajo.

La instauración del primer gobierno presidido por Adolfo Suárez en julio de 1976 y la autorización de la Ley de reforma política en diciembre abrieron las puertas de la transición política, corroborándolo en las elecciones generales del 15 de junio de 1977.

La economía española se encontraba en una evidente depresión, y no existía una situación política sutil para impulsar medidas. Además, se promovía un ambiente antiempresarial promovido por la izquierda en panfletos y grafitis, que posicionaban a los empresarios con la dictadura franquista.

A esta cultura anti empresarial, se añadía el hecho de que en la nueva clase política pocas personas se hicieran eco de sus problemas y defendiesen sus intereses

En respuesta a esa situación, se plantearon una serie de planes de negocio que se dieron de diferentes formas. Algunas tenían como objetivo el establecimiento de foros de opinión y debate, principalmente patrocinados por los grandes empresarios y bancos. La Asociación para el Estudio y Acción Empresarial, constituida por José María López de Letona. Esta propuesta tenía como objetivo eliminar la imagen negativa del empresario, difundir el papel que debían jugar las empresas en una sociedad basada en la economía de mercado como motor básico del progreso económico y social, y sensibilizar a la ciudadanía sobre el papel de los empresarios en una sociedad democrata y libre.

Los objetivos de la Asociación de Investigación Empresarial fueron similares: una organización sin ánimo de lucro y sin objetivo político, compuesta por otro grupo de empresarios estrechamente relacionados con los intereses bancarios, financieros y eléctricos.

La Confederación Empresarial Española (CEE) impulsada por Agustín Rodríguez Sahagún y Joaquín Bardavío, desarrollaron un proyecto de servicio de investigación en mayo de 1976, con el que se prestó servicio a los bancos.

El Real Decreto de 4 de marzo de 1977 procedió a liberalizar las relaciones laborales, contando además con una firme oposición de los sindicatos, su intención era extender su eficacia más allá de lo establecido. La Ley del 1 de abril, reconoció la libertad sindical. Fue la primera vez en la historia de España, que supuso la formación de una única jefatura patronal.

El 7 de junio de 1977, hubo una declaración empresarial conjunta, la asociación empresarial se dio cuenta de la emergencia de establecer una organización única con una voz responsable en todo el país, uniendo sus iniciativas, y se fusionó. Se publicó oficialmente la constitución de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Cuarenta y ocho empresarios firmaron en nombre de sus correspondientes entidades.

Las primeras elecciones generales obtuvieron la victoria de la Unión de Centro Democrático (165 escaños), creado por Adolfo Suárez, al que se reunieron varios grupos democristianos, liberales y socialdemócratas.

En los próximos meses, la recién constituida CEOE desarrolló una gran labor con el objetivo de afianzarse y consolidarse como líder empresarial por un lado y consolidarse como interlocutor ante los poderes públicos y las organizaciones sindicales por otro. Al mismo tiempo, se discutía los contenidos de la Constitución y la Ley de acción sindical.

Una vez autorizada la constitución, la CEOE envió una carta a todos los empresarios pidiéndoles que se unieran y exigieran para que el nuevo Gobierno defendiera sin rodeos los principios de la libre empresa.

Aunque la CEOE destacó la necesidad de mantener la protección de los productos de terceros países y la necesidad de promover el ahorro y la inversión privada, la intención anunciada de liberalizar la economía y eliminar el intervencionismo fue satisfactoria y debió ir acompañada de una reducción del gasto público aumentando los márgenes de beneficio de la empresa y reduciendo los salarios reales de los trabajadores.

En lo que respecta a las cuestiones socio-políticas, los socialistas disponían una dirección más desarrollada, mientras que Comisiones Obreras tenía más fuerza a nivel empresarial aunque mostrara resistencia al proceso de centralización. La política de acuerdos impulsó la consolidación de la CEOE como única organización patronal.

Aunque en los primeros años de la fusión la CEOE dominaba el papel negociador de los convenios colectivos y la coordinación, emergió como un grupo de presión opuesto al poder público y una organización patronal en el ámbito de las relaciones laborales. En cuanto a las preocupaciones sobre los asuntos internos de la empresa o la política de brindar otro tipo de servicios a los empleados

La situación política se fue deteriorando a lo largo de 1980: por un lado, la crisis económica no remitía; por otro, el terrorismo actuaba de forma constante en la vida españoles y, finalmente, el partido de Gobierno, la UCD, sufría una fuerte división interna (Fuentes, 2011). La prensa publicó una de las noticias más duras de la historia de la confederación empresarial: los empresarios condenaron a los políticos por no crear el ambiente de confianza necesario para un gran desarrollo político y económico, y les “ordenaron” dejar de esconderse en las dificultades políticas de la transición.

Las elecciones de octubre de 1982 le dieron a Felipe González del Partido Socialista la mayoría absoluta. Rápidamente se produjeron las primeras conversaciones de los poderes económicos con el Gobierno. Lo hicieron Emilio Botín, presidente del Banco Santander, Rafael Termes presidente de la Asociación Española de Banco y el presidente del Círculo de Empresarios Santiago Foncillas.

Entre 1976 y 1981, cerca de 50.000 empresas y 200.000 trabajadores autónomos desaparecieron en España, y los costes salariales unitarios aumentaron a una tasa anual

del 20%. Hubo una gran "crisis de desindustrialización" que cambió por completo la industria.

La segunda mitad de la década estuvo protagonizada por los retos que a los empresarios y financieros les supuso la adhesión de España a la Comunidad y la urgente necesidad de afrontar la apertura determinista y la liberalización de la economía española. Sin embargo, estos años fueron muy buenos, por la estabilidad de la moneda, las altas tasas de interés y los altos márgenes de ganancia de la inversión que atrajeron un crecimiento extraordinario y entradas de capital extranjero.

La temprana lucha empresarial por legitimar la economía de mercado y su importancia en la economía de mercado pasó a la historia. A finales de la década de 1980, el problema era diferente. El gran desarrollo de la economía mundial y la adhesión a la Comunidad Europea habían permitido alzar el consumo y la inversión aumentando los excedentes empresariales.

Debido a la flexibilidad del mercado laboral y la expansión de los contratos temporales, la tasa de desempleo bajó, sin embargo la presión fiscal había seguido aumentando al igual que el déficit público.

A principios de 1992, más de tres mil empresarios se dieron cita en el Palacio de Congresos de Madrid. La CEOE los convocó para tratar sobre el futuro de las empresas españolas de cara a la nueva Europa.

El Partido Popular ganó las elecciones en 1996. Una nueva generación de políticos llegaron al poder. Este nuevo Gobierno se inició al poder justo cuando se superó la crisis económica de 1992-1994, pero tuvo que aclarar el problema sobre la integración del país en la unión económica y monetaria europea. Los populares defendieron la liberalización y desregulación de los mercados de bienes y servicios, y un plan de privatización más modernizado que el iniciado por los socialistas con la disolución progresiva del Instituto Nacional de Industria.

CAPÍTULO 3

JUAN MIGUEL VILLAR MIR Y SU GRUPO EMPRESARIAL

3.1 Biografía de Juan Miguel Villar Mir

En este apartado se estudiará la biografía de Villar Mir siguiendo a Fernández Moya, (2017).

Juan Miguel Villar Mir nació el 30 de septiembre de 1931 en Madrid en una familia estable económicamente formada por sus dos hermanos y sus padres María del Carmen Mir y Fernández de Losada y Juan Villar Lopesino. Era una familia monárquica y su padre luchó en el bando nacional durante la Guerra civil. Villar Mir se decidió por estudiar Ingeniería de Caminos y Derecho licenciándose en 1955 y 1958 respectivamente. Tras unos años trabajando en diferentes puestos decidió poner fin a su andadura como ingeniero y empezar su carrera empresarial. Su recorrido empresarial comenzó en la empresa electro-metalúrgica Hidro Nitro, este cargo le catapultó para darse a conocer entre los empresarios españoles más importantes. Aprovechando el tirón que empezaba a tener le siguió la presidencia de la Empresa Nacional Carbonífera, S.A y la Empresa Nacional de Celulosas, S.A.

Su buena gestión en estas empresas le llevó a la presidencia de Altos Hornos de Vizcaya, S.A siendo en aquel entonces una de las industrias más importantes de España. Unos años más tarde retornó a la industria privada, en primer lugar en el sector turístico, ocupando varios cargos en empresas importantes. Posteriormente gracias a sus contactos (principalmente Emilio Botín) fue elegido presidente de la compañía eléctrica Electra del Viesgo consiguiendo unos resultados increíbles, llegando a aumentar las acciones de la empresa ocho veces más de su valor. Este hecho y sus buenos resultados en sus anteriores experiencias en las empresas que estuvo fue decisivo para crear su propia compañía.

Una de las peculiaridades de Villar Mir era obtener acciones de las empresas con las que empezaba su relación profesional, centrando principalmente sus inversiones en tres sectores clave: el industrial, el inmobiliario y en el sector de la explotación ganadera y agrícola.

En 1987 dio un paso de gigante fundando su propia empresa industrial encargada de rescatar empresas en crisis. Su gestión se concentraba en tres aspectos clave: disminuir costes, impulsar la financiación propia y buscar rentabilidad. Desde que empezó hasta ahora se han ido integrando multitud de empresas como del sector de la construcción, del inmobiliario, de energía eléctrica, entre otros.

Su primera gran empresa fue Obrascón, S.A curiosamente comprada en 1987 a AHV por una peseta. Comenzó aplicando estrategias como el cambio del tipo de clientes y pasar de clientes privados al sector público. Estos planes comenzaron a dar sus frutos cuando en 1990 la empresa consiguió un beneficio neto de 750 millones de pesetas. Estos buenos resultados le animaron a diversificarse en ámbitos cercanos a la construcción, como la promoción inmobiliaria, la explotación y conservación de obras y servicios públicos y la gestión del agua. Además hay que añadir la entrada a la bolsa en 1991; todo esto supuso que entre 1995 y 1999 duplicara su tamaño año a año logrando

una facturación cercana a 260.000 millones de pesetas. Cabe destacar dos elementos importantes de estos años: el primero fue la compra de Huarte una constructora de grandes dimensiones y el segundo la absorción de la Constructora Laín. Esto hizo que estas tres sociedades se fusionaran naciendo la gran empresa constructora, OHL, S.A (Obrascón Huarte Laín) esta fusión supuso un crecimiento significativo contando con una gran expansión internacional llegando a operar en más de 17 países.

En cuanto al sector inmobiliario fue especialmente importante la compra tanto de Inmobiliaria Espacio, S.A como Altos Hornos de Vizcaya gracias al crédito de 500 millones de pesetas que le concedió su amigo Botín Sanz del Banco Santander. La empresa ofrecía dos tipos de productos característicos: edificios de oficinas para zonas urbanas y apartamentos en zonas costeras.

Con respecto al sector de energía eléctrica, Villar Mir compró una parte de Carburos Metálicos, industria con graves problemas financieros. Con esta adquisición surgió el nacimiento de dos sociedades: Saltos del Xallas, S.A y Ferroatlántica, S.A. Al ser tan importante el cuarzo para la producción de ferroaleaciones adquirió el 100% de Cuarzos Industriales. Pero esto no acabó aquí: con la idea de reforzar aún más el sector de energía eléctrica compró Hidro Nitro Española para expandir su gran dominio en esta área. Internacionalmente se consolidó con el establecimiento de Ferroatlántica de Venezuela, S.A en el que el 20% de la industria estaba controlada por el Estado venezolano. En 2003 con la compra de ferroaleaciones de Pechiney Electrometallurgie llevó a Ferroatlántica a ser líder a nivel internacional.

También estuvo presente en el sector de fertilizantes, realizando una gran fusión entre Fesa-Fertiberia y Sefanitro, S.A con la idea de expandirse internacionalmente y la búsqueda de materias primas a costes asumibles llegando a asentarse en Argelia consiguiendo participaciones de industrias de fertilizantes argelinas como Fertial y Alzofert. Su gran trabajo en este sector le llevó a ser presidente a nivel internacional del Comité Agroeconómico de la IFA (International Fertilizer Association).

A inicios del siglo XXI el Grupo Villar Mir se dividía en cuatro grandes ámbitos. Destacando PRIESA en el sector inmobiliario, Ferroatlántica en el sector de ferroaleaciones, Fertiberia en el de fertilizantes y OHL en el de la construcción. El grupo además de estos sectores tenía inversiones en otros ámbitos por puro interés de Villar Mir resaltando Codisoil, industria encargada de repartir gasóleos en Galicia y Catilla y León; Mothercare Ibérica, empresa especializada en ropa de mujeres embarazadas y bebés, entre otras empresas.

El grupo Villar Mir, S.L, es una importante empresa en la que el 100% del accionariado es de Juan Miguel Villar Mir y de sus hijos: Juan, Silvia y Álvaro, siendo Juan el sucesor oficial asumiendo importantes cargos dentro del holding familiar.

Juan Miguel Villar Mir trabajó como consejero en el Banco Santander de Negocios (BSN) y posteriormente en Banif lo que demuestra la gran amistad que ha tenido siempre con la familia Botín.

Es importante añadir su breve paso por una de las épocas más importantes en la historia reciente política de España, la Transición democrática. Su andadura política comenzó con cargos en la Administración, como director ejecutivo de Empleo y presidente del Fondo Nacional de Protección del Trabajo. Villar Mir se identifica políticamente como monárquico e independiente. En varias ocasiones le ofrecieron desde el Gobierno cargos importantes que Mir las descartaba hasta que Arias Navarro le brindó la oportunidad de ser vicepresidente para Asuntos Económicos y el Ministerio de Hacienda cargo que aceptó y ocupó desde finales de 1975 hasta mediados del año siguiente. Durante su corto mandato como ministro llevó a cabo un Plan de Actuación Económica y el llamado Libro de la Reforma del Sistema Tributario Español. Las fuertes tiranteces vividas en el Gobierno apresuró la dimisión de todo el Gabinete de Arias Navarro.

También tuvo recorrido como docente, consiguió dos cátedras en la Universidad Politécnica de Madrid: la primera fue la de Contabilidad y Legislación de la Escuela Universitaria de Obras Públicas de la que ejerce desde 1975 y la segunda la de Organización de Empresas de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros, Puertos y Canales en donde ha impartido clase hasta su jubilación. Además fue el fundador del Máster de Dirección de Empresas Constructoras asimismo fue el presidente del Colegio Nacional de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos desde el 2000 hasta el 2004.

Su extensa trayectoria como empresario se ha reconocido con importantes premios destacando el Premio al Mejor Gestor Ibérico, Premio Hombre de Empresa, Premio de Economía, condecoraciones como las Grandes Cruces del Mérito Civil, del Mérito Militar, la Real y Muy Distinguida Orden de Carlos III y en 2011 el rey le otorgó con el título de marqués de Villar Mir por su gran trayectoria al servicio de España y la corona.

Su dedicación social y cultural se ve reflejada en sus comparencias de varios organismos sin ánimo de lucro. Fue presidente de la Fundación Agustín de Betancour para la investigación de la ingeniería civil, Fundación Cotec para la innovación tecnológica y mejora de la competitividad de las industrias españolas, además ha formado parte del patronato de Cruz Roja Española y Fundación íntegra para ayudar a personas en momentos complicados. En el año 2007, creó la Fundación Villar Mir.

Antes de abordar el desarrollo de su grupo empresarial, resulta interesante añadir algunas curiosidades personales de Villar Mir que se recogen en el monográfico de la revista Cuenta y Razón sobre los nueve empresarios y financieros españoles más importantes de los últimos años (VV.AA., 2010). Como el gran impacto de su familia en su vida, un ejemplo de ello es su afición a la mar y a la música especialmente al piano, hobby heredado de su madre. Juan-Miguel siempre fue un niño muy pensativo y tímido pero a su vez con una forma de expresarse sumamente favorable. Siempre tuvo un carácter ambicioso marcándose objetivos altos y poniendo todo de su parte para conseguir dichas meta; nota de ello fueron las Matrículas de Honor en bachillerato y más tarde sus grandísimos resultados en la Universidad.

En cuanto a sus relaciones personales Villar Mir conoció en su adolescencia a Sylvia de Fuentes, hija y hermana de ingenieros: coincidían habitualmente en vacaciones y con el

paso del tiempo afianzaron su relación. A lo largo de los años se casaron y tuvieron tres hijos.

Entre sus éxitos profesionales destaca: el primer grupo internacional productor de silicio metal y ferro-aleaciones contando con 14 empresas repartidas en cuatro países distintos; el primer grupo industrial de amoníaco y fertilizantes del Mediterráneo y el más importante de la Unión Europea; el primer fabricante español de energía hidroeléctrica; el sexto grupo constructor de España y el séptimo grupo internacional y el primero en América Latina en gestión de infraestructuras de transporte, aeropuertos, ferrocarriles y puertos.

En la actualidad el Grupo Villar Mir es una empresa mundial, instalada en 27 países, dispone de relaciones empresariales con 44 naciones y cuenta con 27.000 trabajadores. Una de sus particularidades más significativas es el avance tecnológico propio para sus operaciones, teniendo como norma vender tecnología, nunca adquirirla.

Juan-Miguel Villar Mir cree que la religión es imprescindible para ajustar las conductas y comportamientos de las personas, además del derecho y la educación que necesita la sociedad. Es claro defensor de la religión, la libertad, la propiedad privada y el régimen de mercado para su economía.

3.2 Trayectoria de OHL y del Grupo Villar Mir

- Fundación de la empresa y primeros pasos

En un reciente artículo publicado por Marta Vilar (“OHL, la montaña rusa de los 110 años: así construyó su historia el polémico Villar Mir”, *Capital Radio*, 29/06/21: https://www.capitalradio.es/noticias/empresas/ohl-la-montana-rusa-110-anos-construyo-historia-polemico-villar-mir_94543480.html) se marca 1911 como fecha fundamental para el grupo OHL, cuando se comenzaba a implantar el hormigón armado utilizado para la construcción y es ahí cuando surgió a *Sociedad General de Obras y Construcciones Obrascón*. Al poco de su nacimiento empezó a funcionar rápidamente destacando sus primeras obras en el puerto de Lisboa.

Más adelante en los años 50, el Banco de Bilbao (BBVA hoy en día) entró como inversor en la empresa. Las 3 décadas siguientes fueron años convulsos para Obrascón cambiando recurrentemente el poder de la empresa, hasta que a finales de los 80 se vivió un momento crucial.

En julio de 1987 comenzó la trayectoria del Grupo Villar Mir con la compra de *Inmobiliaria Espacio, S.A* y la adquisición de *Obrascón, S.A* por el módico precio de una peseta.

Villar Mir era conocido por formar grandes empresas de compañías en quiebras. *Obrascón* iniciaba así un gran período de compras y fusiones.

Desde ese momento se han ido incorporando al Grupo diversas empresas de diferentes ámbitos (comercialización de energía eléctrica, fertilizantes, construcción, concesiones, servicios, inmobiliario, electrometalurgia, y producción) tanto a nivel nacional como internacional, siempre llevando a cabo su habitual estrategia: adquirir empresas en situaciones comprometidas con una programación a medio y largo plazo centrándose a la reducción de costes y al incremento de la eficiencia, a su consolidación financiera y aumentar el valor para los socios.

- De Obrascón a OHL

Un momento trascendental de la trayectoria de Villar Mir fue la fusión de varias empresas que darían lugar a OHL. Desde entonces los nombres de OHL y del empresario madrileño han quedado asociados en la economía española.

En el artículo, de carácter crítico, publicado por Antonio M. Vélez (“La historia de OHL y Villar Mir: un grupo construido a golpe de gangas y contactos políticos”, *Eldiario.es*, 11/03/16: https://www.eldiario.es/economia/villar-mir-expolitico-cazador-corrupcion_1_4108528.html) se refleja la especialización de Villar Mir durante la década de los 80 y de los 90: cómo se convirtió en un experto en bienes inmuebles, comprando empresas a un precio muy bajo y mejorarlas considerablemente, aunque algunas veces con el apoyo del Estado.

En julio de 1987, como se ha mencionado más arriba, Villar Mir adquirió la constructora *Obrascón*, creada en 1911 y que tenía grandes problemas económicos, actual *OHL*. Ya en 1991 sacó a la bolsa a *Obrascón* y en 1995 compró *Fertiberia*, también por una peseta, entrando así en el negocio de los fertilizantes. Fue una operación subvencionada con fondos públicos gracias a un crédito otorgado a *Ercros* (presidida por aquel entonces por Josep Piqué) por el Gobierno socialista por una cantidad de 8.500 millones de pesetas sin intereses. El crédito fue resuelto en 1998. El Ejecutivo de José María Aznar perdonó a *Ercros* una deuda de 7.400 millones. Hoy en día, es la principal empresa del sector en España.

Villar Mir supo aprovecharse del empeño privatizador de la gestión de José María Aznar durante su mandato al hacerse por el 52% de la compañía de fertilizantes *Sefanitro* por 570 millones de pesetas, al ser aprobado por la Agencia Industrial del Estado que dependía de Josep Piqué. Esta transacción fue denunciada por los socios minoritarios por el trato de favor por parte del ministro de Industria.

El año decisivo para la conversión de *Obrascón* es uno de los primeros grupos del sector de la construcción en España fue 1996. Ese mismo año, Villar Mir adquirió la constructora *Huarte*, con la que se uniría *Obrascón* a finales de 1998. En febrero de 1999, la sociedad compró otra constructora, *Laín*, dirigida por aquel entonces por Enrique Aldama amigo de la infancia de Villar Mir. Todas estas fusiones formarían *OHL*, empresa que se estrenaría en bolsa en 1999.

Junto a la gran operación de creación de OHL, podemos señalar dos movimientos más que desarrolló Villar Mir a lo largo de 1990.

En un artículo de aquella época, Miguel Ángel Noceda (“Un grupo inversor encabezado por Juan Abelló y Villar Mir lanzará una OPA sobre la Renta Inmobiliaria”, *Elpais.com*, 06/04/1990: https://elpais.com/diario/1990/04/06/economia/639352809_850215.html) narraba cómo Villar Mir junto con Juan Abelló presentaron una propuesta de compra de acciones por la empresa *Renta Inmobiliaria* dirigida por aquel entonces por el italiano Giancarlo Parreti con el que contaba con el 71% de las acciones de la compañía. La operación se llevó a cabo por un monto de 43.500 millones de pesetas.

En segundo lugar, y también con una información de 1990, podemos mencionar un artículo del mismo autor (“Sotogrande y Villar Mir alcanzan un acuerdo por el que acaban con las discrepancias sobre la gestión del puerto”, *Elpais.com* 02/08/1990 https://elpais.com/diario/1990/08/02/economia/649548012_850215.html) donde señala el final de las discrepancias entre la compañía de Puerto Sotogrande y Villar Mir, alcanzando un acuerdo según el cual Puerto Sotogrande compraría el 30% de Gestora Sotogrande a Villar Mir. De esta manera, ambos socios obtendrían el 50 % del capital de la empresa que controla los servicios del puerto deportivo de Sotogrande, situado en San Roque. Villar Mir conservaría la presidencia de Gestora Sotogrande.

El precio de la operación se estimó en torno a 378 millones de pesetas que un principio pedía Villar Mir frente a los 78 millones que exigía Puerto Sotogrande.

- Los últimos años

En los últimos años el empresario madrileño se ha visto envuelto en diversas causas judiciales.

En el artículo publicado por Tono Calleja (“Villar Mir: la historia del constructor implicado en la corrupción del PP”, *vozpopuli.com* 06/02/2018, https://www.vozpopuli.com/espana/villar-mir-caso-operacion-lezo-punica-gurtel-barcenas-pp-ohl_0_1106290048.html) se señala cómo en febrero de 2011 el Rey Juan Carlos I nombró a Villar Mir marqués por su labor, al servicio de España y de la Corona. Pero que todo se torció cuando dos años después, cuando salieron a la luz los llamados “papeles de Bárcenas”, por el que acabaría imputado por la corrupción del PP. Tras la intervención de Francisco Correa fue imputado Villar Mir por proporcionar presuntamente a Luis Bárcenas 100.000 euros. Además, el ex tesorero del PP señaló que Villar Mir tenía la intención de proporcionar otros 300.000 euros al partido justo antes de las elecciones de 2011.

En mayo de 2017, el jurado Eloy Velasco, imputó a Villar Mir en el caso “Lezo” como supuesto autor de delitos de corrupción y fraude en la contratación, malversación e inducción a la prevaricación.

Todo esto no acabaría aquí: la Audiencia Nacional inició una investigación por corrupción en negociación económica internacional a la empresa del grupo Villar Mir, *Fertiberia*. Según fuentes jurídicas, transfirió cerca de 1.600.000 dólares a cuentas corrientes al padre de un coronel y un general de Argelia para obtener licencias de construcción de fábricas de amoníaco en Argelia.

La situación cambió tiempo después. Un artículo publicado por Miguel Ángel Campos (“La justicia archiva de plano la investigación a Villar Mir por falsedad”, *cadener.com* 19/07/2018, https://cadener.com/ser/2018/07/19/tribunales/1531999755_225991.html) indica cómo la jueza Carmen Valcarce, aprobó la suspensión provisional de la investigación del empresario y exministro Juan Miguel Villar Mir. De acuerdo con lo que señala este medio de comunicación lo hizo sin practicar diligencia de investigación alguna.

El 8 de enero de 2018 Juan Miguel Villar Mir debía presentarse como acusado en el caso Lezo en la Audiencia Nacional, sin embargo no acudió argumentando un problema de salud aportando el correspondiente informe médico.

El demandado no sabía que tenía el móvil pinchado y que pilado con su abogado en una conversación en la que dialogaban con la intención de evitar ir a esa declaración y preparar un parte médico falso.

La Audiencia Nacional contemplaba que había evidencias de posibles infracciones de falsedad en informe público y de estafa procesal; además criticaba que incluso que no hubiera sido llamado a declarar el médico que realizó el informe médico presuntamente fraudulento según el cual Villar Mir esquivó presentarse ante el juez. La Fiscalía de Madrid, mantuvo. que el jurado Carmen Valcarce tampoco le dio traslado del juicio.

Superados, al menos de momento, los problemas judiciales, las últimas noticias sobre el empresario se centran en el traspaso de poderes a su hijo.

En el artículo publicado por Javier Mesones (“Villar Mir cede la presidencia del grupo familiar a su hijo Juan Villar-Mir”, *elEconomista.es* 12/05/2021, <https://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/11212141/05/21/Villar-Mir-cede-la-presidencia-del-grupo-familia-a-hijo-Juan-VillarMir.html>) señala cómo Villar Mir ha entregado los mandos del Grupo Villar Mir (GVM) a su hijo Juan Villar-Mir Fuentes, quien hasta el momento ocupaba el puesto de consejero delegado de la empresa familiar.

La asignación de su hijo al frente de la empresa supone un primer paso hacia una renovación interna que se producirá a lo largo de los próximos meses.

Hoy en día el Grupo Villar Mir es el segundo accionista por debajo del actual presidente de la constructora el mexicano Luis Amodio y su hermano Mauricio Amodio.

A principios de este año, consiguió derogar la mayoría de la deuda sindicada de 115 millones de euros dirigido por *Credit Suisse* con el respaldo de *Tyrus Capital*.

A pesar de que en los últimos tiempos ha logrado impulsar su situación económica gracias a la ayuda de *Tyrus* y con el aumento de la cotización y la reorganización financiera arremetida de *Ferroglobe*, el grupo familiar pidió 240 millones al Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas de la SEPI mediante un préstamo, sin embargo por ahora esta operación está paralizada y la empresa está analizando otras opciones.

Igualmente, la firma está a la espera de alcanzar un acuerdo para la venta del 49% que ostenta en la argelina *Fertial*.

CONCLUSIONES

El presente Trabajo Fin de Grado me ha permitido comprender y valorar la importancia que tienen los empresarios en la economía y política de un país. Especialmente el efecto multiplicador gracias a la construcción de nuevos empleos, innovaciones tecnológicas y un desarrollo social que posibilita el crecimiento económico. Aunque no es posible generalizar, la vida personal y profesional de Villar Mir –considerado como uno de los personajes económicos más influyentes de los últimos años en España– permite acercarnos a las luces y sombras de la influencia empresarial en nuestro país.

Durante los años del primer franquismo, tras el final de la guerra civil, el Estado quiso asegurarse que su autoridad no se viese perjudicada, también desde el punto de vista económico. Esto explica, la elaboración y puesta en práctica de la política autárquica en la que la planificación de todos los sectores productivos resultó una constante.

La situación se modificó tras el Plan de Estabilización y la consiguiente apertura. El papel de los empresarios fue mucho más destacado en un periodo que experimentó gran prosperidad con respecto a años anteriores y en relación con otros países vecinos. Sin embargo, la crisis de 1973, unida a la subida de los precios de la energía y de las materias primas, provocaron una gran recesión que trajo como consecuencia nuevos retos tanto para las nuevas autoridades políticas españolas (tras el inicio de la Transición a la democracia) como para el colectivo empresarial.

De hecho, la muerte de Francisco Franco ocasionó unos años de gran incertidumbre. El primer gobierno presidido por Adolfo Suárez y la aprobación de Ley de Reforma Política abrieron el camino de la transición política, sindical y empresarial. Los empresarios comenzaron a actuar como un colectivo de presión, con el objetivo de influir en la política económica del Gobierno. No solo para terminar con la recesión, sino también para negociar el mejor acuerdo posible para la entrada de España en la Comunidad Económica Europea.

La trayectoria de Villar Mir puede sintetizarse en varias claves: en primer lugar, la importancia de la formación (era ingeniero de Caminos) y de la estabilidad económica que le proporcionó su familia. En segundo, su activo papel en la vida pública española, que se puso de manifiesto, por ejemplo, en su breve etapa como ministro de Hacienda en el primer Gobierno de la Monarquía. En tercer lugar, su estrategia empresarial: Villar Mir empezó desde muy joven gestionando empresas; en un primer momento en la industria privada, encargándose de firmas dedicadas al sector turístico y posteriormente a compañías eléctricas. Estos primeros pasos y sus buenos resultados fueron cruciales para crear su propia compañía, encargada de rescatar empresas en crisis. Villar Mir era conocido, de hecho, por formar grandes empresas de compañías en quiebras. Desde que empezó ha ido incorporando diversos sectores como el de la construcción, energía

eléctrica, inmobiliario, entre otros. Con ello ha podido consolidar un Grupo Empresarial propio que le ha reportado el salto definitivo a la élite empresarial española, pero que no ha impedido su vinculación con algunas polémicas judiciales en las que se ha visto envuelto en los últimos años.

REFERENCIAS

Bibliografía

- BARCIELA, C.; LÓPEZ, I.; MELGAREJO, J. y MIRANDA, J.A. (2001): *La España de Franco (1939-1975): economía*. Madrid: Síntesis.
- CABRERA, M. (2003): “Empresarios y políticos en la democracia. De la crisis económica a las incertidumbres de la transición”, *Economía Industrial* 349-350, pp. 51-62.
- CABRERA, M. y DEL REY, F. (2011): *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2010)*. Barcelona: RBA.
- CAMPRUBÍ, L. (2014): *Los ingenieros de Franco*. Barcelona: Crítica.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (2018): *Entre el imperio y la globalización: historia económica de la España Contemporánea*. Barcelona: Crítica.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (CES) (2016): “30 años en Europa: un balance positivo que exige profundas reformas”, *Cauces* 32, pp. 9-14.
- FERNÁNDEZ MOYA, M. (2017): “Juan Miguel Villar Mir” en TORRES VILLANUEVA, E.: *Cien empresarios madrileños*. Madrid: Lid Editorial, ebook.
- FUENTES, J.F. (2011): *Adolfo Suárez. Biografía política*. Barcelona: Planeta.
- GONZÁLEZ, A. y MATÉS, J.M. (2013): *Historia económica de España*. Barcelona: Ariel.
- VV. AA. (2010): “Juan Miguel Villar Mir”, *Cuenta y Razón* 15, pp. 13-20.

Recursos electrónicos:

- “OHL, la montaña rusa de los 110 años: así construyó su historia el polémico Villar Mir”, *Capital Radio*, 29/06/21: https://www.capitalradio.es/noticias/empresas/ohl-la-montana-rusa-110-anos-construyo-historia-polemico-villar-mir_94543480.html
- “La historia de OHL y Villar Mir: un grupo construido a golpe de gangas y contactos políticos”, *Eldiario.es*, 11/03/16: https://www.eldiario.es/economia/villar-mir-expolitico-cazador-corrupcion_1_4108528.html
- “Un grupo inversor encabezado por Juan Abelló y Villar Mir lanzará una OPA sobre la Renta Inmobiliaria”, *Elpais.com*, 06/04/1990: https://elpais.com/diario/1990/04/06/economia/639352809_850215.html
- “Sotogrande y Villar Mir alcanzan un acuerdo por el que acaban con las discrepancias sobre la gestión del puerto”, *Elpais.com* 02/08/1990 https://elpais.com/diario/1990/08/02/economia/649548012_850215.html
- “Villar Mir: la historia del constructor implicado en la corrupción del PP”, *vozpopuli.com* 06/02/2018, https://www.vozpopuli.com/espana/villar-mir-caso-operacion-lezo-punica-gurtel-barceñas-pp-ohl_0_1106290048.html

“La justicia archiva de plano la investigación a Villar Mir por falsedad”,
cadener.com 19/07/2018,
https://cadener.com/ser/2018/07/19/tribunales/1531999755_225991.html

“Villar Mir cede la presidencia del grupo familiar a su hijo Juan Villar-Mir”,
elEconomista.es 12/05/2021,<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/11212141/05/21/Villar-Mir-cede-la-presidencia-del-grupo-familia-a-hijo-Juan-VillarMir.html>.