

ESPAÑA (1923-2023):
UN SIGLO DE ECONOMÍA

LUIS GARRIDO GONZÁLEZ
MARIANO CASTRO VALDIVIA
(EDS.)

ESPAÑA (1923-2023): UN SIGLO DE ECONOMÍA

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES | SÃO PAULO

2023

CAPÍTULO 2

LA ECONOMÍA EN LA ETAPA DE LA DICTADURA (1939-1975)

Juan Manuel MATÉS-BARCO
Universidad de Jaén
jmmates@ujaen.es
<https://orcid.org/0000-0002-9302-4209>

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas el estudio de la Dictadura del general Franco ha concitado buen número de artículos, libros y publicaciones. Varias razones se han esgrimido para explicar este interés por parte de los investigadores. Por un lado, la relativa proximidad cronológica; por otro, la intención de explicar una etapa tan larga en contraste con el proceso de transición democrática que ha experimentado España en los años siguientes. Pero no se pueden olvidar otras cuestiones como la privación de libertad, el vacío historiográfico generado por la fuerte censura o la atracción existente fuera de nuestras fronteras para conocer las características de un régimen político tan peculiar.

En un primer momento, la atención sobre el período que abarca desde 1939 hasta 1975 ha estado centrada en las cuestiones políticas, las disputas entre las diversas facciones que componían el sustrato del régimen, las relaciones exteriores y el ámbito internacional o la figura del propio dictador. En una segunda fase, el ámbito de estudio se ha ampliado a cuestiones vinculadas a diversas ciencias sociales como la sociología, demografía y economía. En cualquier caso, las abundantes investigaciones constituyen una abrumadora fuente de referencia para acercarse al estudio del franquismo en sus diversos aspectos (Fontana, 1986; Aróstegui, 1992; Tusell, 1998; Carr, 1996; Juliá, 1999; Sánchez-Recio, 1999; Fusi, 1985, 2000 y 2001; Moradiellos, 2000, 2002 y 2018; Nadal, 2003; Ferrary, 2010; Ferrary y Cañellas, 2012; Canal, 2017; Ortiz Heras, 2018;

Díaz, 2020, y Montero, 2020). En este contexto los estudios sobre la economía en los años de la dictadura han conocido un avance considerable, especialmente los que realizan un análisis comparativo con los países europeos del ámbito meridional (Anes, 1999; Comín, Hernández y Llopis, 2002; Barciela *et al.* 2001 y 2003; Carreras y Tafunell, 2004 y 2005; Caruana, 2002 y 2013; Garrido, 2022; Matés-Barco, 2018; Zaratiegui, 2108a, 2018b y 2019, y García-Ruiz, 2019).

La economía española ha experimentado un rápido crecimiento a lo largo del siglo xx, muy similar al existente en la mayor parte de los países europeos. España evoluciona en una línea parecida —aunque algo más retrasada— a la seguida por países de su entorno como Italia y Francia, y con un rasgo netamente distintivo: su aislamiento. El creciente distanciamiento de España tiene su explicación en los factores políticos y de capital humano, especialmente en las deficientes tasas de alfabetización y escolarización que se dieron antes de 1970.

Para entender en su totalidad la «complejidad» económica del siglo xx español, y especialmente la conflictiva etapa del franquismo, es necesario realizar un análisis a largo plazo. Un breve acercamiento nos muestra algunos puntos de interés. En primer lugar, se aprecia una clara continuidad, si exceptuamos el paréntesis de la Guerra Civil y la posguerra. A ambos lados de esa gran fosa, la tendencia general es de crecimiento. En segundo, se percibe que —a pesar de la tendencia de los gobiernos españoles al aislamiento—, el ritmo de nuestra economía se ajusta en líneas generales al existente en la Europa circundante. Por ejemplo, las altas tasas de crecimiento entre 1950-1970 vienen a ser el reflejo español del «milagro europeo» (Ringrose, 1996).

Un período tan crucial de la historia de España como el franquismo, merece especial atención, por diversos motivos: la particularidad del régimen político, su misma amplitud temporal y el alcance de la transformación socioeconómica. Sin embargo, la economía de esta etapa es todavía un terreno repleto de controversias. Si en lo político el repudio es casi unánime, en lo económico el crecimiento experimentado en la última década ha relativizado los fracasos de la primera época. Esta etapa comprende casi cuatro décadas que presenciaron las transformaciones ocurridas a escala internacional. España salía del largo túnel que supuso la Guerra Civil con el añadido de contar con una economía atrasada. Los datos muestran, con holgada elocuencia, la transmutación operada en la economía española durante el régimen de Franco. Son evidentes los aumentos del producto nacional, la modernización de la agricultura y las infraestructuras (Abad y Naredo, 1997), la progresiva industrialización con el consiguiente proceso de concentración urbana, su integración en la economía mundial mediante los intercambios comerciales y las entradas de capital extranjero, así como la expansión de una amplia clase media capacitada para el consumo en masa. El cambio socioeconómico registrado es patente, con un crecimiento evidente de la renta per cápita y una movilidad social muy elevada (Leira-Castiñeira y Peñalba-Sotorrío, 2022).

La tendencia global de la economía es ascendente, aunque sea preciso considerar los desequilibrios originados por la propia transformación: fre-

cuentas alteraciones en la estabilidad de los precios o el empleo, y del saldo de la balanza de pagos. Incluso la propia rapidez del crecimiento generó graves problemas urbanísticos y agravó otros como la educación. Esencialmente, el estirón se produjo en la última etapa del franquismo, una vez superados los escollos de la primera época del régimen: bloqueo al comercio español, aislamiento político y económico impuesto por la comunidad internacional al término de la conflagración bélica y la exclusión de la ayuda internacional especialmente del Plan Marshall. Equivocada política autárquica y rémoras originadas por la afinidad política del régimen con las potencias del Eje.

Una visión global, a largo plazo, habla por sí misma. Aplicando un enfoque de estadística comparativa conocemos el punto de partida y de llegada, pero la tarea investigadora exige ahondar en la senda por la que discurrió la economía. Desde el punto de vista económico, el franquismo presenta situaciones muy diversas. Nada extraño en un régimen básicamente político que nunca pretendió anclarse en un sistema definido. Las circunstancias marcaban la política económica que era preciso seguir en cada momento y se buscaban las salidas más convenientes que sostuvieran en pie al régimen. Su autoritarismo no impidió sucesivas adaptaciones. Unas veces obedecían al simple pragmatismo del dictador; otras, por la necesidad de ir detrás de las corrientes impuestas por otros países; y la mayoría, por las exigencias que establecía la ayuda económica internacional. Pero todas se envolvían en una demagogia populista que intentaba ocultar su verdadera razón de existir. Por tanto, en un amplio sentido, se puede hablar de «economía de guerra», «economía autárquica», «economía de la estabilización», «economía de los planes de desarrollo» o la crisis de los últimos años previos a la transición política. Se fundían rasgos de economía mixta de mercado con un estilo de corte planificador, que sus propios protagonistas definían como «nacionalsindicalismo». Franco, aunque sin preparación en el campo económico, no permitía que afectara a sus planteamientos políticos, pocos y elementales, pero mantenidos con gran firmeza. El planteamiento ante la economía puede deducirse de los *slogans* más difundidos en la posguerra. Por ejemplo, su preocupación por elevar el atrasado nivel de vida y recuperar el tiempo perdido durante la guerra se traducían en «producir, producir, producir»; y el aislamiento político y económico se justificaba porque España «es un país privilegiado que puede bastarse a sí mismo». A pesar de la mentalidad autoritaria, el curso de los acontecimientos hizo que la flexibilidad adaptativa en el terreno económico fuese mayor que en el político.

En una primera aproximación se pueden distinguir tres etapas en la evolución de la economía española bajo el franquismo. La primera comprende el período 1939-1950, años de estancamiento económico y lenta recuperación tras la Guerra Civil, se caracteriza por los esfuerzos de los sucesivos gobiernos tendentes a lograr un nivel de vida más elevado sobre la base de un criterio de autosuficiencia. La segunda transcurre entre 1951 y 1959, fase que muestra los intentos por reconducir la difícil situación, que desembocan en el Plan de Estabilización. Por último, entre 1960 y 1975, se completa la tercera etapa con

un rápido crecimiento económico, intensa industrialización y un amplio cambio social. A pesar de la falta de homogeneidad del período intermedio —la estabilización no es el desarrollo, en todo caso es su condición previa—, presenta cierta continuidad en las directrices económicas que se postularon en los años siguientes. Este último ciclo finaliza en los postreros meses de 1973, con el agotamiento de la onda expansiva y la entrada de una crisis, que vino auspiciada por las bruscas subidas del precio de las fuentes energéticas, especialmente del crudo, y de las materias primas. La historiografía suele extender este espacio de tiempo hasta 1975, con el objetivo de cerrar el período con la fecha clave del final del franquismo político. En síntesis, el primer período contempló una política económica radicalmente intervencionista y autárquica; el segundo una leve apertura y cambio de estrategia, que culminó en la progresiva liberalización económica durante los últimos años del régimen.

Este capítulo se ha dividido en varios apartados que describen, desde un punto de vista cronológico, las tres etapas esenciales de la dictadura franquista. Tras esta breve introducción, en el segundo epígrafe se refieren los aspectos económicos más señalados de la etapa conocida como la autarquía. En el tercer apartado se examina la «década de transición» y se reseñan los cambios experimentados y la nueva estrategia política. En el cuarto se hace un pequeño paréntesis en esta correlación sucesiva, para detallar brevemente el Plan de Estabilización de 1959 y mostrar la repercusión que tuvo en los años siguientes. En este contexto, se estudia en el quinto epígrafe la denominada «edad de oro de la economía española», para concluir en el sexto con un sintético balance de todo el período. Por último, se incluye un elenco bibliográfico.

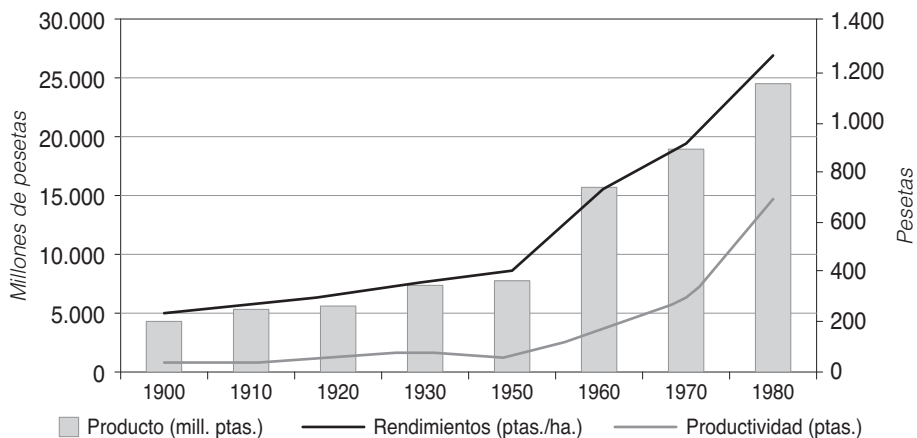
2. LA ETAPA DE LA AUTARQUÍA (1939-1950)

La política económica que se impuso en los años inmediatamente siguientes a la contienda bélica se ha denominado con la expresión *franquismo de guerra*, especialmente lo sucedido en la década de los cuarenta. La guerra mundial y la recuperación europea crearon una situación de incertidumbre que se incrementaba con el temor a la agitación interna. Estas circunstancias explican el sesgo que adoptó el franquismo. El Estado planteó la reconstrucción mediante la adopción de una política autárquica implantada al más puro estilo militar del «orden y mando». Tras la guerra el ejército se había adueñado de todas las esferas de la vida española, especialmente las que concernían a la política y la economía. Esta tendencia no respondía solamente al deseo del franquismo por sobrevivir —recurriendo al grupo que le había dado el poder—, sino que también tuvieron mucho que ver el tradicional intervencionismo del Estado y la vieja obsesión dirigista de los *policy makers*. Sobre estos cimientos profundos se erigió el retórico falangismo (García Delgado, 1989; González, 1979 y 1990). El retroceso económico que se produjo en este período fue consecuencia inmediata de la Guerra Civil y de la política económica practicada por los gobiernos franquistas, aunque tampoco se pueden olvidar las circunstancias inter-

nacionales (Catalán, 1993). El pobre comportamiento de la economía en estos años es evidente, tal y como indican las estimaciones del PIB que muestran un crecimiento que apenas sobrepasa el 1 por 100 entre 1940 y 1950.

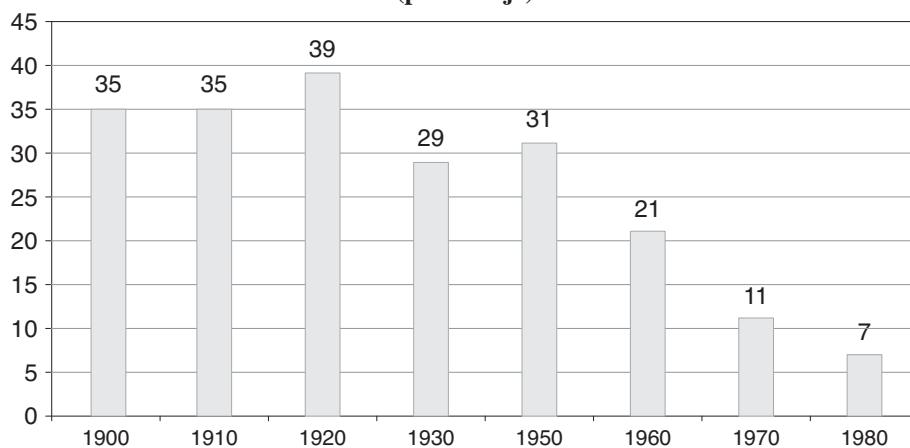
La agricultura padeció los mismos efectos que el comercio exterior y quedó relegada a un segundo plano, detrás de la industria a la que se consideraba la punta de lanza del desarrollo económico. Un análisis del índice de producción agrícola bruta ofrece una imagen sorprendente puesto que se encontraba por encima de la producción existente en la etapa anterior republicana. Esta situación sólo perduró hasta 1943, a partir de ese año la producción descendió ligeramente —por debajo de lo producido durante la Segunda República— y se mantuvo en ese nivel hasta el comienzo de la década de los cincuenta, momento en el que comenzó la recuperación. Los estudios de Carlos Barciela (1985a, 1985b y 2010) ratifican la ausencia de una caída vertiginosa de las producciones agrarias en la inmediata posguerra. Por su parte, Pedro Schwartz (1977) indica como posible explicación el estímulo que ejercía el mercado negro y la comercialización de *stocks* que se habían acumulado en previsión de tiempos todavía peores. Tampoco se puede olvidar la corriente migratoria de vuelta al campo (reagrarización) y cierta concentración espontánea de la economía en la producción de alimentos ante la escasez reinante en el país. Esta situación fue muy transitoria y la política intervencionista propició, a los pocos años, el descenso de las producciones básicas. Las superficies cultivadas en unos casos se estancaron (cereales) o en otros disminuyeron ostensiblemente (leguminosas). A su vez, se produjo una caída de los rendimientos por trabajador y por hectárea cultivada, que provocó un estancamiento en la producción y el consumo durante toda la década de 1940 (López-Ortiz, 1996) (figuras 1 y 2).

FIGURA 1
Producto agrario, productividad y rendimientos (1900-1980)
(en pesetas de 1910)



Fuente: elaboración propia con datos de Tortella, 1994, p. 242.

FIGURA 2
Participación de la agricultura
en el Producto Interior Bruto
(porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos de Tortella, 1994, p. 242.

Desde el primer momento, las normas sobre precios, superficies y productos a sembrar fueron muy abundantes (Christiansen, 1999). Resultó llamativo el caso del trigo, puesto que al fijar el precio de compra por debajo del mercado se eliminó cualquier incentivo para animar la producción. Ante las tasas y requisas que imponía la Administración, los agricultores se desplazaron hacia otro tipo de actividades y se inclinaron hacia el «mercado negro», la economía sumergida o el *estraperlo* (Barciela, 1985c). Fue preciso constituir diversos organismos para llevar a cabo un exhaustivo control sobre la producción. El Servicio Nacional del Trigo —creado en 1937 con la finalidad de intervenir el mercado triguero—, destacó por su ineficacia económica e introdujo en el campo una fuerte distorsión en los derechos de propiedad, puesto que obligaba a los agricultores a vender sus producciones a un precio de tasa para su posterior reventa a precios también tasados. Su objetivo básico consistía en realizar una distribución equitativa de productos básicos como el trigo y el aceite, pero el control de existencias, comercialización y precios que llevó a cabo, terminaron por alentar aún más si cabe el mercado negro y fomentó su escasez (Christiansen, 2002). Buena muestra fue el hambre generalizada de los años 1947 y 1948, que se pudo aliviar por las importaciones de trigo que se realizaron desde Argentina (Barciela, 2013).

La Comisaría de Abastecimientos y Transportes fue otro de los organismos encargados de controlar el mercado de productos agrícolas. Concretamente, se cuidaba de inspeccionar los precios de productos finales, sancionar los incumplimientos y propagar entre los comerciantes un clima de temor a las

inspecciones. Esta «descabellada» política de intervención fue la causante del estancamiento en la producción agrícola, con un empeoramiento persistente durante toda la década de 1940. La propaganda franquista cargó las culpas sobre la climatología, pero a la «pertinaz sequía» sólo se le pueden achacar las malas cosechas de 1945 y 1949. Por contra, sí cabe atribuir mayor responsabilidad a la equivocada política comercial practicada con el exterior, que despreció cualquier tipo de actuación encaminada a modernizar la agricultura mediante la importación de abonos o equipos (Barciela, Melgarejo y López, 1996; Simpson, 1997).

La importancia de la agricultura en la economía nacional y las dificultades que planteaba, explican en buena medida la creciente intervención administrativa. En esta línea, ocupó un papel preponderante la política de colonización y de extensión del regadío. El proyecto colonizador se inspiró en planes similares de la Italia fascista. Extensión del regadío y asentamiento de colonos en esas zonas eran sus principales divisas, pero también existía cierto afán de superar la inacabada reforma agraria que pretendió llevar a cabo la República. El carácter mítico que ejercía sobre las capas populares obligaba al régimen a tener que adoptar algunas medidas que sustituyeran la oferta republicana, sin menoscabar los intereses de los grandes propietarios y que ofreciese alguna alternativa a la miserable situación de jornaleros y pequeños campesinos (Rodríguez-Barreira y Lanero-Táboas, 2014).

Por otra parte, se pretendían eliminar los estrangulamientos que sobre el crecimiento industrial impondría una agricultura atrasada, sin disposición para el consumo e incapaz de abastecer con fluidez a las zonas industriales. Aunque el *Servicio Nacional de Reforma Económica y Social de la Tierra* —organismo encargado de llevar a cabo este programa—, facilitó que algunos expropiados recuperaran sus antiguas tierras; la procelosa normativa existente sobre el control de los precios, las siembras y requisas, suponían una expropiación encubierta a los derechos de los propietarios. Si en la etapa republicana unos pocos terratenientes padecieron una expropiación total que duró poco tiempo; durante el franquismo todos los agricultores sufrieron durante un largo período la expropiación parcial de un importante vector de derechos.

Nada más terminar la guerra se preparó el ambicioso *Plan General de Obras Públicas* con el fin de allegar agua a los campos. Se plasmó en la *Ley* de 11 de abril de 1939 y la posterior de 18 de abril de 1941. Como una parte más del proyecto, se integró el *Plan de Obras Hidráulicas*, que inventariaba las obras destruidas durante la guerra y las que se habían ido posponiendo *sine die*, desde 1905, en los distintos planes estatales. A fin de cuentas, estos planes eran una puesta al día de leyes republicanas como las *Obras Puestas en Riego* de 1932 y del *Plan Nacional de Obras Hidráulicas* de 1933, que habían sido impulsadas por el ingeniero Lorenzo Pardo. Los pantanos se concebían no sólo para el regadío, sino también como productores de electricidad con el fin de lograr —en terminología de la época— «la industrialización necesaria».

En este sentido, el consumo de electricidad fue una de las series de crecimiento más intenso en los dos primeros decenios de posguerra. A este magno empeño le faltó el concepto de especialización y coste de oportunidad en la selección de los proyectos que debían llevarse a cabo. Tan sólo cabe preguntarse por qué no se practicaron políticas más eficaces y baratas: mejora de suelos, selección de semillas, selección ganadera, intensificación de capital físico y humano (Martínez-López, 2000).

El proceso colonizador arrancaba de la *Ley de Bases para la Colonización de Grandes Zonas* del 26 de diciembre de 1939. Ese mismo mes se fundó el *Instituto Nacional de Colonización*, heredero del antiguo *Instituto de Reforma Agraria*. El régimen no sólo pretendía transformar, mediante el regadío, zonas de secano en florecientes campos de cultivo; sino que también quería afrontar el problema social asentando un buen número de familias de jornaleros y pequeños campesinos (Fernández-García, 2008). Como la capacidad de los empresarios fue muy limitada, el Estado costeó todas las inversiones básicas e intentó atraer la inversión privada mediante un sistema de premios que permitieran la construcción de obras consideradas de «interés nacional». El *Instituto Nacional de Colonización* inspeccionaba minuciosamente cada plan y exigía detalladamente el número de familias, las técnicas usadas, los plazos que se iban a emplear, etc.; al tiempo que auspiciaba la constitución de sociedades colonizadoras de propietarios. Era lógico que la iniciativa particular no arriesgara esfuerzos y dinero en un sistema que se caracterizaba por la arbitrariedad en la concesión de las autorizaciones, y que a su vez imponía precios tasados dificultando la obtención de beneficios. Ante la escasa respuesta, entre 1942 y 1945, se promulgaron varios decretos que propiciaban la compra directa de tierras por parte de la administración, aunque rápidamente se advirtió que los propietarios sólo ponían en venta las tierras de peor calidad con el fin de hacer un buen negocio a costa del Estado (Artola-Blanco, 2013). La ingenuidad y el excesivo dirigismo de las disposiciones colonizadoras toparon con la indiferencia y el interés de los particulares, que no estaban dispuestos a supeditarse a los candorosos planteamientos de la administración (figuras 3a y 3b).

La administración franquista intentó industrializar el país, detalle que se advierte en el tenue pero creciente despegue industrial, claramente dominado por el sector manufacturero. Mediante un programa de industrialización forzada y a base de planes parciales se pretendía legitimar el régimen convirtiendo a España en una potencia industrial y militar (Gómez-Mendoza, 1995; De la Torre, 2005). Se desempolvó el viejo principio mercantilista de confundir bienestar con industrialización y con la existencia de un buen número de chimeneas humeantes. Para lograrlo, se crearon prolijos mecanismos para proteger la industria nacional e intentar superar el atraso tecnológico (Deu y Llonch, 2013). Se partía del error de considerar que la renta por habitante y la productividad son necesariamente más altas en la industria que en la agricultura.

FIGURA 3A
Núcleos de colonización (1939-1950)

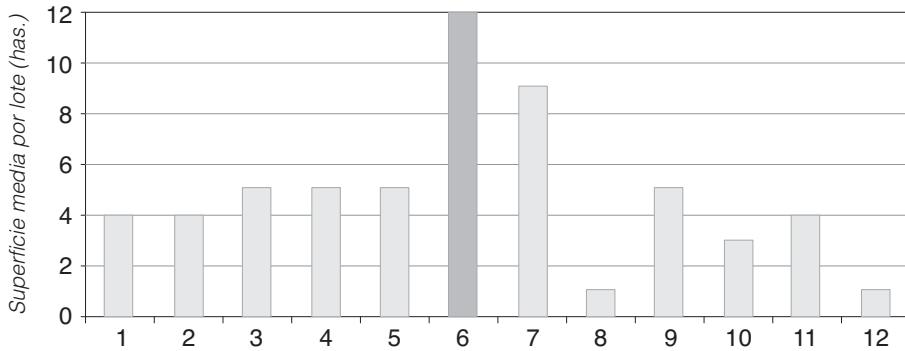
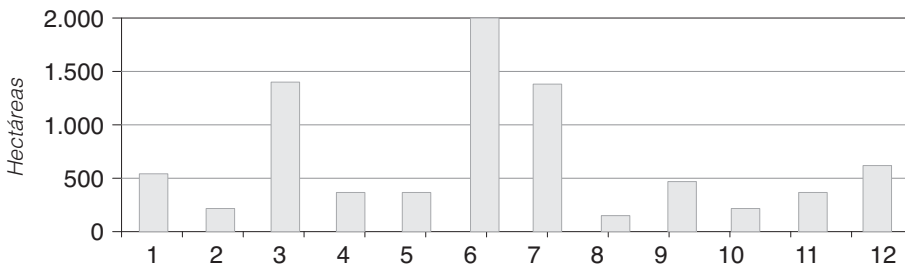


FIGURA 3B
Superficie colonizada (1939-1950)



Fuente: Elaboración propia con datos de: Barciela y López Ortiz, 2000, p. 343. Los números indican cada una de las zonas: 1. Valle Inferior del Guadalquivir (Sevilla). 2. Arroyo Salado (Sevilla). 3. Canal de Guadalquivir (Cádiz). 4. Guadalmellato (Córdoba). 5. Montijo (Badajoz). 6. Aragón y Cataluña (Lérida). 7. La Violada (Zaragoza). 8. Vega de Granada (Granada). 9. Vega de Aranjuez (Madrid). 10. Vega del Jarama (Madrid). 11. Vegas del Tajo (Toledo). 12. Huerta de Valencia (Valencia).

En cierta medida la política oficial estuvo condicionada por dos factores. El primero respondía a las presiones externas propiciadas por el incierto signo de la Segunda Guerra Mundial y el aislamiento acordado por las Naciones Unidas en 1946. En estrecha conexión se encontraba el temor a un levantamiento interno apoyado por las potencias aliadas. El peligro seguramente fue menor de lo que voceaba la propaganda oficial, pero Franco y su gobierno sabían que para sobrevivir a largo plazo era preciso legitimar el nuevo régimen con una política de logros económicos de alcance, que intentaron llevar a cabo apoyados en esquemas extremadamente dirigistas. El segundo factor estaba fuertemente arraigado en el terreno ideológico. El falangismo pretendía emparentarse con el ideario existente en los países del Eje propiciando, entre otras cuestiones, una política económica basada en la industrialización y el forta-

lecimiento militar. Esta tendencia, arraigada en la vieja tradición intervencionista, se aprovechó de las creencias populistas que veían en el Estado el remedio de todos sus males y desarrolló una política tremendamente proteccionista para la industria española. Las camarillas industriales —vinculadas al Régimen— se vieron favorecidas por la creación de un complejo sistema protector de licencias, cupos y cuentas especiales que puso el comercio exterior al servicio de la industrialización. En este horno se cocieron las *Leyes de Defensa y Protección a la Industria Nacional* de 21 de octubre y del 14 de noviembre de 1939 (Ysàs y Molinero, 1990).

Esta legislación pretendió estimular la producción de materias primas españolas, aislar la economía nacional de la influencia extranjera y acabar con la importación de productos exóticos a nuestro país. Estas leyes propiciaron la aparición de innumerables disposiciones posteriores que terminaron por ahondar la sima de la economía española, obviando las necesidades de la población para satisfacer los prejuicios ideológicos del nuevo régimen. Véanse algunos ejemplos. Durante el primer franquismo, cerca del 60 por 100 de las importaciones eran *inputs* para la industria y el transporte, a pesar de su ineficiencia. Las escasas divisas disponibles se empleaban en adquirir maquinaria para obtener gasolina mediante procedimientos muy rudimentarios, con unos rendimientos verdaderamente paupérrimos. Mientras tanto, la población atravesaba una situación de auténtica penuria padeciendo la escasez de alimentos básicos. Se reflejaba casi al pie de la letra la política de planificación estalinista de cambiar industrialización por bienestar. En estos términos, la tarea de levantar una industria nacional menospreciando la utilidad del comercio internacional y la propia ventaja en la dotación de factores, resultaba costosísimo e incierto para un país grande; en uno pequeño como España era intentar la cuadratura del círculo.

Para llevar a cabo esta política se pensó en la creación de una gran corporación industrial de carácter público, a semejanza del *Istituto per la Ricostruzione Industriale* (IRI) italiano. Este organismo se fundó en 1933 como una acción concreta de las políticas de recuperación que se estaban iniciando tras la Gran Depresión iniciada en 1929. Tenía como objetivo adquirir gran parte de la industria básica y se terminó convirtiendo en la gran compañía *holding* de la empresa pública industrial italiana. A su imagen se creó en España, en 1941, el *Instituto Nacional de Industria*, que se constituyó como un instrumento destinado a reconstruir la economía dañada por la Guerra Civil (Myro, 1987). La ley fundacional de 25 de abril reconocía expresamente que se trataba de una herramienta para «financiar al servicio de la nación la creación y resurgimiento de nuestras industrias, en especial las que se proponían como fin principal la resolución de los problemas impuestos por la defensa del país o que se dirijan al desenvolvimiento de nuestra autarquía económica» (Rodríguez, 1992).

El encargado de sacar adelante esta iniciativa fue el ingeniero naval Juan Antonio Suanzes, hombre energético que contaba con un gran prestigio militar

y buenos conocimientos tecnológicos. Su importancia en la historia económica de España es considerable, puesto que su amistad personal con Franco y su influencia política pueden explicar el fuerte sesgo industrializador del régimen (Comín, 2000). Practicaba un ideario regeneracionista que identificaba industrialización con crecimiento y pretendía sacar adelante el país a base de eficacia técnica, aprovechando al máximo la explotación de las riquezas nacionales. Desdeñando el coste de oportunidad de semejante política y con una fe ciega en la industrialización «a toda costa» y «a cualquier precio», Suanzes promovió un intrincado sistema productivo con el fin de sustituir importaciones. Toda su estrategia respondía a una pregunta: ¿por qué importar lo que podemos hacer aquí? El sector privado, que adolecía de «espíritu de iniciativa», resultaba incapaz de promover esta industrialización; al unísono, se desconfiaba de la importación de capital y tecnología, porque significaba el «sometimiento a la voluntad de los demás, intervencionismo extranjero...». Estas eran las razones básicas que explicaban una acción decidida del Estado, que se concretó en la creación del INI (Martín y Comín, 1990 y 1991; González, 1996; San Román, 1999).

Con este planteamiento, entre 1942 y 1948, fracasaron sus proyectos más ambiciosos. Cabe citar algunos. La búsqueda obsesiva de riquezas mineras por todo el subsuelo español; la obtención de gasolina, lubricantes o combustibles en general a través de la trituración de rocas bituminosas; las pretensiones de conseguir alquitranes utilizando orujo, tallos de algodón y de maíz; el proyecto de construir aviones con hélices de madera o la fabricación de maquinaria agrícola (Benito, 1991; Martín-Rodríguez, 2017). En su haber sólo cabe apuntar cierto éxito en la política de producción de energía eléctrica (Antolín, 1999). El balance en esta primera etapa del INI no podía ser más negativo pues respondía a la opción industrializadora escogida por el régimen, que despreciaba la atención de las necesidades más urgentes de la población: ropa y alimentos (Schwartz y González, 1978). Fueron los años del hambre (Román Ruiz y Arco Blanco, 2022).

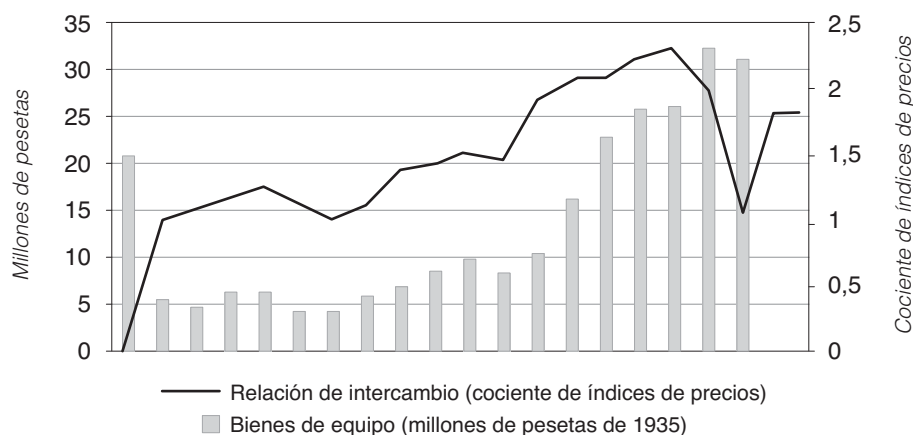
En un país que no tenía apenas relaciones económicas con el exterior, Suanzes intentó romper los estrangulamientos en sectores básicos —carbón, acero, electricidad— como condición indispensable para conseguir levantar la economía nacional. Su buena relación con Franco le permitió obtener importantes prerrogativas para sacar adelante sus proyectos y logró imponer una legislación muy favorable hacia el INI (Comín, 1996; Gómez-Mendoza, 2000; Miranda, 2003). La consideración de «interés nacional» que obtenían las empresas estatales las situaba por encima de sus posibles competidoras privadas: cuotas y tipos de cambio privilegiados para importar equipos y materias primas, ventajas fiscales o créditos fáciles y tipos de interés por debajo del mercado (Valdaliso, 1997). Estos privilegios distorsionaban la asignación de recursos y perjudicaban el crecimiento (Comín, 2000).

En la misma línea actuaban las leyes de defensa y protección de la industria nacional. Por ejemplo, era necesario alcanzar la autorización guber-

namental para la instalación de nuevas industrias y para el traslado o ampliación de las existentes. Se obligaba al abastecimiento de materias primas nacionales, especialmente si se contaba con ayudas oficiales, y para importarlas era preciso obtener la pertinente autorización ministerial y demostrar la imposibilidad de conseguirla en territorio español. Estas medidas desalentaban la aparición de emprendedores dispuestos a arriesgar y frenaba la inversión extranjera. También influyó negativamente la connivencia existente entre políticos, burócratas y empresarios adictos al régimen (Sánchez y Tascón, 2003; Valdaliso, 2004). El resultado era un costoso proyecto industrial que no aportaba ventajas suficientes.

El sector exterior también estuvo dominado por la obsesión dirigista del régimen (figura 4). El tipo de cambio —«enmarañado y tosco»— se manipulaba arbitrariamente y se utilizaban cupos y licencias de importación para distorsionar conscientemente el comercio exterior. Nuevamente, las razones ideológicas propiciaron restricciones similares que afectaron a las inversiones extranjeras, que tenían limitada su participación en el capital social de las empresas españolas al 25 por 100, al tiempo que la repatriación de beneficios estaba drásticamente restringida por ley (Catalán, 1955b).

FIGURA 4
Importaciones de bienes de equipo y relaciones de intercambio industria-agricultura (1935-1959)

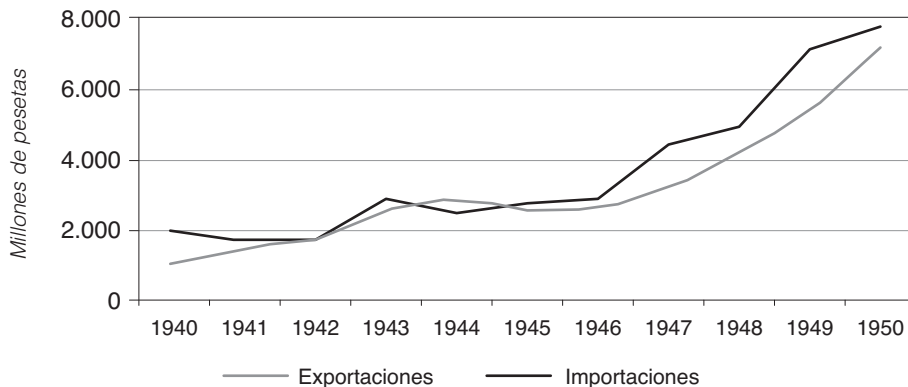


Fuente: elaboración propia con datos de Tortella, 1994, p. 276.

Las limitaciones sobre los movimientos de capitales no fueron las únicas, también existieron desde el comienzo del régimen otros controles directos sobre el comercio exterior. La industrialización «a toda costa» implicaba la necesidad de adoptar medidas encaminadas a sustituir todo tipo de importacio-

nes. Este «fetichismo industrializador» intentaba fabricar en España todo lo que fuera posible, dejando de lado cualquier criterio de especialización basado en las ventajas relativas o absolutas del país. Lógicamente, los costes productivos internos se disparaban por la inexistencia de competencia extranjera y por la dificultad que tenían las empresas para abastecerse en los mercados internacionales. En esta situación, la imposibilidad de aprovechar las economías de escala debido a la limitación del mercado nacional, empobrecía tremendamente las empresas españolas y las incapacitaba para su modernización. Todo este proceso desembocó en una progresiva oligopolización de la economía y en el raquitismo crónico de las empresas españolas, puesto que estaban muy limitadas para el comercio exterior (figura 5).

FIGURA 5
Comercio exterior de España (1940-1950)



Fuente: elaboración propia con datos de Serrano Sanz, 1997, y Caruana, 2013, p. 704.

El intervencionismo también alcanzó al mercado de trabajo. Se proyectó un sindicato único, vertical, de obligado alistamiento, cuya línea de mandos era nombrada por el gobierno y donde los jefes provinciales garantizaban el control político del aparato sindical. Se suprimió la libre contratación entre las partes y los salarios reales de los agricultores, mineros, obreros metalúrgicos y trabajadores del sector textil, experimentaron una tremenda caída (Álvarez-Martín, 2013).

En cuanto a la política monetaria y fiscal, se aprecia la ausencia de una estrategia económica coherente. Las medidas adoptadas en las dos primeras décadas del régimen respondían a la urgente atención de necesidades inmediatas. Una de las primeras disposiciones relacionadas con la política monetaria data del 1 de abril de 1938. Entre otras cuestiones, se disponía el bloqueo de las cuentas corrientes y de ahorro cuyo saldo excedieran a los niveles del

18 de julio. Una vez finalizada la guerra, se promulgó el decreto de 7 de noviembre de 1939 que desbloqueaba estas cuentas. Las obligaciones monetarias pendientes, contraídas antes del 19 de julio de 1939, se registrarían por el derecho común; las posteriores, se desbloquearían siguiendo una escala decreciente en sentido inverso a la fecha del saldo. El drenaje de depósitos a la vista supuso una contracción muy apreciable de la oferta monetaria y un alivio de las presiones inflacionarias. El ascenso de los precios registrado en la inmediata posguerra no fue el más fuerte de los impulsos inflacionistas de la década. Su existencia estaba motivada por la debilidad de la producción y por la insuficiente liquidez.

Durante los primeros años, fueron abundantes las medidas encaminadas a la normalización monetaria y a la restricción de la competencia. Por la ley de 17 de mayo de 1940 se prohibía el establecimiento de nuevos bancos en el territorio nacional y se concedió poder liberatorio al billete del Banco de España. De este modo, se concentraba el poder monopólico de la banca, que resultaba perjudicial para los clientes y peligroso —a largo plazo— para el mismo negocio bancario (García-Ruiz, 2002; Castro-Balaguer, 2009). Otras disposiciones estuvieron dirigidas a la creación de organismos para la intervención y el control monetario. Por ejemplo, el *Instituto Español de Moneda Extranjera* (IEME), dependiente del Ministerio de Industria y Comercio, y sustituto del *Comité de Moneda Extranjera*. El IEME era el encargado de controlar y autorizar los intercambios monetarios con el exterior, la compraventa de oro y divisas, o las inversiones fuera de España. En líneas generales, la política monetaria brilló por su ausencia. La deuda automáticamente pignorable vaciaba de su primordial función —garantizar la estabilidad de la valuta— al Banco de España. Por otra parte, el Estado no cesaba de generar inflación por la vía de los organismos autónomos, «gastadores impenitentes», que se financiaban colocando su deuda en el mercado monetario (Comín, 2015).

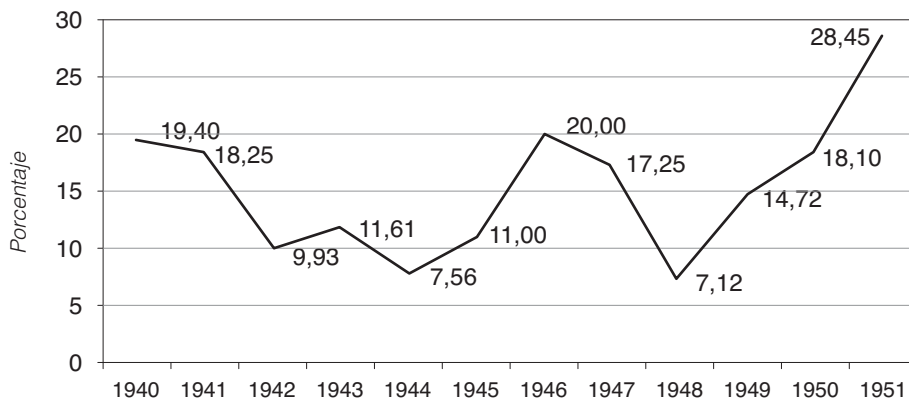
La política fiscal presenta tipologías muy diferentes. Una de las primeras medidas que adoptó el nuevo gobierno fue la supresión del régimen fiscal autónomo que existía para las provincias de Guipúzcoa y Vizcaya. En cambio, se respetó el régimen especial existente para Álava y Navarra. La actuación de unas y otras en la Guerra Civil fue la causa inmediata de estas disposiciones. Asimismo, convenientemente reformado, se recuperó el viejo proyecto de Santiago Alba sobre beneficios extraordinarios con la *Ley* de 5 de enero de 1939, aunque se aplicaba con efectos retroactivos desde el 18 de julio de 1936. En octubre de 1941, con una nueva ley, se prorrogó su vigencia y aumentó su retroactividad con la finalidad de gravar los beneficios alcanzados por la subida de precios generada con la Segunda Guerra Mundial. El 30 de diciembre de 1943, una nueva ley derogó su vigencia y obligó al establecimiento de una reserva que contablemente debería quedar asignada a diversos conceptos: mejora de las condiciones laborales, cédulas del Instituto Nacional de la Vivienda, etcétera.

Con todo, las disposiciones tributarias más importantes fueron la reforma fiscal que se llevó a cabo en 1940. La «reforma Larraz» se caracterizó por

gravar el gasto y las rentas personales. Para el primer caso, se creó la *Contribución de Usos y Consumos*, que sustituía viejas figuras impositivas decimonónicas: alcoholes, azúcar, electricidad, etc. Se gravaban nuevos grupos de bienes y los subsidios a los combatientes se trasladaron al grupo de impuestos estatales ordinarios. Por la vía de las rentas personales se redujo el límite imponible a la par que se elevaron los tipos impositivos sobre determinadas rentas. El incierto reparto de la carga tributaria y el insuficiente conocimiento de las bases fomentaba el fraude. Con esta reforma se elevaron los tipos impositivos y aumentó considerablemente la presión fiscal. Asimismo, llevó a cabo una mejor ordenación y sistematización de los impuestos creando nuevas figuras impositivas, mientras que eliminaba exacciones de etapas anteriores. Aunque no se logró unificar completamente el sistema, estas innovaciones configuraron las líneas básicas del régimen fiscal hasta la reforma de Navarro Rubio.

Cualquier análisis de esta primera etapa señala que los resultados económicos son los más sombríos de todo el franquismo, y la mayoría de los indicadores muestran la imagen de una economía desfallecida. Durante la década de 1940, la producción global permaneció estancada alrededor del 1,3 por 100 del crecimiento anual acumulativo. Las tasas negativas de crecimiento no desaparecieron hasta 1948 y se advierte el peso dominante de la agricultura. Hasta 1945 la economía permaneció virtualmente estancada, sin avances significativos, y a partir de esa fecha se detecta una tímida recuperación, donde las pobres tasas de crecimiento económico conviven con fuertes impulsos inflacionistas.

FIGURA 6
Tasas de crecimiento anual de la inflación (1940-1951)
(utilizando el índice general ponderado de los precios al por mayor)



Fuente: elaboración propia con datos del *Anuario Estadístico de España 1960* (1961), p. 597, y Caruana, 2013, p. 702.

Entre 1940 y 1945, la inflación medida por el índice de precios alcanzó un 11,6 por 100 anual acumulativo, y fue todavía mayor (12,7 por 100) en la segunda mitad de la década. En algunos años se produjeron puntas muy elevadas en la citada tasa: 20 por 100 en 1946, y 18,1 en 1950, y en 1951 se perdió el control de la misma. Lógicamente, por su carácter imprevisto, estas fuertes oscilaciones resultaban muy perjudiciales para la maltrecha situación económica. Al contrario de lo que pensaban las autoridades económicas, la inflación no alentó el crecimiento económico y la pérdida del valor del dinero fue constante (figura 6). Pero la imagen más nítida de la década la ofrece la grave pérdida de bienestar que sufrió la población. El consumo de carne en las capitales de provincia había descendido en 1940 en un 50 por 100 comparado con la media del período republicano; las transacciones exteriores se redujeron tremendamente respecto al período de preguerra, y no se recupera la renta por habitante de 1935 hasta diecisiete años más tarde, en 1952.

3. LA DÉCADA DE LA TRANSICIÓN (1951-1959)

Esta etapa se ha definido como heredera directa del sistema autárquico construido tras la Guerra Civil, pero también se han señalado las transformaciones experimentadas desde sus inicios, que muestran una leve mejoría frente al paisaje dominado por el aislamiento, la penuria y un intervencionismo extremo (García Delgado, 1985). Por ejemplo, se aprecian adelantos sustanciales en la producción y el consumo, el arranque del proceso de industrialización, un importante avance en los intercambios comerciales con el exterior y, por último, una disminución bastante considerable de los mecanismos intervencionistas del Estado (Martínez-Ruiz, 2001).

En esta línea, José Luis García Delgado (1990) vislumbra una nueva situación durante la década de 1950, que evidencia sendos matices. Por un lado, un apreciable ritmo de crecimiento de la economía española entre 1951 y 1958, tenue pero significativo con respecto a la etapa anterior. Por otro, el cambio de orientación —aunque todavía moderado— en la política económica. Resulta exagerado afirmar que España se industrializó durante estos diez años, pero también es palpable cierto nivel de desarrollo que estuvo asentado en la apertura económica y tuvo su reflejo en la contabilidad nacional.

Este período se caracterizó por la puesta en práctica de una política más moderada, levemente alejada de planteamientos anacrónicos que se encontraban fuera de tiempo y lugar, y que no conducían a ninguna parte. Los sucesivos intentos de implantar una economía más abierta se encontraban con la renuencia de grupos inmovilistas, completamente contrarios a dejar de lado el modelo autárquico. Este pulso, entre una y otra tendencia, se mantuvo durante toda la década y se mostró de forma palpable en varios momentos críticos: al comienzo de la década (1950-1951), hacia 1957 y, por último, en 1959 con la adopción de las medidas liberalizadoras. Aunque el marco general continua-

ba siendo bastante intervencionista, se abandonó lentamente la rigidez de los años cuarenta y se adoptaron posturas algo más desregulatorias.

En estas circunstancias resultaba lógico que la nueva política económica se fuera estableciendo de forma discontinua, escasamente articulada y sin proyectos a medio plazo. Pero es preciso tener en cuenta que el aspecto más decisivo de la política económica de la década de los cincuenta, radicó en la eliminación de obstáculos y trabas que asfixiaban la economía; es decir, su trascendencia no estuvo en los estímulos que proporcionó al crecimiento, sino en los «impedimentos y obstáculos que eliminó». (Linde, 1979, p. 251).

En definitiva, esta etapa presenta una doble vertiente. La primera de ellas, si se analizan los indicadores macroeconómicos, muestra una gran cercanía entre los años cuarenta y cincuenta. La segunda, a pesar de la levedad de las medidas liberalizadoras, ofrece una variación respecto a la década anterior, que indica la capacidad de aprovechamiento de los reclamos exteriores de la economía española. Concretamente, a comienzos de 1950 se advierte una mayor apertura hacia el exterior, que tuvo como efecto más relevante la desaparición, en 1952, de las cartillas de racionamiento de alimentos.

3.1. Avances en el contexto internacional

El nuevo panorama económico estuvo marcado por los cambios experimentados en el interior del país, pero también tuvo gran influencia la nueva coyuntura internacional. El régimen franquista comenzó a dar algunos pasos con vistas a lograr la normalización de la situación económica. Los cambios introducidos durante el decenio de 1950 parecen más bien operaciones de imagen que pretendían facilitar su acceso a los fondos del *European Recovery Program*. España había sido excluida de la Organización de Naciones Unidas tras los acuerdos de Postdam y la Conferencia de San Francisco (1945). En un primer momento, la reacción de la dictadura ante el rechazo internacional se plasmó en la intensificación de las medidas de aislamiento y en remarcar la política intervencionista. Con el objetivo de romper esa inercia, el nuevo gobierno buscó una mayor flexibilización de los controles exteriores y el abandono de la hostilidad oficial hacia el capitalismo occidental. Este viraje se explica porque el franquismo de guerra no podía mantenerse en pie por más tiempo, la autarquía estaba tocando fondo y la capacidad de adaptación que poseía el general Franco le llevó a dejarse arrastrar por los vientos que marcaban los países del ámbito occidental. Era necesario cambiar las bases de funcionamiento que permitieran reducir los desequilibrios globales, con el fomento de una mayor libertad de mercado y facilitando la conexión con el comercio internacional. El instinto de supervivencia terminó por imponerse.

Los intereses de occidente en la llamada «guerra fría» modificaron su actitud sobre la necesidad de continuar con el bloqueo económico impuesto a la

dictadura. Asimismo, Franco fue consciente de la amenaza que suponía estar enfrentado a Estados Unidos. Resultó lógica, por tanto, la mutación que llevó a cabo el dictador. En ese marco, las políticas intervencionistas se mostraban cada vez más desfasadas, puesto que limitaban y coartaban la capacidad de las fuerzas productivas. Además, la obtención de posibles ayudas económicas establecían y exigían la implantación de estrategias liberalizadoras, que favorecieran la libertad comercial y cambiaria. De hecho, ya en 1945 se había nombrado un gobierno menos germanófilo y se intentó estrechar lazos con Occidente en la lucha contra el comunismo. La visita del almirante Sherman a España (julio de 1951) supuso el comienzo de conversaciones para una futura alianza militar y el envío de ayuda económica.

Por otra parte, el contexto europeo fue favorable al comienzo de la década y tuvo consecuencias beneficiosas para la economía española. En Europa occidental, el decenio de los cincuenta presentó también un carácter de transición entre la dureza de los años de posguerra y el expansionismo de los sesenta. Destaca, por ejemplo, un incremento gradual de la producción y el empleo, una mejora de la balanza de pagos y una progresiva acumulación de divisas. La situación de la economía española contrastaba con la expansión que estaban experimentando las principales economías europeas en los últimos años del decenio. Esta recuperación estaba relacionada con la entrada en vigor del Acuerdo Monetario Europeo, que declaraba convertibles las monedas de los países firmantes. Simultáneamente, a finales de la década de 1950, un importante grupo de Estados europeos pactaron la creación de un mercado común sin aranceles —Comunidad Económica Europea—, que impulsó la economía de los países miembros.

Algunos historiadores como Derek H. Aldcroft (1997) o Richard Herr (2004), han resaltado la importancia que tuvo el creciente espíritu de cooperación mundial en la expansión económica de esta época. Diversos acontecimientos como el comienzo de la «guerra fría» —que agudizó las tensiones entre los dos bloques antagónicos: comunismo y democracia occidentales—, la guerra de Corea (1950-1953) o el intenso crecimiento de algunas potencias europeas —especialmente Alemania—, provocaron la supresión de algunos controles aduaneros y facilitaron un mayor número de intercambios comerciales. En ese contexto, Europa occidental y Estados Unidos —que propiciaban la defensa del libre mercado—, fueron cambiando su consideración hacia el régimen franquista, facilitando su integración en el contexto internacional y permitiendo el inicio de las relaciones económicas. Las ayudas norteamericanas tuvieron especial relevancia desde el momento en el que se pasó a considerar a España como parte integrante del conjunto de países anticomunistas. En noviembre de 1950, la ONU anuló las disposiciones existentes contra la dictadura franquista de aislamiento diplomático. La mayor parte de los países volvieron a enviar a sus embajadores y Estados Unidos aprovechó la situación para establecer acuerdos con el Estado español. Los acuerdos militares, que

permitían el establecimiento de tropas norteamericanas en bases españolas, tuvieron como contrapartida la prestación de ayudas económicas.

En 1950, el régimen de Franco obtuvo del Congreso americano el primer crédito y España pudo ingresar en la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). La ayuda norteamericana se concretó, tras la firma de los acuerdos de Madrid (1953), a través del Programa de Apoyo Defensivo y del Plan de Suministro de Excedentes Agrícolas, vinculado a la Ley Pública 480, que venía a ser un sucedáneo del Plan Marshall. Al mismo tiempo, el Fondo de Crédito al Desarrollo y el Eximbank otorgaron diversos préstamos con la intención de financiar proyectos industriales. Entre 1951 y 1958, los recursos destinados a España alcanzaron la cifra de unos 800 millones de dólares, de los que 300 se concedían en concepto de préstamo a devolver en condiciones favorables y el resto como donativo. Durante la década, las ayudas superaron los 1.000 millones de dólares y, si el cómputo se extiende hasta 1963, la cifra ronda los 1.500 millones. Estos auxilios significaron un notable apoyo a la economía española y facilitaron la renovación de la industria gracias a su incorporación al mercado tecnológico. Los beneficios obtenidos por esta coyuntura se pueden apreciar en el nivel de exportaciones que, entre 1950 y 1953, experimentó un crecimiento del 40 por 100. La oferta financiera fue más bien escasa, pero fomentó las importaciones de bienes de consumo, la adquisición de materias primas indispensables para la industria y posibilitó la llegada de bienes de inversión. Este conjunto de actuaciones facilitó una progresiva modernización de los equipos productivos (Puig-Raposo y Álvaro-Moya, 2004). Asimismo, despejaron el panorama empresarial y provocaron un incremento de la inversión privada tras varios años de languidez. Como resultante, esta nueva dinámica permitió intensificar la producción interna y acrecentar las importaciones (Álvaro-Moya, 2011).

La situación de la economía española era tan precaria que, a pesar de todo, las ayudas de Estados Unidos mejoraron la capacidad de compra en el exterior y tuvieron un efecto beneficioso. Entre 1950 y 1955, los créditos norteamericanos financiaban alrededor del 8 por 100 de las importaciones españolas. A partir de 1956 se incrementaron notablemente, y suponían la cuarta parte del valor total de las transacciones realizadas por España. Los datos son elocuentes, puesto que en 1953 el nivel de operaciones se incrementó en un 12 por 100, y desde 1956 la asistencia norteamericana alcanzó el 40 por 100 de los ingresos españoles por exportación (Carreras y Tafunell, 2004, p. 302). En sentido propio, entre 1956 y 1958, los préstamos norteamericanos permitieron financiar cierto porcentaje del déficit comercial. De este modo, España pudo acceder al mercado de materias primas, bienes de equipo y alimentos. La industria pudo ir renovando sus equipamientos, adquirir nuevas máquinas y desecher la vetusta y arcaica maquinaria. Esta tendencia tuvo claro reflejo en la tasa de crecimiento que experimentó la productividad del trabajo (4,7), cifra desconocida hasta ese momento. A pesar de los beneficios obtenidos con estas ayudas, sus efectos no fueron tan significativos como los que tuvo el Plan

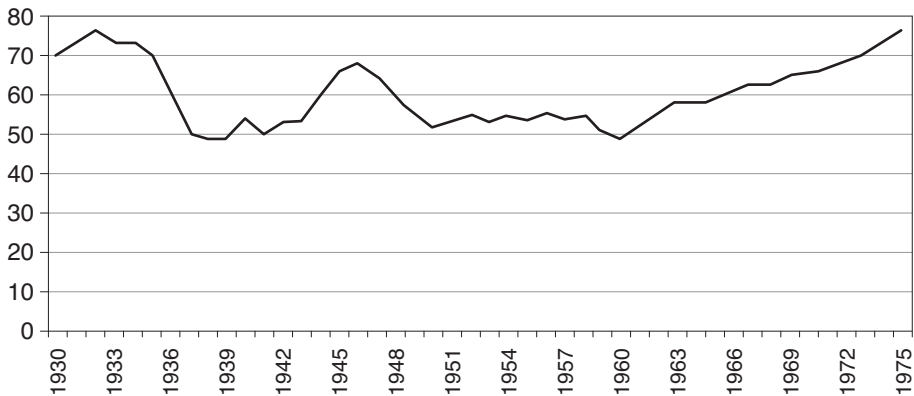
Marshall (*European Recovery Program*) para la Europa occidental. Ángel Viñas (1981) ha señalado que la ayuda recibida fue la más baja de todas las asignadas a los países europeos en la posguerra y no generó las externalidades necesarias para fomentar un amplio desarrollo, puesto que España no se integró en redes de cooperación económica, ni dio pasos para una real y verdadera liberalización del comercio.

Los acuerdos con Estados Unidos —Pacto de Madrid, firmado en septiembre de 1953—, son sorprendentes en un régimen que había demostrado una desconfianza casi congénita hacia cualquier relación con el exterior, pero era el primer paso hacia un cierto aperturismo. Además, los acuerdos ya suponían en sí mismos un giro importante en la política económica, pues exigían una estabilidad monetaria y financiera, así como la flexibilización de los controles del mercado interior y exterior. Este tratado tuvo como consecuencia dos aportaciones muy significativas para España. En primer lugar, supuso un punto de arranque hacia una nueva forma de entender la política económica. A partir de ese momento, los gobernantes españoles modificaron levemente su actitud y comenzaron a adoptar medidas más acordes con el contexto económico europeo. En algunos casos, los movimientos liberalizadores eran todavía muy débiles. Por ejemplo, se liberalizaron productos como el caucho y los relojes, este último con el objetivo de atacar el contrabando, que repercutía negativamente en la cotización de la peseta en el mercado de Tánger (Varela, 1990, pp. 46-47). En segundo lugar, facilitó el cambio de actitud de la Europa desarrollada hacia España, y países como Alemania, Francia y Bélgica, entre otros, también concedieron importantes créditos comerciales para financiar la importación de bienes de equipo.

A pesar de sus diferencias institucionales, los países del sur de Europa experimentaban un crecimiento, tardío pero intenso, que venía auspiciado por la expansión de sus relaciones exteriores, que comportaban incrementos importantes en los flujos de capital y en las transacciones comerciales. Asimismo, tuvieron especial relevancia las aportaciones de divisas por el turismo y las remesas de emigrantes. El grado de apertura de la economía española era todavía relativamente reducido a pesar del avance experimentado. Entre 1940 y 1948 alcanzó el 5,62 por 100 de media, mientras que entre 1950 y 1959 fue del 9,6 por 100. Sin embargo, aunque se comenzó a vislumbrar una creciente vinculación con los países del alrededor y se advierte cierta tendencia del régimen franquista a buscar relaciones de intercambio con el mundo mediterráneo, el grado de apertura se mantenía por detrás de otros países como Francia e Italia (Serrano, 1997, p. 329). Si se analiza el PIB per cápita español con relación a los países integrantes de la Unión Europea, se aprecia que durante esta década el avance fue prácticamente nulo. En 1950 el PIB per cápita español se encontraba en el 52,4 por 100, pero —tras pequeñas subidas en los años siguientes—, cayó hasta el 48,6 en 1960, es decir, por debajo de la media europea. La cota del 55,2 por 100 alcanzada en 1952 no pudo ser superada a lo largo de toda la década, y hasta 1975 no se igualó el nivel de 1932 (figura 7).

Asimismo, el crecimiento del producto real por habitante experimentado en el «decenio bisagra» fue bastante inferior al de Italia (0,89 por 100 para España y 2,05 para Italia). Similar apreciación se puede hacer de la renta per cápita, comparada con la existente en los países de la Europa occidental, puesto que no mejoró demasiado en esta década.

FIGURA 7
PIB per cápita español con relación a la UE (1930-1975)
(UE = 100)



Fuente: elaboración propia con datos de Carreras y Tafunell (2004), Apéndice.

La apertura de la economía española comenzó a hacerse más efectiva a partir de 1957, concretamente a raíz de la incorporación como país asociado a la OECE (posteriormente OECD). En 1958 se incorporó al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial. La presencia de España en los organismos internacionales tuvo directas consecuencias en los cambios económicos de 1959. Se produjo una transformación en la mentalidad y se planteó la necesidad de iniciar relaciones económicas con los países del contorno europeo (Zaratiegui, 2010). Este nuevo empeño comenzó a cuajar entre grupos bien situados de la Administración, empresarios, economistas y gentes provenientes del ámbito universitario. Los gobernantes más aperturistas transmitieron en amplios sectores de la sociedad la necesidad de abrir la economía al exterior y aceptar los costes transitorios de esta nueva situación. Las opiniones de los organismos internacionales sobre la economía española obligaron a la búsqueda de soluciones y a plantear una nueva política económica.

3.2. El nuevo gobierno de 1951 y cambio de política económica

En estas circunstancias, era lógico que algunos protagonistas del propio régimen plantearan la necesidad de «abrir una nueva etapa», como señaló el

entonces ministro de Asuntos Exteriores, Martín Artajo. Los gestos que mostraron esa nueva tendencia se pueden resumir en el cambio de gobierno que se produjo en julio de 1951. Esta remodelación ministerial supuso la salida de Juan Antonio Suanzes que, desde 1945, había concentrado en sus manos las carteras de Industria y Comercio, aunque todavía durante bastante tiempo continuó al frente del INI. El nuevo ejecutivo —constituido el 19 de julio—, decidió dividir el anterior ministerio en dos: Comercio lo ocupó Manuel Arburúa, funcionario experto en banca, gran conocedor de los temas económicos y defensor del libre mercado; e Industria, que estuvo dirigido por Joaquín Plannell, militar como Suanzes. Igualmente se incorporaron nuevas figuras como Francisco Gómez de Llano y Rafael Cavestany en los ministerios de Trabajo y Agricultura, respectivamente.

Los objetivos del gobierno parecían estar encaminados a la búsqueda de nuevos criterios en la gestión del sector público y de la empresa privada, así como en la progresiva eliminación de las barreras proteccionistas y del asfixiante intervencionismo. El cambio no fue drástico ni radical, pero desde esos años se aprecia una indudable variación en el tipo de gestión económica. Aspectos como la regulación del mercado interior y las relaciones comerciales exteriores dieron un giro significativo; el número de alimentos sometidos a control de precios se redujo ostensiblemente y los que perduraron se aproximaron al precio de equilibrio (Barciela, López-Ortiz y Melgarejo, 2004).

La propia modernización industrial trajo consigo un cambio en la política económica, a pesar de la resistencia que existía en los defensores del régimen. Por su parte, la política agraria evolucionó gracias a la constante preocupación por incrementar su producción y fue dejando de lado el modelo impuesto durante la década anterior. En esta misma línea se adoptaron medidas para lograr una disminución de los gastos militares y los relacionados con la defensa del país (Jurado Sánchez, 2018). El intervencionismo autárquico chocaba frontalmente con la necesidad de implantar una economía más abierta que rompiera el molde rígido de las trabas institucionales (Miranda, 1994, 2001 y 2004). La legislación económica continuó vigente, pero su aplicación no fue tan firme como en la década anterior.

En estos años se apreció el carácter benéfico de algunas medidas liberalizadoras para la movilidad de recursos en el interior del país, como fue la eliminación de los controles sobre los movimientos de población. En las relaciones con el exterior se flexibilizó el sistema de tipos de cambios múltiples, que sustituyó a las cuentas especiales. La reanudación de las relaciones internacionales impulsó las expectativas empresariales y reanimó la inversión privada. A pesar de todo, no desapareció el carácter proteccionista en la gestión económica y prevaleció el dirigismo autoritario tan propio de la época. Ambas actitudes impidieron la plena integración en una Europa que progresivamente alcanzaba cotas de mayor liberalización y expansión económica.

Es evidente que el sistema económico estaba repleto de contradicciones internas que implicaban importantes obstáculos para el crecimiento. Estos se pueden sintetizar en cuatro puntos: la financiación inflacionaria del crecimiento, los estrangulamientos del sector exterior, las tensiones del mercado laboral y, por último, la rigidez de la oferta que el sistema generaba.

Como señala Gabriel Tortella (1994), el Estado desempeñaba un papel fundamental en el desarrollo industrial, con un farragoso conjunto de leyes y directivas. Además, contaba con la intervención directa del INI, del Banco de Crédito Industrial y de múltiples organismos autónomos, así como del propio presupuesto. En esta década, el Estado emprendió un amplio programa de obras públicas y de actuaciones empresariales. Esta es la etapa de fuerte expansión del INI y del desarrollo de la industria básica, así como de la construcción de ENSIDESA y SEAT (Catalán, 2006). En esos años se difunde la máxima de «producir a cualquier precio» y se promueven los grandes complejos petroquímicos, metalúrgicos y las grandes refinerías (Sanchís, 1997 y 2001). Esta actividad industrial se financió con créditos bancarios que, en último término, se terminaban monetizando (Torrero, 2001). Los pasivos del INI alcanzaban cifras desproporcionadas, hasta el punto de que en 1960 superaban el 8 por 100 de la renta nacional.

El segundo punto, estrangulamiento del sector exterior, venía propiciado por la maraña legal que dificultaba la importación de capital y la exportación de servicios. Por una parte, la recuperación de la demanda interna generó un aumento en la adquisición de productos del exterior. Esta tendencia se enfrentó con la limitada capacidad de cobertura de una exportación muy reducida y escasamente diversificada, que soportó una política monetaria errática y completamente equivocada, con un cambio de la unidad monetaria vigente (la peseta), que era irreal. Esta situación promovía un aumento de las importaciones que, lógicamente, suscitaba la salida de capitales y generaba un creciente endeudamiento con el resto de países. Por otra parte, los productos agrícolas dominaban en las exportaciones españolas, especialmente la naranja, pero el tipo de cambio y la protección a la producción nacional hacían poco competitivos los productos de exportación. Por eso, ante el riesgo continuo de una balanza comercial con déficit, se ejercía un estrecho control sobre las importaciones. En 1956, la exportación de la naranja sufrió un fuerte retroceso debido a una mala cosecha. La repercusión de este contratiempo tuvo efectos negativos sobre la balanza comercial y la economía nacional, hasta el punto de que impulsó algunas de las futuras reformas que se llevaron a cabo con el Plan de Estabilización de 1959. En definitiva, las medidas adoptadas por el nuevo gobierno de 1951 —tendientes a suavizar la regulación—, y la ayuda norteamericana de 1953, mejoraron el comportamiento de la economía española, pero la política autárquica resultaba un freno que dificultaba la completa modernización (Pires, 2005).

En cuanto al mercado laboral, es preciso señalar la excesiva reglamentación que atenazaba su funcionamiento. Los salarios, que se fijaban por decre-

to, contemplaron una fuerte subida en 1955, como respuesta a los bajos niveles de renta que padecían los obreros. Las medidas adoptadas por el ministro de Trabajo, el falangista José Antonio Girón, agudizaron a medio plazo todavía más la inflación y erosionaron la capacidad adquisitiva de los trabajadores. Con bajos salarios se aseguraba un elevado índice de empleo, pero como contrapartida se manifestaba una deficiente productividad, que tenía repercusiones muy negativas para la exportación.

Por último, tuvo gran importancia la rigidez que presentaba la oferta. La industria española padecía un intenso monopolio, que en ocasiones hundía sus raíces en el siglo XIX. Varias son las causas que permiten explicar esta tendencia monopolística. En buena medida se debía a los intereses de algunos grupos empresariales, pero sobre todo a la altísima protección y a la fuerte intervención que ejercía el Estado sobre determinadas actividades económicas (Tortella, 1994, p. 277, y Valdaliso, 2022).

3.3. Los datos del cambio

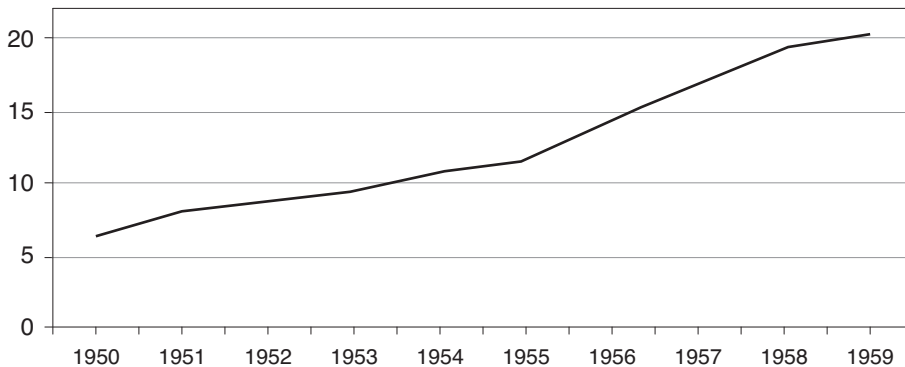
Los indicadores macroeconómicos revelan una notable mejora desde 1950, pero no se puede olvidar el atraso relativo del país. Para algunos autores, los datos muestran que este período está más cercano al ostracismo de los años cuarenta que a la etapa de desarrollo de los sesenta. Un análisis pormenorizado evidencia la incompleta recuperación de la economía.

El decenio de 1950 conoció importantes transformaciones económicas, como la expansión del proceso de industrialización, y presentó las tasas de crecimiento más elevadas desde la guerra (Buesa y Molero, 2000; Matés-Barco, 2013a). Tras analizar las principales producciones industriales, se comprueba que el factor multiplicador del crecimiento fue particularmente alto y la cuota de inversión registró un importante avance en el trienio 1948-1950. La economía sufrió una transformación intensa y estructural. El valor añadido generado por la industria aumentó diez puntos porcentuales respecto al conjunto de sectores productivos. En 1958, el peso de la industria alcanzaba el 31,2 por 100, mientras que en 1949 se había quedado en el 21,3 por 100. La agricultura padeció el proceso inverso. Si en 1949 la agricultura y el sector primario en general aportaban el 31 por 100 del PIB, en 1958 su aportación se reducía al 23,3. A partir de 1951, el PIB industrial superó definitivamente al PIB agrícola. Por primera vez la industria superaba a la agricultura y mostraba que España se incorporaba a una nueva etapa de industrialización y desarrollo económico.

Al analizar la estimación del PIB y la del gasto, así como otros indicadores de renta en 1951 y 1952, se aprecia también el inicio de una naciente fase. Desde 1950, las series de producción muestran tasas de crecimiento positivas que evidencian el carácter expansivo de este período. Entre 1950 y 1958 las tasas del PIB se situaron en el 4,8 por 100, mientras que en los años cuarenta

no habían pasado del 0,2 anual. No se conoce precedente histórico de tal ritmo de desarrollo (figura 8). Además, «sectores como la energía, las manufacturas, los transportes, la construcción y obras públicas, los servicios, el comercio y el sector financiero aumentaron la pendiente de su crecimiento» (Tedde de Lorca, 1996, p. 40).

FIGURA 8
Producto Interior Bruto per cápita (1950-1959)
(en miles de pesetas)



Fuente: elaboración propia con datos de Prados de la Escosura, 2003, p. 666.

Diversas acciones contribuyeron al reforzamiento de la actividad industrial (González, 1992). La economía experimentó un crecimiento desconocido hasta entonces y en los primeros años de la década estuvo amparado por cierta estabilidad en los precios. Los industriales mostraron mayor actividad que los existentes en otros sectores y a estas señales alcistas respondieron con rapidez los afanes inversores, potenciados por la mayor libertad económica. Por otro lado, descendieron los costes de transacción e información sobre las posibilidades de beneficios en el sector industrial. El cambio percibido en el ámbito internacional y el afán de supervivencia del régimen, permitieron un avance significativo en la economía nacional. La tasa de crecimiento anual acumulativo entre 1949 y 1959, se mantuvo alrededor del 5 por 100 y hubo años, como el bienio 1951-1952, que alcanzaron el 8 y 10 por 100, respectivamente.

En cuanto al ritmo de crecimiento de la renta por habitante en términos reales, entre 1951 y 1959 se multiplicó casi por cuatro, al comparar la tasa media interanual con la existente en la década de los cuarenta (tabla 1). En 1951 se alcanzó, por primera vez, el nivel de renta nacional de la Segunda República, «fecha que, en términos per cápita hay que retrasar hasta 1954» (San Román, 1999, p. 35). La renta real por habitante pasó, medida en dólares americanos de 1970, de 694 en 1950 a 1.042 en 1960.

TABLA 1
Diversas estimaciones de la Renta Nacional (1950-1959)
(1951 = 100)

	<i>CEN</i>	<i>ICE</i>	<i>Comisaría</i>	<i>Schwartz</i>	<i>Alcaide</i>	<i>Carreras</i>	<i>Prados</i>
<i>Año</i>	<i>Renta Nac.</i>	<i>IGP</i>	<i>PIB a c. f.</i>	<i>PIB a c. f.</i>	<i>Renta Nac.</i>	<i>GNB</i>	<i>PIB</i>
1950	79,1		88,0	91,3	90,2	92,5	91,6
1951	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1952	106,0	105,7	107,9	109,6	106,8	119,0	106,6
1953	104,6	106,2	108,2	110,4	108,3	113,3	108,9
1954	117,3	114,8	118,1	119,4	116,1	122,4	117,0
1955	119,1	119,4		125,4	121,6	123,6	122,6
1956	126,2	127,7		132,9	130,4	129,8	132,2
1957	138,0	135,6		138,3	135,3	136,7	135,4
1958	141,1	142,9		147,0	142,3	138,1	141,5
1959	141,5	146,9		152,8	138,5		

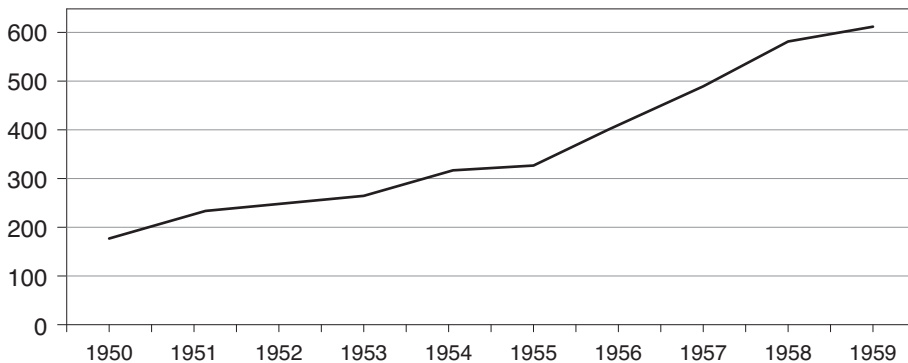
Fuente: datos tomados de San Román, 1999, p. 39.

La cuota de inversión experimentó un fuerte impulso entre 1948 y 1950 e incrementó su participación en el conjunto del gasto nacional. A partir de ese momento se inició una onda alcista y sostenida de inversión, tanto por parte del sector privado como del público, y especialmente en el campo de la vivienda. Entre 1940 y 1949, la formación bruta de capital fijo creció a una tasa anual del 3,3, que contrasta con la excelente cota del 9,8 por 100 alcanzada entre 1950 y 1958. Las razones de este cambio parecen fundamentarse en las posibilidades vislumbradas ante el incremento de los niveles de producción, así como en las favorables expectativas de los empresarios. El régimen político se estaba asentando y comenzaba una etapa de apoyo y respaldo a escala internacional. Ante esta perspectiva, las empresas percibieron mayores posibilidades y estuvieron más dispuestas a realizar inversiones ante un clima de progresiva estabilidad nacional e internacional. A su vez, desde el nombramiento del nuevo gobierno de 1951, se manifestó una tendencia más proclive a realizar reformas que facilitarían la compra en el exterior de maquinaria industrial, tan necesaria para la modernización de las empresas españolas.

El consumo privado fue un factor que fomentó la expansión económica. Entre 1950 y 1958, el consumo nacional interno (obtenido tras restar al PIB la inversión y el consumo público), creció a un ritmo del 4,9 por 100 anual. Por su parte, el PIB al coste de los factores creció al 5,5 por 100 (figura 9). Carreras y Tafunell (2004) explican la similitud entre las dos macromagnitudes por el gran peso que suele tener el consumo privado en la renta nacional. Por otra parte, la subida de los salarios fue una de las causas más influyentes en el aumento del

consumo interno de bienes manufacturados. A partir de 1953, los salarios experimentaron una leve pero perceptible subida, que se hizo más acusada a partir de 1956. La capacidad adquisitiva de las familias trabajadoras y de las nuevas clases medias, aunque se vio limitada por la creciente inflación, experimentó un aumento importante. En este contexto se observa cómo los salarios tuvieron un efecto directo sobre la demanda de bienes finales, especialmente en todo lo que se refería a los productos manufacturados (Colomer, 2003). Esto beneficiaba ampliamente a las empresas nacionales, que se veían favorecidas por el proteccionismo comercial impuesto por la política franquista.

FIGURA 9
Producto Interior Bruto absoluto (1950-1959)
(en millones de pesetas)



Fuente: elaboración propia. Datos tomados de Prados de la Escosura, 2003, p. 666.

El nuevo gobierno propició una política más aperturista hacia el exterior y promovió los intercambios con el comercio internacional. Este giro aumentó la participación del sector exterior en la renta nacional, aunque todavía se movía en unos valores muy moderados. En la década de 1950, el comercio exterior supuso un 8,7 por 100 de la Renta Nacional, frente al 6,8 que había alcanzado en los años cuarenta. El aumento fue modesto y explica en cierta medida el crecimiento industrial, pero el volumen de exportaciones netas evidenciaba el fracaso de la autarquía para alcanzar la sustitución de importaciones, que fue uno de sus empeños principales. En esta atmósfera, el comportamiento de la balanza de pagos era cada vez más preocupante, puesto que recibía las presiones de la indisciplina monetaria del Banco de España, al mismo tiempo que asumía los problemas que generaba la financiación inflacionista del gasto y los inconvenientes de un tipo de cambio implícito sobrevalorado. La composición del PIB reflejaba el estancamiento de la economía durante la autarquía y la pérdida de relevancia del sector primario se hizo realmente efectiva en los años sesenta, etapa en la que se produjo el verdadero trasvase de población del

campo a la ciudad. Similar comportamiento se detectó en el sector servicios, con una tendencia descendente hasta 1960, que no se recobró hasta años después por los efectos del Plan de Estabilización (Martínez-Ruiz, 2008).

De forma muy lenta, los duros años de la posguerra parecían quedarse atrás. El cambio en el contexto internacional y la progresiva adaptación del régimen a las nuevas circunstancias, fue provocando una cierta mejora de las condiciones de la economía española. Jordi Catalán señala que la expansión fue «lo suficientemente rápida como para impedir que siguieran aumentando las distancias», aunque «no alcanzó a ser tan sostenida como para permitir un sustancial recorte del terreno perdido en las décadas anteriores». Pero junto a la evidencia de estos síntomas de prosperidad —gracias en cierta medida a algunas actuaciones del INI—, también es verdad que este crecimiento no podía perdurar sin adquirir los rasgos de una economía industrial desarrollada. Esta consideración resultaba patente, puesto que la pauta de crecimiento que se adoptó conducía a una estructura productiva muy distante de las economías capitalistas europeas. Resulta evidente que la economía española creció y la población experimentó una notable mejoría en sus niveles de bienestar económico, pero los ritmos de crecimiento de los países europeos fueron muy superiores a los existentes en España, hasta el punto de que la diferencia con respecto a las naciones desarrolladas no se acortó lo más mínimo durante este decenio (Catalán, 1995a; Carreras, 1992; San Román, 1999, p. 37). El andamiaje económico organizado por el franquismo se tambaleaba peligrosamente al finalizar la década de 1950: comercio bilateral, asignación de cupos, sistema de tipos de cambios múltiples, restricciones cuantitativas, controles internos y hostilidad a la inversión extranjera. A pesar de las resistencias, el régimen se vio obligado a reconocer el error de orientar el crecimiento de espaldas a la ortodoxia capitalista europea (González, 1992). En definitiva, este decenio presenta algunos claros entre un cielo repleto de negros nubarrones, y demuestra que el impulso definitivo a la «industrialización pendiente» no tuvo su cita con la historia española hasta los años sesenta.

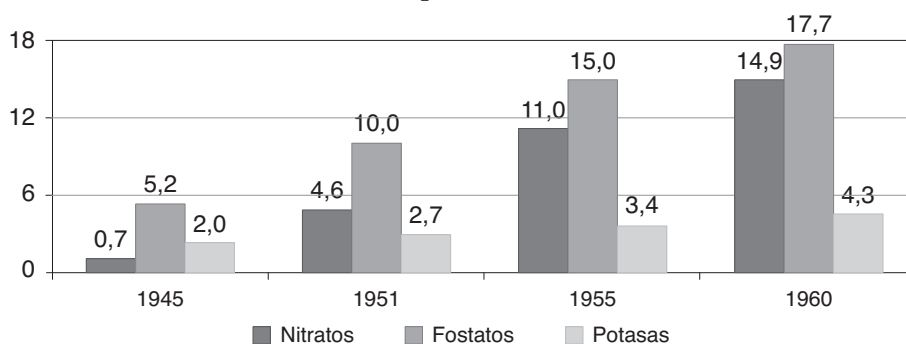
3.4. La agricultura y la política de colonización

En esta década, un análisis más concreto de la situación, nos presenta una ligera mejoría de la agricultura, especialmente desde 1952, debida en gran parte al efecto estimulante de la mayor libertad económica que experimentó el sector. Se permitieron las importaciones de equipo técnico y abonos que propiciaron unas mejores cosechas. A partir de 1951, el nuevo ministro de Agricultura —Rafael Cavestany—, impulsó un programa de normalización y liberalización de los mercados que tuvo indudables consecuencias sobre los comportamientos de las producciones agrarias. La nueva política planteó la mejora de la productividad de la agricultura mediante un programa de colonizaciones y extensión del regadío. El plan trazado para modernizar la agricultura fue ambicioso y pretendió abarcar otros muchos campos: proyectos de concentración parcelaria y

replantación forestal, eliminar el paro agrario, y un pequeño esbozo de reforma agraria (Martín-Rodríguez, 1996; Barciela y López-Ortiz, 2013). Además de modernizar el sector agrícola se pretendía mejorar la imagen del régimen. Por ejemplo, se fomentó la provisión de técnicas y capital, que permitiera el desarrollo de un proceso industrial y que facilitara una mayor protección jurídica y económica de los campesinos (Vilar-Rodríguez y Pons-Pons, 2015). Con este fin se activó la concesión de créditos y subvenciones, al mismo tiempo que se impulsó una estrategia de inversiones públicas (Barciela, 1985b, p. 418).

Este nuevo planteamiento era inviable si se mantenían los bajos precios de tasa. Para romper ese círculo vicioso e incrementar los niveles de producción, era indispensable elevar los precios y eliminar las normas de intervención. Este era el objetivo que pretendía alcanzar el nuevo ministro con el establecimiento de precios remuneradores para las cosechas. Cavestany impulsó un programa de normalización y liberalización de los mercados, que tuvo importantes consecuencias, puesto que facilitó el incremento y la diversificación de la oferta de las producciones agrarias (Zambrana-Pineda, 2015). A su vez, la nueva política comercial exterior facilitó la adquisición de maquinaria, abonos y semillas, con el consiguiente incremento de la actividad productiva (figura 10). Otra de las cuestiones que promovió fue la mejora de la cabaña ganadera, así como la industrialización de zonas rurales, la defensa contra la erosión del suelo y la repoblación forestal.

FIGURA 10
Consumo de fertilizante en España (1945-1960)
(kilos por hectárea)



Fuente: elaboración propia. Datos tomados de Barciela, 1985b, p. 440.

La política autárquica de los años anteriores fue desapareciendo con la progresiva implantación de medidas que impulsaban el fomento de la producción. No se podían mantener elevados niveles de producción si continuaban permaneciendo bajos los precios, incluso adoptando medidas coercitivas de escasa eficacia. Por tanto, la decisión fue favorecer la elevación de los pre-

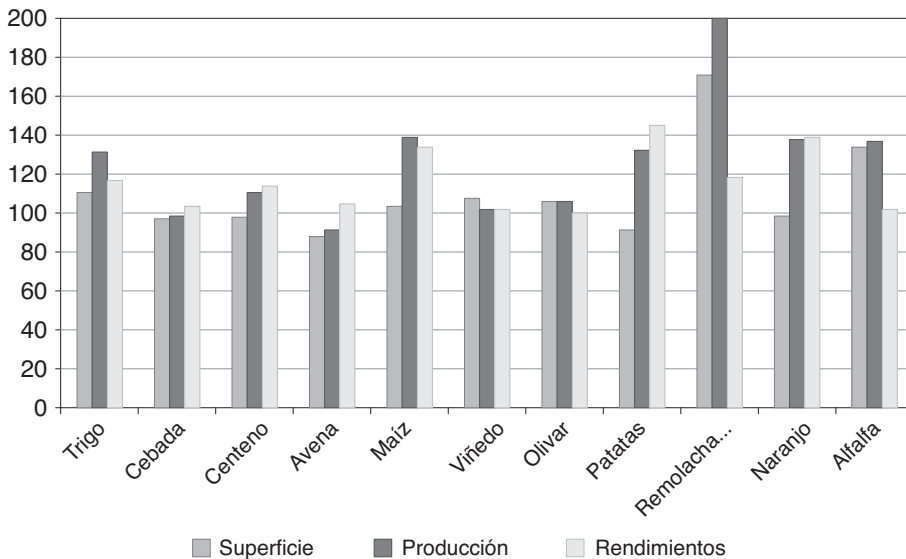
cios y eliminar una serie de normas intervencionistas. La libertad de precios se aplicó a la mayor parte de los productos agrícolas, excepto a los cereales, que los mantuvo tasados, aunque relativamente próximos a los del mercado. Se eliminaron las regulaciones sobre la producción de todos los cultivos y se puso fin al sistema de imposición de cuotas de cosecha de entrega obligatoria.

El resultado fue efectivo, puesto que en muy poco tiempo se incrementó de forma ostensible la superficie cultivada, la producción y los rendimientos por hectárea. Esta importante transformación trajo consigo la progresiva intensificación de los cultivos con el abandono de sistemas tradicionales, como el «cultivo al tercio», por otros más modernos como el de «año y vez» con barbecho semillado (Barciela, 1987, p. 269). La política liberalizadora consiguió una mayor estabilidad de los precios, así como la reducción de la escasez de alimentos y la desaparición del mercado negro. Entre 1951 y 1962, la producción del sector primario experimentó una tasa anual de crecimiento del 3,9 por 100. Si se circunscribe al período 1955-1962, esta alcanzó un ritmo del 5,7 anual. Las medidas adoptadas —liberalización de precios y eliminación de regulaciones—, facilitaron un rápido incremento de la producción. La población agraria comenzó a emigrar a la ciudad y esto hizo que la productividad por ocupado mejorara ostensiblemente. Los rendimientos por hectárea aumentaron gracias a la utilización de fertilizantes importados y un número menor de agricultores lograban abastecer a una creciente población urbana (figura 11). A pesar de la mejora, la marca de la que se partía era tan baja, que en la segunda mitad de la década todavía no se habían superado los niveles alcanzados durante la República.

La década de 1950 fue un período favorable para la agricultura tradicional, especialmente para los cultivos de cereales. Los trabajadores del campo eran muy numerosos y su coste de contratación era muy bajo. Simultáneamente, los agricultores se vieron beneficiados por la subida constante en los precios de los productos agrícolas. En buena medida, esta situación se debía a que el Estado compraba, a precios remuneradores y sin limitación de calidad ni cantidad, los excedentes de arroz, trigo o vino. La nueva directriz trajo consigo un incremento en la producción y, por consiguiente, en la oferta. Los agricultores se vieron estimulados por el naciente sistema de fijación de precios mínimos, que garantizaba la adquisición de cosechas en cantidades ilimitadas y sin ningún tipo de restricción. Estas medidas proporcionaban un coste de oportunidad muy elevado, puesto que garantizaban una rentabilidad bastante aceptable en la producción agrícola y ejercían un importante efecto de seguridad sobre los productores. De este modo, se promovió una clara inclinación hacia los cultivos protegidos con precios de garantía. A su vez, se estableció una presión fiscal muy baja sobre la propiedad agrícola y se tomaron medidas para facilitar créditos muy ventajosos a través del Banco de España (Barciela y López Ortiz, 2003, p. 87).

Los niveles de consumo presentaron una creciente mejoría y las exportaciones agrarias tomaron un nuevo impulso, aunque el consumo medio de calorías y proteínas por habitante y año era muy bajo todavía en esta década, como

FIGURA 11
Superficie, producción y rendimientos
de los principales cultivos, 1950-1959
(en números índices, 1940-1949 = 100)



Fuente: Anuarios Estadísticos de las Producciones Agrarias. Barciela y López Ortiz, 2003, p. 88.

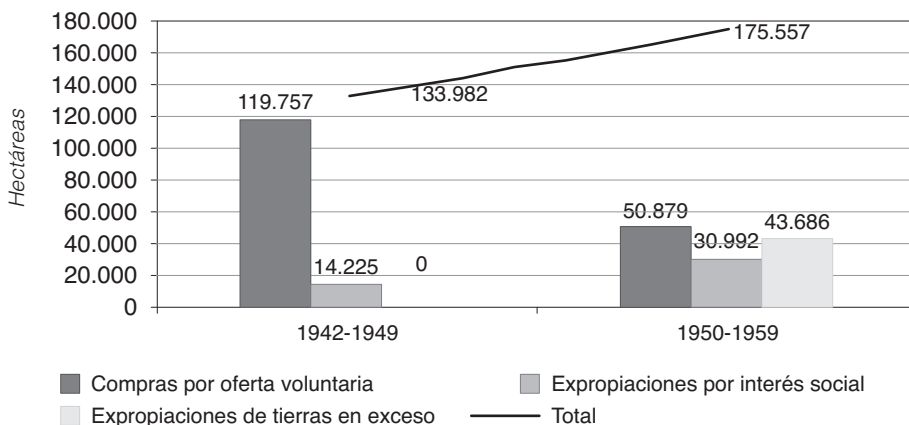
lo muestra la escasa presencia en la alimentación de productos como la carne y el azúcar (Trescastro-López *et al.*, 2019). A pesar de la existencia de un comercio clandestino de trigo y la aparición de varios fraudes en la comercialización de productos como el vino y el aceite, se puede decir que los mercados agrarios se fueron normalizando con el avance de la década de 1950. Esta tendencia se fue imponiendo porque los agricultores se inclinaron hacia los cultivos protegidos y con altos precios de garantía. Esta política tuvo como efecto negativo la excesiva rigidez existente en la protección de los productos tradicionales, que provocaba un desamparo del sector ganadero y de los cereales-pienso (Domínguez-Martín, 2001).

Como señala Barciela, la agricultura española había perdido veinte años, y hasta finales de los cincuenta no se equiparó a los niveles alcanzados en 1936. Por ejemplo, esto ocurrió con cultivos tan primordiales como el aceite, las patatas, la cebada y la avena (Arco Blanco, 2014). Aunque de forma tardía, el proceso de modernización se extendió rápidamente, fomentando de manera notable la productividad de la mano de obra y dirigiendo la producción hacia el mercado, tanto exterior como interior, y no solamente para el autoconsumo (Barciela, 1985b, p. 423). En palabras de James Simpson (1997), la agricultura española comenzaba a despertar de una «larga siesta».

La Ley de 21 de abril de 1949 sobre «colonización y distribución de la propiedad de zonas regables» pretendió dar un nuevo empuje, pero los efectos de toda la legislación sólo comenzaron a notarse a partir de 1950. De las 450.000 hectáreas que el Estado puso en regadío, la mayor parte se realizó en la década de los cincuenta, y 140.000 hectáreas, aproximadamente, entre 1959 y 1962. La política de colonización se intensificó y adquirió nuevos rumbos durante la década de 1950. Bajo la dirección de Cavestany se impulsaron de forma notable los regadíos, con el objetivo de afrontar los problemas más graves que padecía el campo español: el bajo nivel de producción, la escasa mecanización y las precarias condiciones de vida del campesinado (Clar, 2009; Esperante, 2021).

La operación pretendía convertir cada año 50.000 hectáreas de secano en regadío, con el propósito de «extender las zonas regables hasta el infinito posible». Con tal fin, se prodigó la construcción de infraestructuras hidráulicas, especialmente embalses, como elemento básico para la expansión del regadío. El 3 de diciembre de 1953 se promulgó una ley sobre *Fincas Manifestamente Mejorables*. En este concepto se encuadraban las propiedades constituidas por terrenos incultos, que podían ser cultivados o suponer una mejora en los aprovechamientos forestales o ganaderos (Clar, 2008). Si los propietarios no realizaban las mejoras requeridas, estas tierras pasaban a engrosar el «catálogo de fincas expropiables». La aplicación de la ley no tuvo efectos sobre la redistribución de la propiedad agraria. Su objetivo principal estaba dirigido a forzar a los propietarios a emprender proyectos de mejora en sus haciendas y, como última intención, se amenazaba con la expropiación de sus tierras si no ejecutaban los citados planes (figura 12).

FIGURA 12
Adquisiciones de tierras realizadas por el Instituto Nacional de Colonización (1942-1959) (hectáreas)

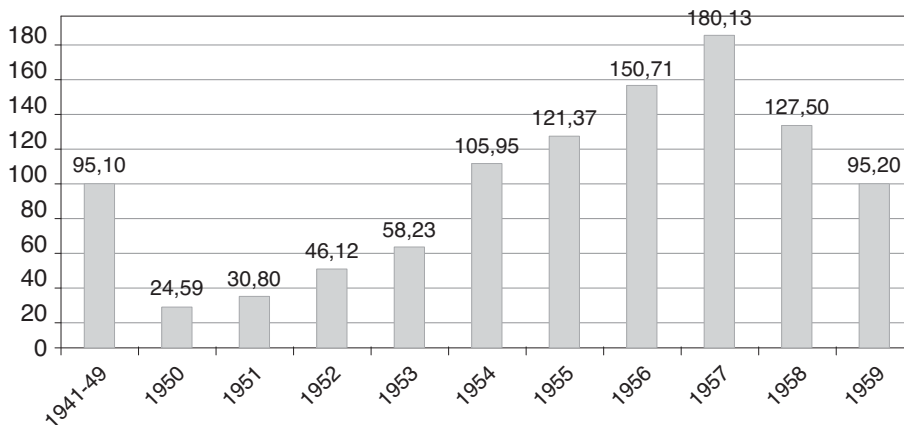


Fuente: elaboración propia con datos de Barciela, 2003, p. 82.

Con este nuevo giro se pretendían incrementar los resultados, concentrando la actividad en las zonas regables, mediante la adquisición de tierras adecuadas para alcanzar los objetivos planteados. Se desdeñó la compra de fincas de secano que había realizado el Instituto Nacional de Colonización en la etapa anterior. Los datos son elocuentes en este sentido, puesto que el porcentaje de los recursos destinados a la adquisición de tierras descendió del 25 al 1,4 por 100 en 1970. Por el contrario, el correspondiente a las inversiones en obras de colonización y transformación ascendió, del 25 por 100 en 1951, a casi el doble en 1965. Las ayudas concedidas por el INC, para la transformación de tierras de secano en regadío, se incrementaron de forma notable. Hasta 1950, estos auxilios superaron escasamente los 200 millones de pesetas; sin embargo, durante toda la década, el montante superó los 2.750 millones (figura 13).

FIGURA 13

Ayudas concedidas por el INC para la colonización de interés local (1941-1959) (millones de pesetas de 1941)



Fuente: elaboración propia con datos de Barciela, y López Ortiz, 2003, p. 83.

El Instituto Nacional de Colonización, con la promulgación de la ley de 1949, acaparó todas las competencias relativas a la política colonizadora. El asentamiento de colonos no experimentó un cambio sustancial, más bien se mantuvo en niveles similares a la etapa anterior (Flores-Soto, 2013). Desde el final de la Guerra Civil hasta 1950, la media anual se encontraba en los 1.545 colonos asentados, mientras que en el período 1951-1955 alcanzó los 1.384 y en el quinquenio 1956-1960 se elevó a 1.975. El grueso más importante de las obras de colonización en las zonas regables se inició a lo largo de la década, aunque muchas de ellas se terminaron en los años sesenta en la etapa de los Planes de Desarrollo. Existen estimaciones sobre la puesta en regadío de tie-

rras de labor. Entre 1951 y 1960, se ha calculado que el Instituto Nacional de Colonización y la Dirección General de Obras Hidráulicas pusieron en riego unas 200.000 hectáreas. A estas hay que sumar otras casi 200.000 hectáreas de superficie transformadas en regadío por los propios agricultores. Datos más recientes permiten señalar que en conjunto, la extensión del regadío superó el medio millón de hectáreas en la década de los cincuenta. A pesar de todo, las disposiciones colonizadoras se encontraron con la indiferencia o con el interés ventajista de los propietarios. El interés nacional que propugnaba la Administración del Estado no coincidía con los intereses privados (Barciela, 1985b, p. 428; Melgarejo, 2000; Barciela y López, 2003, pp. 81-83).

La más ambiciosa operación colonizadora del nuevo Estado se materializó en los planes de Badajoz y de Jaén. El primero fue el más importante y conocido. A petición de las autoridades provinciales, el gobierno puso en marcha un *Plan de obras, colonización, industrialización de la provincia de Badajoz*, el 7 de abril de 1952, con el fin de acabar con el atraso de la región y mejorar el nivel de vida con la entrega de tierras de nuevo regadío (López-Ortiz y Barciela, 1998). Esencialmente el plan pretendía extender las zonas de regadío, regular el caudal del Guadiana, repoblar terrenos forestales e industrializar diversos productos agrarios. El respaldo legal se obtuvo de la *Ley de Colonización y Distribución de la Propiedad de las Grandes Zonas Regables* y el encargado de ejecutar las acciones fue el *Instituto Nacional de Colonización*.

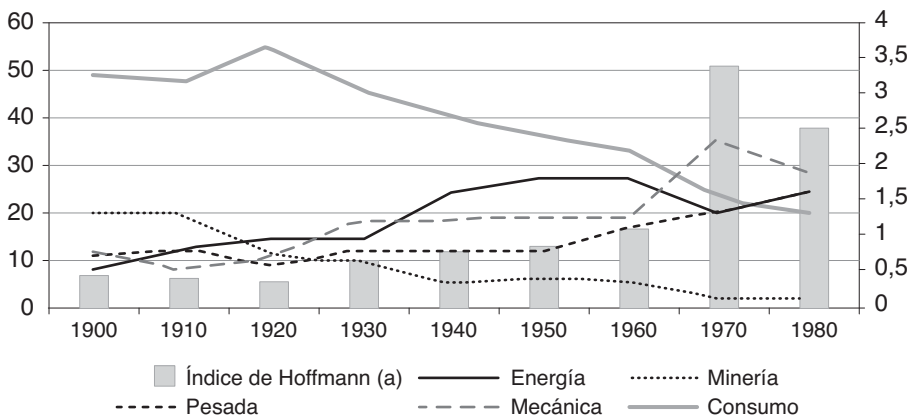
Aunque la situación económica no varió ostensiblemente, estas actuaciones resultaron más efectivas que las emprendidas en años anteriores. Con todo, el *Informe sobre la Economía Española*, elaborado por el Banco Mundial, en 1962, ponía en entredicho la eficacia de estas medidas. El coste de oportunidad desaconsejaba la pretensión de transformar en regadío grandes zonas, puesto que sobrepasaba los límites de la eficiencia y no era el sistema más barato y válido para incrementar la productividad de la agricultura. A su vez, el elevado número de proyectos alargaba en demasía su puesta en marcha y aumentaban innecesariamente los costes de las obras.

3.5. La industria

El proceso de crecimiento industrial de esta década se ha querido englobar bajo la expresión de «*industrialización mercantilista*», término con el que se quiere resaltar el intervencionismo y el marco de protección propio del mercantilismo que existió en esa época. Las medidas adoptadas otorgaron prioridad a la industria y materias primas nacionales, se prestaron ayudas individuales a la exportación, y se prohibieron las importaciones competitivas. A partir de 1950 la industrialización experimentó una tasa de crecimiento bastante notable, que se podía apreciar examinando las cifras de producción individualizadas de las industrias de cabecera. El clima de aceptable estabilidad que vivió la economía entre 1949 y 1959, permitió que la tasa de crecimiento anual acu-

mulativo del PIB se sostuviera en torno al 5 por 100. Destacó singularmente el despegue de las industrias del hierro y del acero, bienes de equipo, industria química, transformados metálicos y electricidad (Garrués, 2006 y 2012). Resulta llamativo el salto espectacular que experimentaron las importaciones de bienes de equipo y semimanufacturas. Desde 1947 se observa, en los componentes del PIB, una lenta pero continua mejoría de los transportes; y desde 1950 también se aprecia en el sector eléctrico como efecto del esfuerzo inversor realizado por el INI; a la par que disminuyó la frecuencia de las restricciones eléctricas (Díaz-Morlán y San-Román, 2009). Esencialmente, el crecimiento industrial de estos años se nutrió de la importación de bienes de equipo y de un intenso avance de la producción de energía eléctrica (figura 14). A partir de 1951, el VAB industrial mantuvo ritmos de avance muy vivos y los mismos indicadores muestran que estos impulsos se transmitieron al comercio en 1951, a la banca en 1952 y a la construcción en 1953.

FIGURA 14
Composición sectorial de la industria española (1900-1980)
(en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos de Tortella, 1994, p. 285.
Índice de Hoffmann (a): (col. 3 + col. 4) / col. 5.

A pesar de lo enunciado, el INI sufrió un período de crisis maquillada por la exitosa línea de inversión en el sector energético. Suanzes, tras dejar el Ministerio de Industria, se dedicó completamente a la dirección del INI. A partir de entonces reorientó su actividad desdeñando las empresas que no estaban teniendo demasiado éxito. A los fracasados intentos de SIASA o la obtención de petróleo a partir de rocas bituminosas, hubo que unir las actividades de la empresa nacional ADARO, la explotación de las minas de oro de Rodalquilar o la construcción del automóvil de lujo PEGASO. Desde 1950 se proyectó la creación de grandes empresas como ENSIDESA, REPESA y SEAT (San

Román, 1995; Tappi, 2007). En esencia, los objetivos eran espolear el sector siderúrgico y doblegar el monopolio existente, al mismo tiempo que desarrollar el sector de carburantes y buscar capital extranjero para la fabricación masiva de automóviles (García-Ruiz, 2001; Ortiz-Villajos, 2010; Fernández de Sevilla, 2010; y 2014; Alonso-Villa *et al.*, 2019). Un caso concreto fue el de la empresa francesa Renault que obtuvo la primera licencia de fabricación en 1951 y generó la constitución de la sociedad española concesionaria FASA (Sánchez, 2004; y 2008; Cebrián-Villar, 2010). En este contexto, diversas circunstancias facilitaron la reanimación de la economía española —desviación de recursos hacia la industria, la mejoría de la red de transportes e incluso las ayudas americanas en la modernización y colonización agraria—, permitieron alejarse del riguroso aislamiento practicado en la década anterior (Martínez-Rodríguez *et al.*, 2019; Catalán, 2000; Calvo-González, 2001).

A partir de 1953, comienza el primer gran ciclo de expansión industrial de la posguerra (1953-1960), y se confirma una tasa de crecimiento bastante notable, que se aprecia examinando las cifras de producción individualizadas de las industrias de cabecera. Como señala Carreras (1984, pp. 127-157), durante cinco años consecutivos, las tasas de crecimiento del índice de producción industrial alcanzan unos niveles bastante elevados, entre el 7 y el 10 por 100, que son las más altas conseguidas desde 1830. Entre 1950 y 1958, el producto industrial creció a una tasa anual del 7,9 por 100, y si se alarga la etapa hasta 1960, esta alcanzó el 6,7 por 100. Un análisis más detallado por períodos cortos muestra una tendencia similar: 6,6 por 100 para los años 1951-1955, sobre la media existente entre 1946 y 1950; y en el quinquenio 1956-1960 el impulso es todavía mayor, pues presenta una tasa del 7,4 por 100 sobre la media del ciclo 1951-1955. Durante la década, el mayor dinamismo productivo correspondió al sector industrial, debido sobre todo a la importación de materias primas (Morella, 1992). Esta tendencia marcó un cambio en la estructura económica del país. La industria mostró un avance muy superior a los otros sectores y amplió en casi 10 puntos su aportación al PIB, superando la participación del sector primario.

Los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial —primera fase de la reconstrucción (1945-1950)—, España quedó muy rezagada con respecto a Europa occidental. Sin embargo, a partir de ese momento alcanzó un ritmo de crecimiento similar al de otros países europeos, especialmente los incluidos en el *patrón latino*, es decir, Italia y Grecia. De este modo, se situó entre las naciones europeas que más aumentaron su producción; y la comparación, en términos de crecimiento relativo, de la industrialización española con la de otros países de Europa, no resultaba desfavorable. El cotejo de los respectivos índices de producción industrial es bien elocuente. De 1950 a 1958, si se exceptúa el caso alemán, la tasa de producción industrial más alta es la de Grecia, que alcanza el 2,1, seguida de Yugoslavia, España con 1,9 y de Italia. Es sintomática la similitud de este indicador en estos cuatro países del sur. Junto a las dos repúblicas alemanas, se han situado en cabeza respecto a la tasa de

crecimiento industrial europeo, manteniendo cierta distancia de otros países más avanzados como Francia, Reino Unido y Bélgica (tabla 2).

TABLA 2
Índice de producción industrial
en diversos países europeos (1950-1958)

<i>Países</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>
RDA (República Democrática Alemana)	2,4
RFA (República Federal de Alemania)	2,1
Grecia	2,1
Yugoslavia	2,0
España	1,9
Italia	1,8
Austria	1,7
Francia	1,6
Bélgica	1,2
Reino Unido	1,2
Suecia	1,2

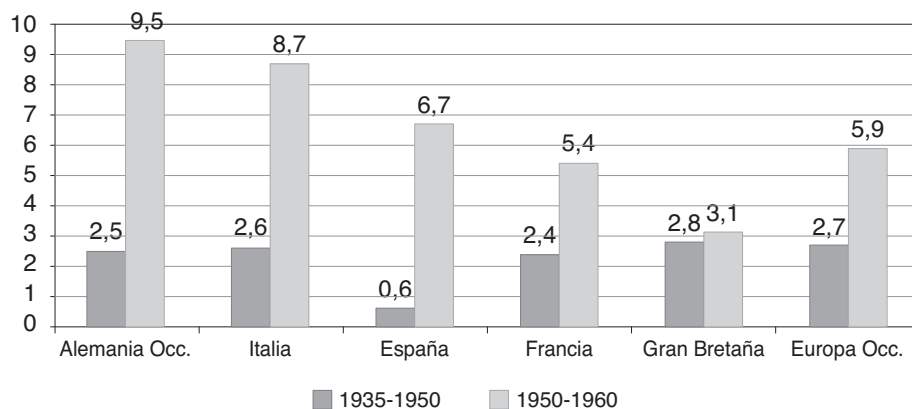
Fuente: elaboración propia con datos de García Delgado, 1987, p. 168, y Tedde de Lorca, 1996, p. 41.

Las cifras que aportan Carreras y Tafunell (2004, p. 316) son igual de ilustrativas y muestran que la industria española, en esta década, comenzó a recuperar posiciones respecto a la europea. Esta alcanzó una tasa anual de crecimiento del producto industrial algo inferior (6,05 por 100), aunque también se aprecia el fuerte ritmo de la producción industrial italiana. Estos datos parecen apuntar, pese a las diferencias institucionales de cada uno de los países mediterráneos, la importancia que tuvieron el conjunto de relaciones exteriores en su desarrollo económico: remesas de emigrantes, transacciones comerciales, flujos de capital y divisas por turismo. España, al igual que otras economías mediterráneas en proceso de industrialización, presentaba tasas de crecimiento más altas que los países que habían pasado hacía tiempo el umbral de la revolución industrial (Tedde de Lorca, 1996, p. 41; Donges, 1976). Esta tendencia manifiesta la rápida respuesta de la economía española a los influjos exteriores, aunque todavía fueran bastante someros (figura 15).

Aunque muy lentamente, se estaban dando algunos pasos hacia la normalización económica mediante la flexibilización de los controles exteriores y el abandono de la hostilidad oficial hacia el capitalismo occidental. Durante la guerra fría, los países occidentales modificaron su estrategia aislacionista sobre la dictadura franquista. Por otra parte, Franco promovió los acuerdos con Estados Unidos como muestra de su capacidad de adaptación a las sucesivas circunstancias políticas. En 1950 la economía española obtuvo del congreso ame-

ricano el primer crédito y se pudo ingresar en la FAO. Las mejores condiciones exteriores permitieron optimizar las expectativas de las exportaciones. Las ganancias obtenidas se utilizaron para financiar la primera oleada de importaciones de bienes de equipo con destino a la industria y a la agricultura.

FIGURA 15
Tasas de crecimiento medio anual
de la producción industrial (1935-1960)



Fuente: elaboración propia con datos de Carreras y Tafunell, 2004, p. 316.

En 1957, a través de la *Ley* de 26 de diciembre, se planteó una nueva política fiscal. El nuevo ministro de Hacienda intentó conseguir la suficiencia financiera sin caer en las temidas tensiones inflacionistas. Navarro Rubio estructuró el nuevo sistema sobre cuatro cargas fiscales: los rendimientos del trabajo personal, las rentas del capital, el impuesto industrial y el de sociedades. En las dos primeras se mantuvo la progresividad, pero desapareció en el impuesto sobre la renta de sociedades. Esta reforma supuso un importante avance desde el punto de vista recaudatorio y posibilitó afrontar la política monetaria con más garantías (Comín y Vallejo, 2012). A pesar de las deficiencias en las fórmulas de gravamen, desde la perspectiva actual, la supresión de progresividad no parece una total equivocación, aunque también es cierto que persistieron otros defectos durante bastante tiempo (Fuentes Quintana, 1990).

4. EL PLAN DE ESTABILIZACIÓN DE 1959

El cambio de rumbo vino propiciado por el conflicto generado con la subida de salarios decretada por Girón de Velasco, a la sazón ministro de Trabajo, en 1956. Este episodio económico precipitó la caída del gobierno de 1951, puesto que las alzas de salarios no se correspondían con ganancias en la pro-

ductividad, y tanto el propio déficit del sector público como la elevación de las remuneraciones eran financiadas con una política monetaria pasiva por parte del Banco de España. Tanto la empresa privada como la pública, acuciadas por la tremenda subida de salarios, acudieron al crédito. La primera, porque vio deteriorada su cuenta de resultados, la segunda porque pretendía financiar su programa de inversión. Automáticamente se produjo una fuerte inflación en 1957 y 1958, que se tradujo en una presión persistente y grave sobre la balanza de pagos. Después de todo, los trabajadores no mejoraron su situación distributiva. La subida de precios añadió malestar en los hogares y se produjeron conflictos de orden público que fueron reprimidos con gran dureza. Ante estos problemas el dictador decidió corregir la dirección. Mariano Navarro Rubio y Alberto Ullastres fueron los encargados de dirigir un profundo programa de reformas. Representaban una nueva línea de actuación dentro del franquismo, más técnica —«tecnócratas»—, alejada de las tendencias ideológicas provenientes de la guerra. Defendían la economía de mercado y algunos de sus colaboradores —Valera, Sardá—, postulaban el liberalismo político y económico (Sánchez-Lissen y Sanz-Díaz, 2015). El Plan de Estabilización tuvo dos partes. La primera pertenece a los años inmediatamente anteriores, 1957 y 1958. La segunda consiste en las medidas adoptadas en 1959 y sus efectos (Prados de la Escosura *et al.*, 2012; Zaratiegui, 2018a y 2018b).

En 1957 el nuevo gobierno realizó un primer ensayo de estabilización que no tuvo demasiado éxito. En primer lugar, se establecieron topes al redescuento para los bancos, que se elevó del 4,25 al 5 por 100; y se dictaron normas para evitar la concesión de créditos especulativos. De modo paralelo, se emprendió una modesta reforma fiscal que permitió la suficiencia financiera del sector público. Menos fortuna tuvieron las medidas que se adoptaron en el Ministerio de Comercio, que obligaron a volver a las tasas de retorno y a los tipos de cambio múltiples. La inflación generada deterioró seriamente la balanza de pagos. El fracaso del tipo de cambio de la primera devaluación a 42 ptas./dólar hizo inevitable una operación de saneamiento de mayor alcance. Además de realizar una operación estricta de estabilización, se debía abordar la liberación de la inversión extranjera y la apertura del comercio exterior. Esta situación implicaba la homologación con Europa y la participación en sus organismos económicos. La presión que recibía el régimen le obligó a buscar el alineamiento económico con el capitalismo de los países desarrollados. Tanto el Fondo Monetario Internacional (FMI) como el Banco Mundial (BIRD) o la OECE, brindaron su apoyo internacional a cambio de exigir la adopción de medidas de saneamiento económico.

El Plan no está recogido en ningún documento concreto, sino que es la expresión de las medidas económicas que se enviaron al FMI. Este *Memorandum*, junto a una desordenada colección de leyes posteriores, contiene el esquema básico de lo que se conoce como *Plan de Estabilización*. Una de las primeras actuaciones estuvo encaminada a cortar el déficit del Estado, con un progresivo ajuste de los gastos en concordancia con los ingresos y prescin-

diendo de la financiación inflacionista del déficit. En esta dirección apuntaban la elevación de algunos impuestos —gasolina, aduanas—, y el establecimiento de un tope al gasto público. Además, el gobierno se trazó el objetivo de eliminar el déficit del gasto público en 1960, que se consiguió relativamente pronto gracias a la reforma fiscal de Navarro Rubio. Una vez equilibrado el presupuesto se insistió en la necesidad de limitar, a los organismos oficiales, el acceso al Banco de España.

El proyecto de estabilización comprendía una serie de medidas encaminadas a conducir la política monetaria: negación a emitir más deuda pública con cláusula de pignoración automática, limitación del crédito al sector privado (163 millones de ptas.), y congelación al Servicio Nacional del Trigo de la línea de crédito que disponía. En este mismo sentido, el gobierno se obligaba a flexibilizar los tipos de descuento aplicables por el Banco de España. En el fondo, todas estas disposiciones, intentaban recuperar alguno de los instrumentos de la política monetaria abandonados durante muchos años. Ante el temor de una liberalización comercial excesiva, que pudiera provocar agudas presiones sobre las importaciones, se acordó la necesidad de establecer un depósito previo a la importación del 25 por 100, que a la postre sirvió también para drenar la liquidez en la economía. En cuanto al mercado de trabajo, el gobierno se comprometió a permitir nuevas subidas salariales cuando existiese una correspondencia clara con los incrementos de la productividad. De forma muy tímida, se proyectaron algunas reformas destinadas a eliminar las rigideces de la legislación laboral (Zaratiegui, 2018b).

En cuanto al sector exterior, el *Memorandum* hacía referencia a la liquidación de todo el sistema de cambios múltiples y de las prácticas ineficientes que lo sustentaban. Las disposiciones concernientes a la liberación del comercio y pagos, las medidas se diversificaban por países debido a la convertibilidad de los saldos de exportaciones. Estas regulaciones contemplaban tres modelos de comercio distintos. Por un lado, una parte de los productos, especialmente los agrícolas, permanecían en régimen de comercio de Estado; por otro, se liberalizaban una amplia gama (materias primas, alimenticios, piezas de recambio); y, por último, para un tercer grupo se asignaban cuotas globales (tabla 3). En esta misma línea, intervencionista y controladora, continuó vigente la práctica de otorgar licencias individuales para importar determinadas mercancías en las que España se encontraba comprometida por convenios bilaterales. Este conjunto de normas cristalizó en el *Decreto-Ley* de 27 de julio de 1959 que, a pesar del desorden mostrado, supusieron el inicio de una liberalización importante en el sector exterior.

En último término, se liberalizaron las inversiones extranjeras —drásticamente limitadas antes de 1959—, contemplando unos criterios amplios que les permitieran participar en empresas españolas; y se levantó la restricción que pesaba sobre libertad de repatriar los rendimientos del capital. El tipo de cambio se unificó a un nivel único —60 ptas./dólar—, aunque suponía una cierta devaluación. Tras unas tímidas tentativas se estableció en 1960 un nuevo

arancel, ante el temor de los empresarios por el efecto competitivo —originado por la liberalización— de los productos extranjeros. De todas formas, con el nivel fijado para el cambio de la peseta, el productor español se encontraba bastante protegido a pesar de la progresiva liberalización que estaba experimentando el comercio.

TABLA 3
Estructura de la exportación española (1940-1975)
(porcentaje del total exportado)

	<i>Productos alimenticios</i>	<i>Materias primas</i>	<i>Artículos fabricados</i>
1940	57,8	20,6	21,6
1945	45,6	32,5	21,9
1950	49,8	32,3	17,9
1955	55,3	22,1	22,6
1960	53,2	28,2	28,6
1965	45,4	9,4	45,2
1970	28,0	16,5	55,5
1975	21,7	6,9	71,4

Fuente: elaboración propia con datos de Requeijo, 1990, p. 8.

El *Plan de Estabilización* fue un punto de inflexión en la política económica del franquismo. De forma sucinta se pueden enumerar sus principales efectos. El primero, que tuvo un carácter transitorio, estuvo marcado por la caída de renta real —que tocó fondo a finales de 1960—, y la mejora de la balanza de pagos propia de toda devaluación. En esta misma línea, se aprecia una incidencia importante sobre el mercado de trabajo, pues se produjo una intensa caída del empleo. El segundo efecto tuvo un carácter más permanente y duradero. Se distingue un crecimiento sostenido de la producción y de las exportaciones al mismo tiempo que se comprueba un aumento de los recursos disponibles y, por tanto, también del consumo. La balanza de pagos mejoró sensiblemente —mayor volumen de operaciones de capital, servicios y transferencias—, que permiten atender el déficit comercial impuesto por la presión de las importaciones asociadas a la recuperación del ciclo (tabla 4).

Las condiciones de bonanza y el ciclo alcista por el que atravesaba la economía europea permitieron absorber parte de los excedentes de mano de obra. La inversión extranjera fue a la vez soporte de la presión importadora y complemento del ahorro interno. Además, sirvió de punto de referencia para la introducción de nuevas tecnologías. Por su parte, el turismo y la emigración permitieron la financiación de las importaciones de nuevos equipos que eran

necesarios para mantener la onda de crecimiento (Manera y Valle, 2018). Los ingresos por turismo tienen una evolución y un crecimiento tremendamente llamativos, que se han considerado como uno de los efectos más benéficos que trajo la reforma de 1959. El cambio realista y unificado —60 ptas./dólar—, desalentaba la práctica de cambiar en los mercados extranjeros, tan habitual entre comerciantes y turistas. Al unísono, la eliminación de trabas burocráticas no sólo permitió contabilizar más reservas, sino también atraer mayor número de turistas.

TABLA 4
Datos macroeconómicos (1957-1963)
(miles de millones de pesetas)

	1957	1963	Precios	Porcentaje anual acumulado real
PNB	506,1	963,9	5,3	5,7
Importaciones	34,4	127,5	3,1	20,7
Recursos disponibles	540,5	1.901,4	5,1	6,9
Consumo privado	347,1	667,9	5,9	5,3
Consumo público	480,8	86,2	5,8	4,1
FBC	118,3	235,8	3,1	8,8
Exportaciones	27,1	101,4	3,6	20,3
Utilización recursos	540,5	1.091,4	5,1	6,9

Fuente: elaboración propia con datos de González, 1992, p. 400.

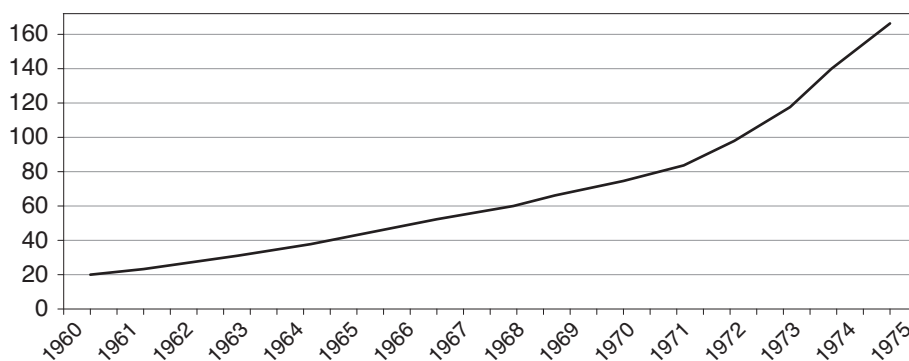
5. LA ETAPA DEL DESARROLLO (1960-1975)

La década de 1960 corresponde a la tercera gran etapa de la economía española durante la dictadura franquista. Este período se puede alargar hasta los primeros años setenta, tiempo en el que confluyen dos acontecimientos capitales: el final del largo ciclo de prosperidad de los países desarrollados y la crisis del régimen con el fallecimiento de Francisco Franco. En el análisis cabe reseñar tres aspectos esenciales. En primer lugar, la descripción de los factores determinantes del crecimiento económico de esta etapa; en segundo, la magnitud de dicha expansión en términos absolutos y comparados, así como sus principales manifestaciones sectoriales; y, por último, los problemas que se transmiten como herencia a los años posteriores con la yuxtaposición de la crisis económica y la transición política de la dictadura a la democracia (García Delgado, 1987, p. 177).

5.1. Las políticas de desarrollo

La política económica del franquismo durante los años sesenta está marcada por dos grandes medidas. En primer lugar, el Plan de Estabilización y todas las disposiciones de carácter más o menos liberalizador que se adoptaron relativas a su puesta en marcha. En segundo término, destaca el conjunto de leyes y decretos que se emitieron a partir de 1964, con la finalidad de aplicar los Planes de Desarrollo. Entre ambas actuaciones destaca también el afán de los responsables políticos por adoptar múltiples mecanismos que permitieran el control de la actividad económica y reinstaurar las prácticas intervencionistas.

FIGURA 16
Producto Interior Bruto per cápita (1960-1975)
 (miles de pesetas)

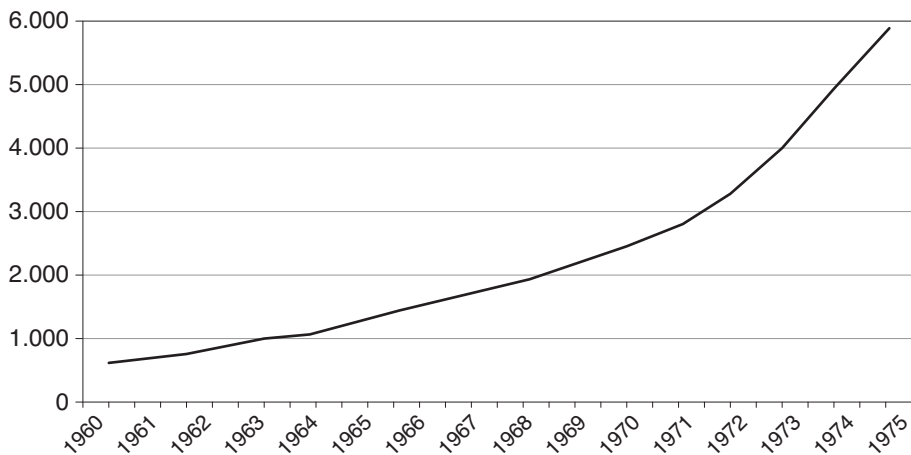


Fuente: elaboración propia con datos de Prados de la Escosura, 2003, p. 666.

El crecimiento de los sesenta se explica por la evolución de la economía internacional y por la política económica. Este cambio se manifestó en la intensa industrialización, que permitió un importante proceso de convergencia; y tuvo su reflejo en el significativo crecimiento del PIB per cápita, que entre 1960 y 1975, pasó de un 60,3 a un 81,9 por 100 de la media comunitaria (figuras 16 y 17). Otra causa que explica este ascenso se debe al incremento del nivel de las exportaciones e importaciones, así como el notable aumento que alcanzaron los márgenes de productividad. Esta tendencia tuvo un doble efecto. El primero se manifestó en la ampliación de la oferta de productos españoles, que sirvió para satisfacer la subida de la demanda internacional. El segundo, facilitó la entrada de divisas gracias a las aportaciones del turismo, los emigrantes y las inversiones extranjeras; que permitieron la importación de tecnología moderna, bienes de equipo, combustible, alimentos y materias primas (Cebrián-Villar, 2005; Calvo, 2009, 2011 y 2012; Álvaro-Moya, 2007).

Los bajos precios relativos de estos productos impulsaron el crecimiento del consumo interior. La inversión directa foránea —más de tres billones de pesetas en el período 1960-1988—, sirvió para completar el ahorro nacional y generar múltiples efectos de arrastre en las diferentes ramas productivas. Entre los inversores destacaban los países de la Europa Occidental (más del 50 por 100 de la inversión directa extranjera), con claro predominio de los integrantes de la Comunidad Económica Europea. Este porcentaje se fue elevando hasta casi el 75 por 100 de la inversión total, contribuyó a financiar una proporción importante del déficit comercial y facilitó la transformación de la economía española. La emigración tuvo también un efecto importante. Más de un millón de españoles emigraron a Europa occidental, especialmente a Suiza, Alemania y Francia (Maluquer de Motes, 2020). En el período de mayor auge (1960-1975), la emigración permitió reducir considerablemente la tasa de desempleo (Sanz-Lafuente, 2009). Las remesas de capital enviado por los emigrantes permitieron ajustar la balanza de pagos, hasta el punto de superar en determinadas ocasiones el 40 por 100 del déficit comercial.

FIGURA 17
Producto Interior Bruto absoluto (1960-1975)
 (miles de millones de pesetas)



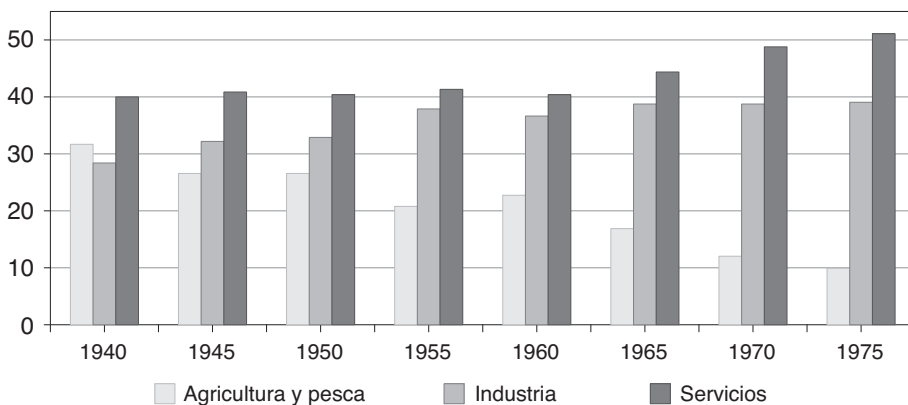
Fuente: Prados de la Escosura, 2003, p. 666.

La adquisición de nueva tecnología provocó la adaptación y modernización de la naciente industria y fue una de las causas de su crecimiento en esos años (Cubel *et al.*, 2012; Virós, 2013). Este aporte tecnológico, relacionado con la existencia de una mayor oferta de capital, tanto nacional como extranjero, facilitó la progresiva renovación de las empresas españolas haciéndolas más competitivas en el mercado interior y exterior.

En esta línea, también contribuyó el cambio estructural experimentado en la economía española durante los años sesenta, que se hizo visible en el trasvase de recursos del sector agrícola al industrial. Los servicios y la industria —que contaban con una alta rentabilidad—, aprovecharon los excedentes de una mano de obra rural con bajos salarios y deficiente nivel de productividad (Cuadrado-Roura, 2001; Martín-Gutiérrez, 2021). De este modo, se cubrió la demanda existente en los núcleos urbanos y se desvió hacia el extranjero el excedente de unos dos millones de trabajadores. Este proceso permitió contar con una oferta significativa de factores de producción, especialmente trabajo y capital financiero, que facilitaron la integración en el creciente comercio internacional (figura 18).

FIGURA 18

Evolución de la estructura del PIB por sectores productivos (1940-1975)
(porcentaje de participación en el PIB, al coste de factores)



Fuente: elaboración propia con datos de Requeijo, 1990, p. 6.

La cota de partida era tan baja —por el atraso acumulado durante la autarquía—, que el rápido ascenso destacó sobremedida en contraste con el decrepito panorama de la economía española de los años cuarenta. La combinación de los factores señalados anteriormente permitió un acercamiento al nivel de desarrollo que se estaba dando en Europa occidental; pero el potencial de crecimiento no fue explotado completamente, y podía haber sido más acelerado si se hubiera desechado con mayor contundencia la política intervencionista.

Los motivos que explican esta inflexión en la operación liberalizadora de 1959 se pueden compendiar en cuatro. El primero está relacionado con el menor ritmo de crecimiento de Europa occidental y la consiguiente ralentización en el efecto de arrastre que ejercían sobre la economía española. En segundo lugar, el atraso tecnológico resultaba tan llamativo que era necesaria una mayor

desregulación y una inversión más elevada en infraestructuras y educación. La capacidad para gestionar las innovaciones fue bastante reducida, no se adoptaron tecnologías modernas y no existió preocupación para que la industria se especializara en sectores maduros. Más bien al contrario, se orientó hacia sectores atrasados excesivamente dependientes de las importaciones de energía y materias primas, muy vulnerables a los precios de estos productos; y que se convirtieron en un verdadero lastre en las décadas siguientes (Díaz-Morlán *et al.*, 2008; y 2019). Esta política generó considerables desajustes sectoriales y desequilibrios productivos, que frenaron el crecimiento y provocaron una creciente inflación. Asimismo, la oferta de servicios públicos fue muy deficiente por la incapacidad de aplicar nuevas tecnologías. La inversión en infraestructuras relacionadas con el transporte y las comunicaciones, la educación y la sanidad, no estuvo acorde con las necesidades del país. La asignación presupuestaria a la investigación y al desarrollo fue muy reducida e imposibilitó el acceso a la tecnología avanzada (López y Valdaliso, 2001).

El tercer motivo se asentaba en la incompatibilidad que existía entre reformas económicas e inmovilismo político. La mejora de las cuentas exteriores trajo consigo una disminución de los afanes reformadores del propio gobierno. El cuarto, conectado con el anterior, provenía de la progresiva implantación de nuevas medidas en la política industrial, fiscal, financiera y laboral. Las presiones involucionistas se hicieron visibles entorpeciendo los intercambios con el exterior mediante el arancel de 1960. Las posteriores modificaciones desembocaron en un fuerte proteccionismo escasamente coordinado. España, en agosto de 1963, firmó los acuerdos del GATT con el objetivo de atenuar los efectos del citado arancel y con vistas a progresar en la liberalización económica. En la práctica, hacia 1964, a través de múltiples subterfugios, se mantuvieron las actuaciones proteccionistas con el consiguiente recorte de la tendencia liberalizadora y la vuelta a la economía corporativa. Resulta curioso constatar que el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores llegó a tener efectos más restrictivos que el propio arancel de 1960.

Por otra parte, las nuevas disposiciones —emitidas para la puesta en marcha de los planes de desarrollo—, provocaron grandes restricciones en los mercados internos y una contención del crecimiento por su elevado carácter intervencionista en la industria y el comercio, pero también especialmente en el sector financiero y en el mercado de trabajo. A este respecto, Francisco Comín (1996, p. 175) señala que los Planes de Desarrollo supusieron otra vuelta de tuerca en la recuperación del intervencionismo, por las numerosas regulaciones arbitristas que trataban de dirigir al mercado. En este contexto, resulta difícil vislumbrar el efecto positivo que pudo tener la aplicación de los dos primeros sobre la etapa de desarrollo económico de los años sesenta. Fuentes Quintana (1993) ha definido esta política como «economía recomendada»; por su parte, Ros Hombravella (1973 y 1979) indicó que estas reformas «fueron las compatibles, o al menos las más compatibles, con el cuadro de fuerzas del franquismo». Como señala García Delgado (1987), el anquilo-

samiento del régimen era tan incuestionable que no permitió aventuras económicas y tuvo que ser el propio dinamismo de la sociedad el que favoreciera el crecimiento económico.

5.2. Los indicadores del crecimiento

Desde la perspectiva del desarrollo económico, cabe destacar las amplias transformaciones y la progresión que experimentó la economía en la década de los años sesenta. Entre 1961 y 1975, el crecimiento de la población sobrepasó el 1 por 100 anual y la renta nacional se duplicó en términos reales. El «milagro económico» fue debido al abandono de un sistema fundado en criterios como autarquía, inflación e intervención; y la aceptación de fórmulas tendentes a la apertura, estabilidad y libertad de comercio. El círculo se completaba con el aumento espectacular de la productividad debido al trasvase de mano de obra del sector agrario al industrial y en mayor medida al de servicios. En este sentido, Cebrián-Villar (2001) señala que el principal componente del crecimiento del producto real de la economía española es el aumento de la Productividad Total de los Factores (PTF). A partir de 1960 comenzaron los grandes cambios que modificaron la estructura productiva y el peso relativo en el contexto internacional. Durante quince años, hasta 1975, se aprecian considerables transformaciones cuantitativas. En este tiempo se triplicó el Producto Interior Bruto en términos reales y se duplicó el producto per cápita. A su vez, los sectores secundario y terciario comenzaron a tener mayor peso específico, se acortaron las distancias con respecto a Europa occidental. El crecimiento del PIB, entre 1961 y 1974, alcanzó una tasa media del 7 por 100, que era una cifra jamás vista en la historia de España. En la década anterior lo había hecho al 4,7 por 100, y en la década de los cuarenta al 3,2 por 100. Esta tasa tuvo sus altibajos.

El crecimiento de esta década fue bastante notable, con una renta nacional que se duplicó en términos reales. Analizando globalmente la etapa 1950-1975, la tasa de crecimiento de la renta por habitante se elevó a una media del 5,6 por 100 anual; y si se circunscribe al período 1961-1975 llegó hasta el 6,7 por 100. La amplitud del ciclo y el valor de la cifra señalan el componente de excepcional crecimiento que se experimentó en esta fase. Entre 1960-1962 y 1970-1972 se aprecia un fuerte estirón, que se modera en los años intermedios con oscilaciones constantes desde 1968. En 1967 se registró la tasa más baja de crecimiento (4,1 por 100), mientras que en 1974 se elevó hasta el 5,7 por 100. En 1975 la crisis se manifestó en su plenitud y la tasa del PIB se quedó en un exiguo 1,1 por 100. Las cifras son elocuentes, sobre todo si se comparan con las tasas experimentadas en otras épocas. Prados de la Escosura (1984, p. 151) calcula que el crecimiento medio anual del producto real por habitante para los años 1860-1913 fue del 1 por 100, entre 1913-1929 se llegó al 1,5 por 100 y fue de carácter negativo (-1 por 100) en el transcurso de los años 1929-1950.

TABLA 5
Evolución del PIB a precios de mercado (1940-1975)

	<i>PIB a p. m.</i> <i>(mill. ptas.</i> <i>corrientes)</i>	<i>PIB a p. m.</i> <i>(mill. ptas.</i> <i>constantes 1980)</i>	<i>PIB por habitante</i> <i>(pesetas corrientes)</i>	<i>PIB por habitante</i> <i>(ptas. constantes</i> <i>1980)</i>
1940	57.955	1.935.233	2.264	75.681
1945	102.862	2.107.969	3.883	79.570
1950	234.830	3.370.872	8.427	120.959
1955	422.730	4.546.632	14.550	156.489
1960	698.318	5.331.744	23.046	175.959
1965	1.425.010	8.004.198	44.706	251.112
1970	2.624.196	10.822.300	77.444	319.383
1975	6.023.095	13.940.900	169.593	392.536

Fuente: datos tomados de Contabilidad Nacional de España (INE); Informe Económico del Banco de Bilbao y Requeijo, 1990, p. 6.

El nivel de crecimiento de estas magnitudes refleja la significativa aceleración del desarrollo económico experimentado en España, paralelo al ciclo apreciado en Europa tras la posguerra, y que muestra la tendencia expansiva de las economías occidentales (tabla 5). La tasa de crecimiento anual del producto por habitante que se da en España (5,3 por 100), se encuentra algo por encima de los países del entorno: Alemania (5 por 100), Italia (4,8), y Francia (4,1). En 1973, España contaba con un producto real per cápita de 2.284 dólares. Este dato representaba el 88,5 por 100 del de Italia y el 55,5 del existente en Alemania. El incremento había sido notable si se compara con el existente en 1950, que era el 76,8 por 100 del italiano y el 50,9 del alemán. De forma paulatina, aunque todavía lentamente, se estaba llevando a cabo un proceso de convergencia.

Leandro Prados (2003), señala el crecimiento del PIB con una tasa anual media del 5,9 por 100 entre 1950 y 1973, por delante de países como Portugal (5,5 por 100), Alemania (5,0) e Italia (4,8). Y las oscilaciones que presentaba la tasa de crecimiento del PIB en España a lo largo de la década, eran relativamente similares a las experimentadas por los países del occidente europeo. Para el conjunto de la OCDE se apreciaron recensiones importantes en 1967 y 1970, y la crisis se agudizó a partir de 1974. El crecimiento de la producción industrial en España también resultó muy similar al existente en los países mediterráneos como Yugoslavia, Italia y Grecia. Por ejemplo, en España el IPI se multiplicó por 2,5 entre 1958 y 1969. Grecia experimentó en esos años el mismo índice de crecimiento, Italia alcanzó el 2,3 y Yugoslavia el índice más alto con el 2,6. Además, como se ha visto anteriormente, estas cifras situaban a los países mediterráneos a la cabeza de Europa en cuanto al ritmo de crecimiento del Índice de Producción Industrial (IPI).

Entre 1961 y 1966 la economía española experimentó notables cambios que provocaron un cuadro general de franca euforia. Las reservas exteriores en el período 1960-65 aumentaron casi en 900 millones de dólares, la elevación de los salarios en la industria entre 1960 y 1966 se situaba cerca del 8 por 100 anual; y, en 1966 el índice del coste de la vida era un 55 por 100 superior al de 1960 (Fina y Ferner, 1988). Sin embargo, hacia 1966 la situación se volvió cambiante y la balanza de pagos ya era deficitaria desde 1965, tras varios años seguidos de superávits. La posición competitiva se había debilitado, y mientras los precios de exportación de los principales clientes de España en la OCDE aumentaron en algo más del 1 por 100 anual en 1960-1966, en la economía española lo hicieron en un 4,8 por 100. A su vez, el incremento medio de la renta nacional real de 1961-1965 fue del 8,6, mientras que en el período 1967-1971 alcanzó una cifra muy inferior del 5,5 por 100.

Estas proporciones matizan la «excepcionalidad» del «milagro económico español». La única singularidad se aprecia en el largo ciclo de expansión del conjunto de la economía occidental, y el crecimiento levemente superior de la economía española en relación con los países de la OCDE. A pesar del abandono de la autarquía y del crecimiento experimentado en el modelo de desarrollo abierto, continuaba siendo una economía relativamente encerrada en sí misma y atrasada respecto a otros países europeos. La comparación con las principales economías del mundo occidental muestra que su producto bruto es muy pequeño, por debajo del 4 por 100 de los países que integraban el Mercado Común Europeo, y se encontraba muy alejado de países como Francia e Italia. Idéntica situación se comprueba al analizar el producto per cápita, que supone el 35,8 por 100 de la media del conjunto. La sensación de atraso se manifiesta nuevamente cuando se examina la composición de la oferta y la distribución de la población activa, con claro predominio del sector primario.

En la misma línea, al considerar la composición de la exportación se aprecia la preponderancia de los productos primarios. La relación entre el comercio exterior y el producto total muestra la exigua apertura y el tenue contacto con los mercados internacionales. En definitiva, la verdadera trascendencia de esta etapa se encuentra en el proceso de transformación estructural que se aprecia en España entre 1959 y 1975. Crecimiento con cambios importantes, a pesar de las fuertes recesiones padecidas en 1967, 1970 y 1974 (De la Torre y García-Zúñiga, 2013). Estas oscilaciones muestran la intensa relación de España con los países industrializados y son reflejo de los desequilibrios que también sufrió parte de Europa. Entre 1967 y 1970 las naciones integrantes de la OCDE soportaron una fuerte recesión económica que se hizo especialmente aguda desde 1974.

5.3. La Planificación indicativa

Es evidente que el Plan de Estabilización fue, en su momento, la maniobra de mayor liberalización adoptada en la historia económica de España (González, 1999). Por el contrario, en los años siguientes, el desarrollo económico se dibujó desde la óptica de la planificación, entonces muy de moda en los países occidentales. En Francia se denominaba *planificación indicativa*. Se caracterizaba por su obligatoriedad para el sector público, al mismo tiempo que se fijaba un cuadro general de previsiones, y se alentaban las actuaciones del sector privado (Serrano-Sanz y Pardos, 2002; Matés-Barco, 2013b).

El clima general de euforia existente en el mundo occidental a comienzos de los años sesenta, condujo a la elección del desarrollo como objetivo principal de la política económica española. En aquellos momentos se prestaba una gran atención al problema del crecimiento económico, especialmente en los países más atrasados de África, Asia y América Latina. Los organismos internacionales alentaban la toma de conciencia y financiaban estudios que permitieran superar los obstáculos que generaba el subdesarrollo. Ante la inexistencia de un organismo encargado de la coordinación económica o la planificación a corto y largo plazo, se creó la Oficina de Coordinación y Programación Económica (OCYPE), que dependía de la Secretaría General Técnica de la Presidencia del Gobierno, a cargo de Laureano López Rodó. En la OCYPE se integró el cuerpo especial de economistas del Estado de reciente creación. A través de estos instrumentos, se elaboraron los primeros Programas de Inversiones Públicas de 1959 y 1960 que pretendían establecer una cifra global y su distribución sectorial.

Estos programas eran bastante elementales, pero representaron un avance significativo en la inversión pública y en los problemas que comportaba la ordenación y coordinación del presupuesto del Estado (Cebrián-Villar, 2001). En 1962 se creó, a partir de la OCYPE, la *Comisaría del Plan de Desarrollo* con una organización muy limitada en medios humanos y materiales. Contaba con una serie de comisiones que, siguiendo el modelo francés, agrupaban a representantes de los sindicatos verticales y a técnicos. Los informes del Banco Mundial no eran muy favorables a la financiación de proyectos de infraestructura. Era necesario observar una mayor conciencia de los costes económicos, llevar a cabo una planificación indicativa, coordinar la política económica y establecer canales para obtener una mejor información estadística. Al mismo tiempo se hacían eco de otras orientaciones de carácter más general. Destacaban la exigencia de planificar teniendo en cuenta la interrelación existente entre los movimientos monetarios y financieros, y la situación de la balanza de pagos. Por otra parte, se hacía hincapié en la necesidad de clarificar la administración fiscal y concretamente las cuentas del sector público; y, por último, se intentaba garantizar la estabilidad como una condición esencial para el desarrollo a largo plazo. En este marco, el objetivo fundamental de la política

económica exterior debía consistir en lograr una gran expansión de este sector. Se contó con el espaldarazo de los organismos internacionales, y se aprovechó la fase expansiva del ciclo, tanto interior como exterior, para lograr el tan deseado «desarrollo español» que elevara rápidamente la tasa de crecimiento del producto nacional y el bienestar económico de los españoles.

La economía española había asimilado los costes de estabilización y disponía de las condiciones indispensables para comenzar una expansión. El saneamiento interno contribuía a mejorar la balanza de pagos y permitía una mayor integración en la economía mundial. La manifiesta prosperidad de la Europa occidental servía como vía de escape para la emigración de trabajadores españoles, coste inevitable del saneamiento. A la par, el tipo de cambio más realista favoreció los ingresos de divisas generados por el turismo y los emigrantes, que cubrían ampliamente el déficit de la balanza de mercancías que registraba una progresiva reducción. Los informes anuales del Banco de España, FMI y la OCECE emitían juicios alentadores sobre la evolución de la economía en 1961 y pronosticaban buenos resultados para 1962, gracias a las bases asentadas por el Plan de Estabilización. A las preocupaciones planteadas por estos organismos se trató de responder con el *Decreto Ley* de 23 de noviembre de 1962, que suprimía numerosas intervenciones y obstáculos, especialmente en el área de los precios (Cebrián-Villar, 2005). Manifestación concreta de esta aspiración fue la desaparición de la Fiscalía de Tasas, organismo paradigmático de la economía intervenida y objeto de infinidad de críticas. Se desregulaba también el establecimiento, ampliación y traslado de empresas. Estas medidas facultaron que la economía española en el período 1961-1963 alcanzase un fuerte ritmo de crecimiento —en torno al 10 por 100 en términos reales—, con avances espectaculares en las producciones industrial y de servicios, sector este último en el que sobresalía la expansión del turismo (Cirer, 2014; Manera *et al.*, 2020).

El primer plan de desarrollo abarcó el cuatrienio 1964-1967. Tal vez su aportación técnica más relevante —corría el año 1962— fue la incorporación del cuadro macroeconómico elaborado para efectuar las proyecciones a medio plazo de las principales magnitudes económicas. Su objetivo fundamental era alcanzar una tasa de crecimiento anual del producto nacional en términos reales del 6 por 100. Esta cifra, comparable a la alcanzada por otras economías occidentales, suponía un incremento prudente con respecto a la del 4,5 por 100 lograda en el período 1954-1962. Aunque la metodología era extremadamente elemental, plena de lagunas estadísticas y técnicas, abría posibilidades para el conocimiento de la economía española y la elaboración de la política económica.

El plan incluía medidas que intentaban promover la economía alentando la expansión de determinadas actividades mediante la concesión de beneficios muy variados. Esta política discrecional de estímulos contaba con un pasivo: la creación de empresas sobre una base endeble, no ajustadas del todo a los imperativos de la realidad. Las medidas más características del plan se artu-

laban en torno al desarrollo regional, las acciones concertadas, el crédito oficial y el programa de inversiones públicas (Sánchez-Domínguez, 1999). Con tal fin, se establecieron cinco polos de desarrollo industrial y dos de promoción en otras tantas ciudades. En cuanto al régimen de acciones concertadas se pretendió organizar la expansión y reestructuración dimensional de algunos sectores económicos extremadamente anticuados. Las empresas se comprometían al logro de determinados objetivos económicos y sociales —producción, puestos de trabajo, exportación, etc.— a cambio de ayudas y estímulos de tipo fiscal, crediticio, etc. (Tafunell, 2000). Para articular el crédito oficial, financiado con Cédulas para Inversión emitidas por el Ministerio de Hacienda y absorbidas obligatoriamente por la banca, el gobierno fijaba anualmente su volumen global, así como su distribución sectorial. En esta línea, la Comisión Delegada de Asuntos Económicos, de acuerdo con las propuestas del Instituto de Crédito Oficial (ICO), señalaba también las necesidades de recursos financieros de los sectores calificados discrecionalmente de prioritarios (Pons, 2001). Por último, el primer plan mejoró notablemente el programa de inversiones públicas, especialmente porque la distribución sectorial era más operativa y vinculaba más a los departamentos inversores.

A pesar de las intenciones la realidad fue bien distinta. Los efectos indirectos que tuvieron estas medidas hicieron que los resultados no fueran tan significativos. La discrecionalidad con la que se otorgaban las ayudas permitía resultados inmediatos en la fase ascendente del ciclo, pero no facilitaba el asentamiento de unos cimientos sólidos capaces de soportar las conmociones que se producen en las inevitables fases recesivas. Estos hechos se materializaron, por ejemplo, en el encarecimiento de las materias primas y en las consecuencias posteriores que tuvo esta política económica en las crisis de los años setenta y ochenta del siglo xx.

Junto al debe también es preciso señalar el haber. En esta columna cabe destacar la fuerza del desarrollo económico registrado en estos años. El aumento del PNB, en términos reales, se cifra en un 6,2 por 100 en el cuatrienio del plan (8,9 por 100 en el período 1961-1966). La renta per cápita fue de 446 dólares en 1963 y de 600, en 1966. Este crecimiento se vio acompañado por transformaciones sustanciales en la estructura socioeconómica de España (García Delgado, 1990). Se pueden reseñar las más significativas. La primera de ellas hace referencia a las transferencias geográficas y sectoriales, que provocaron flujos migratorios y cambios en los sectores productivos. Por ejemplo, la población activa en la agricultura, que representaba en 1963 el 36,6 por 100 de la total, pasó a representar un 31,7 por 100 en 1967, lo que supone el paso de unas 450.000 personas a los sectores industrial y de servicios. La segunda está vinculada al proceso de industrialización, donde la tasa media anual acumulativa de crecimiento del producto industrial bruto fue del 11,4 por 100 en términos reales. La tercera muestra la integración *de facto* en la economía mundial a través de fuertes incrementos de las importaciones y las exportaciones, y de aumentos considerables del turismo y los movimientos de

capital a largo plazo. Por último, cabe anotar la aparición explosiva de los rasgos característicos de la sociedad de consumo, como lo muestra la evolución de los principales indicadores socioeconómicos (Irastorza, 1992).

La consecución de estos objetivos tuvo su rémora en el desequilibrio que provocó sobre los precios y la balanza de pagos. El índice del coste de la vida experimentó un incremento medio acumulativo anual del 8,2 por 100 y las reservas exteriores alcanzaron en 1967 un monto total de 1.040 millones de dólares frente a 1.513 millones en 1964. Los desequilibrios, interno y externo, aconsejaron, en noviembre de 1967, la devaluación de la peseta en un 14,3 por 100, aprovechando la ocasión brindada por la variación de paridad de la libra en el mismo porcentaje. El tipo de cambio por un dólar estadounidense se elevaba de 60 a 70 pesetas. Con estas medidas, se pretendía corregir tendencias peligrosas y no tanto superar una situación básicamente grave.

Los efectos a largo plazo del Plan de Estabilización se estaban agotando, sobre todo porque la economía española se orientaba decididamente hacia una expansión a cualquier precio, obviando los problemas que podía generar una actuación de ese tipo. Con todo, dos cuestiones diferenciaban el panorama económico de la nueva etapa. Por un lado, las tensiones que se registraban en el mundo laboral y en el mercado de trabajo; por otro, los cuantiosos déficits presupuestarios del sector público y su progresiva influencia en los precios. La respuesta institucional vino, esencialmente, por el lado de la política monetaria y fiscal.

En esta situación se planteó la elaboración -que fue más laboriosa- del *Segundo Plan de Desarrollo* (1969-1971). Los desequilibrios a corto plazo mostrados por la economía española y los cambios experimentados en el ámbito internacional, obligaban a una reestructuración más profunda. La presión de los costes, una demanda excesiva y las deficiencias de la estructura económica, eran los principales campos que debían ser tratados. Los dos primeros, aunque de gran dificultad para afrontarlos, resultaban teóricamente superables; más problemas presentaba en cambio el tercero. La estructura era un problema a más largo plazo y resultaba difícil diseñar medidas operativas que diesen resultados en pocos años. El aislamiento y la financiación inflacionista, los dos grandes pilares de la economía tradicional, han estado muy enraizadas en España y eran difíciles de erradicar. Desde el siglo XIX, la polémica proteccionismo-libre cambio —con el triunfo del primero— y el recurso a la inflación, han sido una constante y han plagado las páginas de nuestra historia económica. Ambas tendencias han conformado una mentalidad empresarial acomodaticia y rutinaria en la que se desdeña la iniciativa y la búsqueda de nuevos mercados (Castro-Valdivia, 2021a y 2021b).

Estos años contemplaron un evidente retraso del sector agrario frente a la industria y los servicios, que se refleja en un crecimiento anual de tan sólo un 2 por 100 anual en 1964-1967, y una producción que presentaba continuos desequilibrios con excedentes de productos que estaban en decadencia y escasez

de otros que contaban con gran demanda. Este cambio tuvo repercusiones en el espectacular movimiento migratorio —712.000 personas activas entre 1964 y 1967—, que alteró el mapa demográfico español (tabla 6). La política agraria se encontró desfasada y fue incapaz de atisbar los cambios de tendencia que se estaban experimentando en la sociedad (Fernández-Roca, 2002). El coste social que supuso esta adaptación atrasada se manifestó en términos de desequilibrio interior de precios, presión sobre el comercio exterior y una mayor diferencia entre el nivel de vida que proporcionaba cada uno de los sectores.

TABLA 6
Indicadores de capitalización y empleo de mano de obra
en la agricultura española: población activa, empleo
de maquinaria y fertilizantes (1932-1980)

	<i>Población activa (en miles)</i>	<i>Cosechadoras</i>	<i>Tractores</i>	<i>Fertilizantes Kg. / Ha.</i>
1932	4.090,00	335	4.048	17,1
1945	5.070,30	—	59	7,9
1950	5.353,50	—	12.798	17,3
1955	5.025,00	942	27.671	29,4
1960	4.696,40	5.025	56.845	36,9
1970	2.958,70	31.596	259.819	72,1
1980	1.686,10	41.568	523.907	102,7

Fuente: datos tomados de Tortella, 1994, p. 244.

Por otro lado, en el campo industrial se planteaba el problema de su reestructuración. Era preciso elegir entre una industria muy protegida —que sólo podía funcionar en un mercado alentado por la inflación—, u otra con gran renovación tecnológica estimulada por la competencia y no por la protección oficial. La primera opción suponía continuar manteniendo en pie un fuerte proteccionismo que estaba basado en una compleja red de ayudas, subvenciones, exenciones, etc. La segunda, implicaba liberalizar, progresiva pero decididamente, el comercio y la inversión exterior y flexibilizar las estructuras laborales (Giráldez, 2001). Ambas disyuntivas presentaban dificultades. Por un lado, la pervivencia del proteccionismo impedía la competencia y dificultaba el desarrollo de una moderna clase empresarial; por otro, la liberalización traería consigo la desaparición de una serie de actividades marginales incapaces de competir en los mercados mundiales y la reestructuración de otras mediante un proceso de intensificación del factor capital a costa del trabajo. Este planteamiento obligaba al reajuste de la población laboral que, además de ser uno de los problemas más importantes de la economía española, era un asunto de extrema dificultad por la existencia de una legislación muy rígida (tabla 7).

TABLA 7
Producción y productividad en la industria
(1964-1975) (en pesetas de 1970)

	<i>Producción</i> <i>(mill. ptas.)</i>	<i>Población</i> <i>Activa Ocupada</i> <i>(millones)</i>	<i>Productividad</i> <i>(col. 1/col. 2)</i>
1964	435,4	2.915	149,38
1965	486,0	2.857	170,10
1966	536,0	2.906	184,48
1967	565,4	3.003	188,26
1968	610,4	2.999	203,52
1969	693,3	3.094	224,11
1970	749,5	3.096	242,09
1971	795,7	3.153	252,34
1972	912,7	3.251	280,76
1973	1.010,1	3.364	300,23
1974	1.072,7	3.476	308,58
1975	1.066,4	3.494	305,25

Fuente: Tortella, 1994, p. 283.

Las políticas financiera y fiscal también debían evolucionar en la misma línea. El sistema productivo necesitaba un sector financiero que apoyara los sectores más dinámicos y competitivos. Hasta esos años, el intervencionismo imperante obligaba a las instituciones financieras a incluir en sus activos determinados títulos y el crédito oficial se distribuía con extrema severidad. La liberalización del sistema financiero exigía el saneamiento de las fuentes de financiación del sector público y, por consiguiente, la existencia de un sistema fiscal flexible (García Delgado y Jiménez, 1996 y 2001).

Este fue el contexto en el que se gestó el *II Plan de Desarrollo*, con una inspiración y estilo bien distinto a su antecesor. Mientras el primero se dirigió esencialmente a las cuestiones macroeconómicas relacionadas con el crecimiento económico —tratando de motivar al empresario con incentivos y mecanismos administrativos—; el segundo se encaminó directamente a los estrangulamientos que se habían manifestado en el período anterior —convirtiendo a la Administración pública en el principal protagonista—, a la mejora de las condiciones sociales y a la distribución de los frutos del desarrollo (Zaratiegui, 2019).

Las acciones se encaminaron en dos direcciones. La primera tenía como objetivo prioritario las mejoras técnicas. En este sentido, el cuadro macroeconómico se estimó en términos reales y monetarios. De este modo, se conta-

ba con un nuevo elemento orientativo sobre la evolución de los precios, pues cualquier exceso sobre los márgenes que señalaban las diferencias entre el valor de las principales magnitudes económicas en términos monetarios y reales, podía considerarse como un atentado al equilibrio interior y un deterioro a la competitividad del sistema productivo frente al exterior. La segunda dirección se encaminó hacia el establecimiento de un principio de selectividad sectorial, que estuvo acompañado por un pequeño plan de programación financiera. Asimismo, se realizó un *Programa de Inversiones Públicas*, que se integró en el presupuesto del Estado formando parte de los capítulos referentes a inversiones reales, transferencias de capital y variación de activos y pasivos financieros. Dentro de este campo, se eligió la agricultura y la educación como sectores prioritarios. El desarrollo agrícola permitiría el descenso de los precios de los productos alimenticios — así como su mejor distribución —, y repercutiría en el resto del sistema (Maixé, 2009; Moreno, 2001). Por su parte, la educación —prácticamente abandonada hasta esos años—, acaparó una mayor inversión (Núñez, 2005).

En definitiva, el segundo plan pretendía forjar una economía más competitiva mediante una mejor redistribución del presupuesto, que permitió un importante avance de la economía española. El producto nacional alcanzó una tasa media anual acumulativa del 6,7 por 100 en pesetas constantes, continuó el proceso de industrialización, existieron reajustes del mercado laboral y mejoró ostensiblemente la balanza de pagos. En líneas generales, se alcanzaron unos niveles de renta per cápita notablemente superiores y una demanda mucho más diversificada. La cuota de formación de capital fue parecida a la existente en los países más avanzados —en torno al 24 por 100 del producto nacional—; las reservas exteriores —unos 3.000 millones de dólares aproximadamente—, permitían elevar la capacidad importadora; al mercado interior —fortalecido en su poder de compra—, se añadió un mercado exterior con un elevado ritmo de exportaciones. Además, el diseño de la política económica —monetaria, fiscal, comercial, etc.— contribuyó a la expansión a corto plazo.

El paso a la década de 1970 se produjo, a pesar del crecimiento, en medio de la marejada vivida por la economía mundial incubada desde hacía tiempo. El freno que acompañó a las medidas correctoras ocasionó un debilitamiento de la actividad económica y una desaceleración de la inversión. Sin embargo, diversas situaciones ayudaron a su reactivación casi inmediata: fuerte expansión de las exportaciones, fortalecimiento de la inversión privada y el considerable desarrollo del sector de la construcción. A finales de 1971, el diagnóstico era francamente optimista y todos los indicadores económicos mostraban síntomas de relanzamiento. En buena medida, esta es la razón que explica la decisión adoptada por el gobierno de mantener la paridad de la peseta, tras los acontecimientos internacionales monetarios de diciembre de 1971 y febrero de 1973. El panorama era bien distinto al de diciembre de 1967.

En esta situación se preparó el *Tercer Plan de Desarrollo (1972-1975)*. Aunque presentaba algunas mejoras técnicas, las vicisitudes del sistema mo-

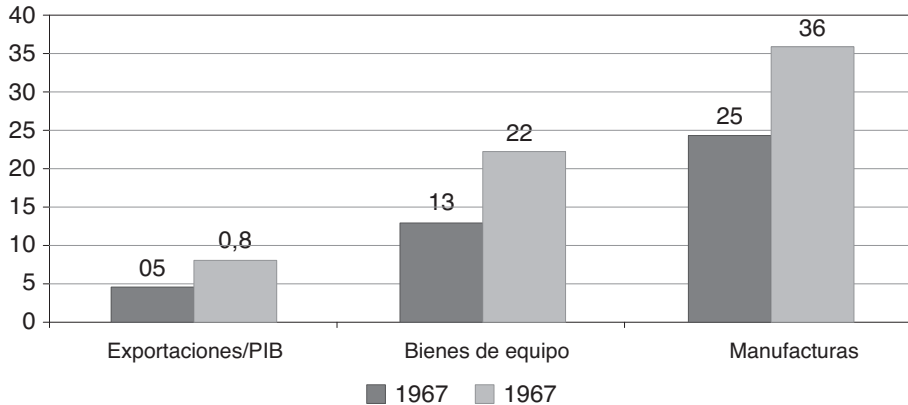
netario internacional y la elevación de los precios del petróleo, impidieron una repercusión positiva en la economía española. En junio de 1973, López Rodó dejaba la Comisaría del Plan y pasaba a ser ministro de Asuntos Exteriores. Los planes de desarrollo estaban muy vinculados a la figura de su creador, y su traspaso a otro ministerio afectó su implantación, que no pasó de ser un mero ejercicio de prospectiva sin repercusión en la realidad. A grandes rasgos, sus puntos básicos se pueden resumir en tres aspectos: visión eminentemente desarrollista para el período 1972-1975; papel más agresivo de las empresas públicas a través del Instituto Nacional de Industria; y una concepción globalizada y unitaria del desarrollo regional (Cuervo, 2001; Parejo, 2001).

En esta etapa el sector terciario experimentó un importante avance que le situó a la cabeza de la distribución sectorial del PIB y de las tasas de población activa. El proceso de urbanización entre 1960 y 1975 incrementó de forma notable el porcentaje de población residente en ciudades; hasta el punto de que las mayores de 100.000 habitantes pasan del 27,7 al 50 por 100. Esto exigió una transformación considerable de los medios de transporte y comunicación. Este incremento se experimentó especialmente en el turismo. Este sector ha sido la primera partida de ajuste de una balanza de pagos caracterizada por un déficit comercial permanente. Para el período 1960-1988, financió el 37 por 100 del déficit comercial y en muchas ocasiones superó ampliamente el monto de ese déficit. En 1960 visitaron España seis millones de turistas, mientras que en 1988 lo hicieron más de 50 millones. Era el comienzo de un proceso que sólo ha frenado la pandemia de 2020 (en 2019 la cifra ascendió a 83,7 millones de turistas). El turismo es esencialmente europeo (90 por 100), con un gran porcentaje de visitantes procedentes de la Comunidad Económica Europea (más del 60 por 100).

En este período el porcentaje de la exportación española sobre el PIB mostró un importante cambio en la estructura del sector exterior (figura 19). Concretamente, entre 1967 y 1974 pasó del 4,7 al 8,0 por 100 (en 1984 alcanzó el 14,7). En esos mismos años, los productos agrícolas redujeron a la mitad su participación en el valor total de las ventas españolas en el exterior y pasaron del 40,3 al 20,3 por 100. Por su parte, las exportaciones de bienes de equipo y manufacturas aumentaron de modo muy considerable su respectivo peso y revelaron la progresiva modernización de la estructura productiva (Alonso y Ortúñez, 2020; Van Ark y Serrano-Martínez, 2001). Los primeros incrementaron su nivel de exportación del 12,9 al 22,3 por 100; y las segundas —las manufacturas—, pasaron del 24,8 al 36,0 por 100 del total del valor exportado.

Varias razones explican esta tendencia. Por un lado, resulta evidente que el aumento se debió a un incremento importante de la demanda externa, pero es innegable que esta se produjo por la mejora en la competitividad de la industria española. Por otro, el acercamiento a Europa occidental no sólo se estaba dando en los aspectos de producción y bienestar, sino también en los intercambios de capital, trabajo, bienes y servicios. En 1970 la firma del Acuerdo Preferencial entre España y la Comunidad Económica Europea, facilitó la

FIGURA 19
Nivel de exportaciones en España
(1967-1974) (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos tomados de Tedde de Lorca, 1996, p. 47-

apertura de los mercados europeos a los productos españoles y mejoró la eficiencia marginal de la producción de bienes exportables (Zaratiegui, 2014 y 2017). Lógicamente, también trajo consigo una mayor competencia de las mercancías foráneas con las nacionales (Zaratiegui, 2016).

La balanza de pagos durante el período 1963-1975 contabilizó un incremento muy importante de las entradas por turismo. En 1963 se registraron 36.663 millones de pesetas, mientras que en 1975 se llegó a los 177.662 millones. Las remesas que enviaban los emigrantes también registraron un notable aumento. En 1963 alcanzó los 15.470 millones de pesetas, en tanto que en 1975 la cifra ascendió a los 424.100 millones. La balanza por cuenta corriente presentó un saldo negativo en dos breves períodos: entre 1965 y 1969 y entre 1974 y 1975. Sin embargo, las inversiones extranjeras compensaron ampliamente las salidas de divisas, puesto que casi se duplicaron entre 1963 y 1975.

6. UN BALANCE ECONÓMICO

En primer lugar, cabe resaltar la prioridad que se otorgó a la recuperación económica en los primeros años del nuevo régimen. En buena medida, no se superó la fase de las intenciones y el umbral de las realidades se traspasó con grandes dificultades. La euforia reinante entre el bando de los vencedores en la Guerra Civil (1936-1939), planteó una serie de reformas destinadas a frenar una penuria que amenazaba incluso la supervivencia: reconstrucción de las infraestructuras, viviendas y elevación del nivel de vida. La dimensión y rapi-

dez de la expansión, alivió el agobiante problema de la pobreza generalizada de la población y logró un indudable equilibrio con la aparición de una nueva clase media con niveles aceptables de renta. Se quería producir más allá de lo posible y en economía este planteamiento desemboca en inflación y en pérdida de poder adquisitivo. El recurso a un creciente intervencionismo dificultó, aún más si cabe, el desarrollo económico (Buesa y Pires, 2002; Caruana *et al.*, 2010 y 2011). Hasta 1959 no se comprendió que las restricciones al comercio exterior y un inmoderado control del Estado chocaban de plano con el desarrollo económico. Con el *Plan de Estabilización* se intentó poner orden mediante una planificación dirigida. Desde una visión estrictamente económica a largo plazo se aprecia una mejora del nivel de vida de la mayoría de los españoles, con una demanda cada vez más diversificada.

Este proceso no estuvo libre de bruscas sacudidas que obligaban a continuas operaciones de saneamiento y reconversión, en las que se dejaban de lado cuestiones trascendentales como la educación y el urbanismo. Una expansión tan rápida, derivada de una reasignación sectorial y regional de la mano de obra, originó una masiva y desordenada concentración en los núcleos urbanos y en algunas regiones determinadas. Asimismo, el tradicional intervencionismo impidió la liberalización del sistema educativo, y al querer salvaguardar los valores del régimen la reacción fue todavía más brusca. Tanto control sobre la investigación y la enseñanza no sólo puso en su contra al mundo de la ciencia, sino que incluso facilitó la quiebra del régimen (González Calleja, 2009 y 2012). El desarrollo aclaraba algunos panoramas sombríos, pero creaba, al mismo tiempo, problemas nuevos sin terminar de solucionar los antiguos.

En este largo proceso destaca una segunda cuestión: la capacidad adaptativa que tuvo el régimen franquista, con una variación relativamente frecuente de los modelos imperantes de política económica. En esta línea, se inclinó por la industrialización a ultranza dejando de lado el sector agrario. Las bases sobre las que reposó ese desarrollo eran tan endebles que no permitieron suavizar los embates de las crisis sucesivas.

En la evolución económica, una visión panorámica permite apreciar un perfil cíclico de las macromagnitudes. En la primera fase muestra una economía que lucha por salir adelante y sobrevivir en medio de una gran escasez de recursos con la adopción de una política autárquica. El resultado no podía ser otro que el caos en los mercados y en los precios y un intervencionismo acumulativo. El primer acercamiento a un cierto orden se produjo hacia 1951, pero las incipientes medidas correctoras saltaron por los aires con las «*propagandísticas*» subidas salariales. A partir de 1957 se intentó solidificar la política económica con nuevas medidas que no impidieron la caída de las reservas exteriores. El siguiente paso obligó a la adopción del *Plan de Estabilización* que, a pesar de sus efectos restrictivos, se vio estimulado por la emigración y los ingresos del turismo en la balanza de pagos. Hacia 1961 se inició una clara etapa de expansión, detenida en 1967, por las medidas que acompañaron a la devaluación.

De nuevo en 1969 se experimentó un breve período de prosperidad, favorecido por el crecimiento de la economía internacional. La contracción de finales de 1973 retrajo nuevamente los niveles de actividad económica.

Desde la perspectiva del desarrollo económico, destaca sobremanera el espectacular crecimiento que experimentó la economía en la década de 1960, con una renta nacional que se duplicó en términos reales. El «milagro económico» debido al abandono de un sistema fundado en criterios como autarquía, inflación e intervención; y la aceptación de fórmulas tendentes a la apertura, estabilidad y libertad de comercio. El círculo se completaba con el aumento espectacular de la productividad debido al trasvase de mano de obra del sector agrario al industrial y de servicios. El desarrollo se puede apreciar en el aumento del Producto Interior Bruto, que alcanzó una tasa media anual del 7,4 por 100. Esta cifra, sólo superada por Japón, no encontraba parangón en el resto de Europa: los países componentes de la CEE se encontraban en el 3,4 por 100 y el conjunto de la OCDE sólo llegaba al 4,8. Con todo, en los últimos años se manifestó una clara recesión: si el incremento medio de la renta nacional real de 1961-1965 fue del 8,6 por 100, en el período 1967-1971 alcanzó una cifra muy inferior al 5,5. A pesar de este receso, estos últimos años han sido denominados la «edad de oro» de la economía española (Carreras y Tafunell, 2004).

Asimismo, fue característico del desarrollo anterior una pauta sincopada. Las oscilaciones del índice del coste de la vida fueron más bruscas que en el resto de los países occidentales. La política española mostraba con nitidez el fenómeno denominado del *stop and go*. Aunque la expansión era objetivo prioritario, siempre terminaba frenada por el saldo de la balanza de pagos. Inmediatamente, la euforia de la demanda y la pérdida de competitividad obligaban a un giro hacia una política restrictiva. El proceso se iniciaba de nuevo y se volvía siempre al mismo remedio.

Por último, es preciso subrayar que durante el franquismo quedó latente la inveterada pugna, que existía desde tiempo atrás, entre la primacía del mercado y las políticas proteccionistas. A pesar del giro experimentado en los últimos años, el protagonismo intervencionista terminó siempre arañando nuevas parcelas de la actividad económica en favor del Estado, cuestión que algunos han expresado con el término *capitalismo paternalista*.

7. BIBLIOGRAFÍA

- ABAD, C., y NAREDO, J. M. (1997), «Sobre la modernización de la agricultura española (1940-1995), de la agricultura tradicional a la capitalización agraria y la dependencia asistencial», en C. GÓMEZ y J. J. GONZÁLEZ (eds.), *Agricultura y sociedad en la España contemporánea*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas-Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 249-316.
- ALDCROFT, D. H. (1997), *Historia de la economía europea (1914-1990)*, Barcelona, Crítica.

- ALONSO VILLA, P.; ÁLVAREZ MARTÍN, M., y ORTÚÑEZ GOICOLEA, P. P. (2019), «Formación y desarrollo de un distrito metalúrgico en Valladolid (c. 1842-1951)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 15, núm. 3, pp. 177-189, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2018.02.013>.
- ALONSO-VILLA, P., y ORTÚÑEZ-GOICOLEA, P. P. (2020), «El proceso de internacionalización en la industria española de equipos y componentes de automoción: Lingotes Especiales, 1968-2018», *Revista de Historia Industrial*, vol. 29, núm. 78, pp. 115-154, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v29i78.28848>.
- ÁLVAREZ MARTÍN, M. (2013), «La decadencia de la industria textil en Castilla y León y el espejismo de la autarquía franquista (1898-1952)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 9, núm. 2, pp. 108-119, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2013.01.003>.
- ÁLVARO-MOYA, A. (2007), «Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965», *Revista de Historia Industrial*, vol. 16, núm. 34, pp. 65-96, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v16i34.19809>.
- (2011), «Hízose el milagro. La inversión directa estadounidense y la empresa española (c. 1900-1975)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 7, núm. 3, pp. 358-368, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2011.07.004>.
- ANES, G. (ed.), (1999), *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg.
- ANTOLÍN FARGAS, FRANCISCA (1999), «Iniciativa privada y política pública en el desarrollo de la industria eléctrica en España: la hegemonía de la gestión privada, 1875-1950», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 17, núm. 2, pp. 411-445, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900007783>.
- ARCO BLANCO, M. (2014), «Producción de aceite, poder local y apoyos sociales del franquismo. Andalucía Oriental durante la Autarquía (1939-1951)», *Historia agraria*, núm. 64, pp. 71-101. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4887551.pdf>
- ARÓSTEGUI, J. (1992), «La historiografía sobre la España de Franco. Promesas y debilidades», *Historia Contemporánea*, núm. 7, pp. 77-99.
- ARTOLA BLANCO, M. (2013), «Los terratenientes frente al cambio agrario, 1940-1954», *Historia agraria*, núm. 59, pp. 125-158. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4209082.pdf>.
- BARCIELA, C. (1985A), «Intervencionismo y crecimiento agrario en España, 1936-1971», en P. MARTÍN y L. PRADOS (coords.), *La nueva historia económica de España*, Madrid, Tecnos.
- (1985b), «Introducción. Los costes del franquismo en el sector agrario: la ruptura del proceso de transformaciones», en R. GARRABOU *et al.* (eds.), *Historia agraria de la España contemporánea*, t. 3, Barcelona, Crítica, pp. 383-454.
- (1985c), «Las investigaciones sobre el mercado negro de productos agrarios en la postguerra: situación actual y perspectivas», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 3, núm. 3, pp. 513-517, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900014014>.
- (1987), «Crecimiento y cambio en la agricultura española desde la guerra civil», en J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIÁ (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, pp. 258-279.
- (2010), «Guerra civil y primer franquismo (1936-1959)», en F. COMÍN, M. HERNÁNDEZ, y E. LLOPIS, *Historia Económica de España*, Barcelona, Crítica, pp. 331-368.

- (2013), «Los años del hambre», en E. LLOPIS y J. MALUQUER DE MOTES, *España en crisis: las grandes depresiones económicas, 1348-2012*, Barcelona, Pasado y Presente, pp. 165-192.
- BARCIELA, C., y LÓPEZ-ORTIZ, M. I. (2000), «La política de colonización del franquismo: un complemento de la política de riegos», en C. BARCIELA y J. MELGAREJO (eds.), *El agua de la Historia de España*, Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante, pp. 325-368.
- (2003), «El fracaso de la política agraria del primer franquismo, pp. 1939-1959. Veinte años perdidos para la agricultura española», en C. BARCIELA, *Autarquía y mercado negro: el fracaso del primer franquismo, 1939-1959*, Barcelona, Crítica, pp. 55-94.
- (2013), «La ingeniería agronómica española en la encrucijada. El congreso nacional de 1950», *Historia agraria*, núm. 61, pp. 145-180. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4509892.pdf>.
- BARCIELA, C.; LÓPEZ-ORTIZ, M. I., y MELGAREJO-MORENO, J. (2004), «La intervención del estado en la industria alimentaria durante el franquismo (1939-1975)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 25, pp. 127-162, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v1i25.19501>.
- BARCIELA, C.; MELGAREJO-MORENO, J., y LÓPEZ-ORTIZ, M. I. (1996), «La intervención del Estado en la agricultura durante el siglo XX», *Ayer*, núm. 21, pp. 51-96, disponible en <https://revistaayer.com/articulo/1063>.
- BARCIELA, C.; LÓPEZ-ORTIZ, M. I.; MELGAREJO-MORENO, J., y MIRANDA, J. A. (2001), *La España de Franco (1939-1975). Economía*, Madrid, Síntesis.
- BENITO DEL POZO, P. (1991), «El primer fracaso del INI en Asturias: SIASA (1942-1971)», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 9, núm. 3, pp. 533-540, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900003050>.
- BUESA, M., y MOLERO, J. (2000), «La industrialización en la segunda mitad del siglo XX», en J. VELARDE FUERTES (coord.), *pp. 1900-2000. Historia de un esfuerzo colectivo. Cómo España superó el pesimismo y la pobreza*, t. 1, Madrid, Planeta, pp. 681-735.
- BUESA, M., y PIRES JIMÉNEZ, L. E. (2002), «Intervencionismo estatal durante el franquismo tardío: la regulación de la inversión industrial en España (1963-1980)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 21, pp. 159-198, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i21.19403>.
- CALVO-CALVO, A. A. (2009), «Regulación económica y mercado en el sector de las telecomunicaciones. Telefónica: 1945-1965», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 27, núm. 2, pp. 291-320, disponible en <https://doi.org/10.1017/s021261090000077x>.
- (2011), «Telecomunicaciones y spillovers. La industria de equipo telefónico en España entre el mercado cautivo y la liberalización, 1953-1963», *Revista de Historia Industrial*, vol. 20, núm. 45, pp. 145-174, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v20i45.20790>.
- (2012), «La liberalización en la industria de equipo de telecomunicación en España, 1963-1973», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 8, núm. 3, pp. 164-175, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2011.11.001>.
- CALVO-GONZÁLEZ, O. (2001), «¡Bienvenido, Mister Marshall! La ayuda económica americana y la economía española en la década de 1950», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic His-*

- tory, vol. 19, núm. 1, pp. 253-276, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900009617>.
- CANAL, J. (2017), *Historia Contemporánea de España (1931-1917)*, Barcelona, Taurus.
- CARR, R. (coord.), «La España de Franco (1939-1975). Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración», en *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal*, t. XLI, vol. I, Madrid, Espasa Calpe, 1996.
- CARRERAS, A. (1984), «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual», *Revista de Historia Económica*, año II, núm. 1, pp. 127-157.
- (1992), «La producción industrial en el muy largo plazo: una comparación entre España e Italia de 1861 a 1980», en L. PRADOS DE LA ESCOSURA y V. ZAMAGNI (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza, pp. 173-210.
- CARRERAS, A., y TAFUNELL, X. (2004), *Historia Económica de la España Contemporánea*, Barcelona, Crítica.
- (coords.), (2005), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 359-453.
- CARUANA, L. (2002), «La industrialización en España. Cincuenta años en perspectiva histórica», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, núm. 3, pp. 1-16.
- (2013), «El primer franquismo (1939-1949), la posguerra interminable», en A. GONZÁLEZ-ENCISO y J. M. MATÉS-BARCO, *Historia Económica de España*, Barcelona, Ariel, pp. 687-705.
- CARUANA, L., LARRINAGA, C., y MATÉS-BARCO, J. M. (2010), «The role of Small and Medium Sized Firms in the Industrial development of Spain (1959-1975)», *Imprese e Storia*, núm. 40, pp. 115-143.
- (2011), «La pequeña y mediana empresa en la “edad de oro” de la economía española: estado de la cuestión», *Investigaciones de Historia Económica*, núm. 7, pp. 322-333.
- CASTRO-BALAGUER, R. (2009), «Liderando el ataque al «monolito»: la banca francesa en España desde 1959», *Investigaciones De Historia Económica*, vol. 5, núm. 13, pp. 133-168, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(09\)70088-8](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(09)70088-8).
- CASTRO-VALDIVIA, M. (2021a), «The Entrepreneur and the History of the Company», en M. VÁZQUEZ-FARIÑAS, P. P. ORTÚÑEZ GOICOLEA y M. CASTRO VALDIVIA (eds.), *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*, London, Palgrave Macmillan, pp. 1-15.
- (2021b), «Entrepreneurship and the History of Company», en J. M. MATÉS-BARCO y L. CARUANA (eds.), *Entrepreneurship in Spain. A History*, London, Routledge, pp. 9-21.
- CATALÁN, J. (1993), «Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada», *Revista de Historia Industrial*, núm. 4, pp. 111-143, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i4.18221>.
- (1995a), *La economía española y la segunda guerra mundial*, Barcelona, Ariel.
- (1995b), «Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa (1939-59)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 8, pp. 99-146, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i8.18273>.
- (2000), «La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española, 1898-1996», *Revista de Historia Industrial*, núm. 18, pp. 113-155, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i18.18550>.
- (2006), «La SEAT del desarrollo, 1948-1972», *Revista de Historia Industrial*, vol. 15, núm. 30, pp. 143-193, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v15i30.19622>.

- CEBRIÁN-VILLAR, M. (2001), «Las fuentes del crecimiento económico español, 1964-1973», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 19, núm. 1, pp. 277-299, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900009629>.
- (2005), «La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959-1973)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 1, núm. 3, pp. 11-40, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(05\)70018-7](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(05)70018-7).
- (2010), «La implantación comercial de una multinacional: el caso de Renault en España (1908-1951)», *Revista de Historia Industrial*, vol. 19, núm. 43, pp. 127-161, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v19i43.20713>.
- CHRISTIANSEN, T. (1999), «Conflictos políticos y administrativos en el sector agrario durante el primer franquismo: el caso de Cuenca», *Historia agraria*, núm. 18, pp. 225-248. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/197339.pdf>
- (2002), «Intervención del estado y mercado negro en el sector oleícola durante el primer Franquismo», *Historia agraria*, núm. 27, pp. 221-248. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/270761.pdf>
- CIRER COSTA, J. C. (2014), «Expansión explosiva y consolidación del sector hotelero balear, 1964-2010», *Revista de Historia Industrial*, vol. 23, núm. 56, pp. 189-216, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v23i56.21113>.
- CLAR MOLINER, E. (2008), «La soberanía del industrial. Industrias del complejo pienso-ganadero e implantación del modelo de consumo fordista en España: 1960-1975», *Revista de Historia Industrial*, vol. 17, núm. 36, pp. 133-165, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v17i36.19866>.
- (2009), «Contra la virtud de pedir... Barreras administrativas a la difusión de tractores en España: 1950-1960», *Investigaciones De Historia Económica*, vol. 5, núm. 13, pp. 97-132, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(09\)70087-6](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(09)70087-6).
- COLOMER ROMA, P. (2003), «La política de la piel. El sector curtidos en España (1940-1980)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 24, pp. 115-162, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v1i24.19485>.
- COMÍN, F. (1996), «Sector público y crecimiento económico en la dictadura de Franco», *Ayer*, núm. 21, pp. 163-186.
- (2000), «Los mitos y los milagros de Suanzes: la empresa privada y el INI durante la autarquía», *Revista de Historia Industrial*, núm. 18, pp. 221-245, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i18.18554>.
- (2015), «La deuda pública: el bálsamo financiero del régimen de Franco (1939-1975)», *Revista de Historia Industrial*, vol. 24, núm. 57, pp. 173-210, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v24i57.21166>.
- COMÍN, F.; HERNÁNDEZ, M., y E. LLOPIS (eds.), (2002), *Historia Económica de España, siglos X-XX*, Barcelona, Crítica.
- COMÍN, F., y VALLEJO POUSADA, R. (2012), «La reforma tributaria de 1957 en las Cortes franquistas», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 8, núm. 3, pp. 154-163, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2011.10.004>.
- CUADRADO ROURA, J. R. (2001), «Los servicios y la industria (1950-2000)», *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 357-364, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19391>.
- CUBEL MONTESINOS, A., ESTEVE, V.; SANCHÍS LLOPIS, J. A., y SANCHÍS LLOPIS, M.^a T. (2012), «Medio siglo de innovación y transferencia de tecnología en España,

- 1950-2000», *Revista de Historia Industrial*, vol. 21, núm. 50, pp. 113-154, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v21i50.20945>.
- CUERVO GARCÍA, A. (2001), «La empresa pública, 1950-2000», *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 339-345, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19389>.
- DE LA TORRE, J. (2005), «Instituciones, empresarios y mercado: la industrialización de Navarra bajo el franquismo», *Revista de Historia Industrial*, núm. 27, pp. 121-162, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v1i27.19543>.
- DE LA TORRE, J., y GARCÍA ZÚÑIGA, M. (2013), «El impacto a largo plazo de la política industrial del desarrollismo español», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 9, núm. 1, pp. 43-53, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2012.09.001>.
- DEU, E., y LLONCH, M. (2013), «Autarquía y atraso tecnológico en la industria textil española, 1939-1959», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 9, núm. 1, pp. 11-21, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2012.10.013>.
- DÍAZ, O. (2020), «Algunos miembros del Opus Dei en la Universidad española de la posguerra: oposiciones a cátedras durante el ministerio de José Ibáñez Martín (1939-1951)», *Studia et Documenta*, núm. 14, pp. 287-326, disponible en <http://www.isje.org/setd/2020/8-Separata%20SetD%2014%20DIAZ%20H.pdf>.
- DÍAZ-MORLÁN, P.; ESCUDERO GUTIÉRREZ, A., y SÁEZ GARCÍA, M. Á. (2008), «¿Proyecto faraónico o chivo expiatorio? La IV Planta Siderúrgica Integral de Sagunto (1966-1977)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 4, núm. 11, pp. 137-164, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(08\)70156-5](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(08)70156-5).
- DÍAZ-MORLÁN, P., y SÁEZ GARCÍA, M. A. (2019), «Estado, industrialización y desindustrialización. Las políticas siderúrgicas españolas en la segunda mitad del siglo xx», *Revista de Historia Industrial*, vol. 28, núm. 75, pp. 133-168, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v28i75.20974>.
- DÍAZ-MORLÁN, P., y SAN ROMÁN, E. (2009), «Causas de la restricción eléctrica en el primer franquismo: una aportación desde la historia empresarial», *Investigaciones De Historia Económica*, vol. 5, núm. 13, pp. 73-95, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(09\)70086-4](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(09)70086-4).
- DOMÍNGUEZ MARTÍN, R. (2001), «La ganadería española: del franquismo a la CEE: Balance de un sector olvidado», *Historia agraria*, núm. 23, pp. 39-53, disponible en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/197380.pdf>
- DONGES, J. (1976), *La industrialización de España. Políticas, logros y perspectivas*, Barcelona, Oikos-Tau.
- ESPERANTE, B. (2021), «Auge y declive del sector de la fabricación y distribución de tractores agrícolas en España (1950-1994)», *Revista de Historia Industrial*, vol. 30, núm. 82, pp. 95-131, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhihr.v30i82.32636>.
- FERNÁNDEZ DE SEVILLA, T. (2010), «Industrializando la España interior: El ensamblaje del Renault 4CV en la «FASA de Valladolid», 1951-1958», *Investigaciones De Historia Económica*, vol. 6, núm. 18, pp. 103-162, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(10\)70071-0](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(10)70071-0).
- (2014), «La emergencia del capitalismo industrial en España: FASA-Renault y la triple inversión, 1965-1974», *Revista de Historia Industrial*, vol. 23, núm. 55, pp. 135-168, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v23i55.21077>.
- FERNÁNDEZ GARCÍA, E. (2008), «Las políticas redistributivas de la España no democrática: Del objetivo industrializador al sostenimiento de los ingresos de los agricultores (1950-1975). PREMIO RAMÓN CARANDE 2007», *Investigaciones*

- de *Historia Económica*, vol. 4, núm. 12, pp. 11-42, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(08\)70168-1](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(08)70168-1).
- FERNÁNDEZ ROCA, F. J. (2002), «El sector agroindustrial del algodón en España: cultivo, desmotación y Estado (1920-1970)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 21, pp. 89-122, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i21.19400>.
- FERRARY, Á. (2010), «La cultura y el pensamiento español durante el franquismo», en J. PAREDES, *Historia de España contemporánea*, Madrid, Ariel, pp. 853-887.
- FERRARY, Á., y CAÑELLAS, A. (2012), *El régimen de Franco. Unas perspectivas de análisis*, Pamplona, Eunsa.
- FINA SANGLAS, L., y FERNER, A. (1988), «La dinámica salarial durante el franquismo: el caso de RENFE», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 6, núm. 1, pp. 131-161, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900015585>.
- FLORES SOTO, J. A. (2013), «La construcción del lugar. La plaza en los pueblos del Instituto Nacional de Colonización», *Historia agraria*, núm. 60, pp. 119-154. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4400851.pdf>.
- FONTANA, J. (ed.), (1986), *España bajo el franquismo*, Barcelona, Crítica.
- FUENTES QUINTANA, E. (1990), *Las Reformas Tributarias en España*, Barcelona, Crítica.
- (1993), «Tres decenios largos de la economía española en perspectiva», en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.), *España, economía*, Madrid, Espasa-Calpe, pp. 1-142.
- FUSI, J. P. (1985), *Autoritarismo y poder personal*, Madrid, El País.
- (coord.) (2001), «La España de Franco (1939-1975). Sociedad, vida y cultura», en *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal*, t. XLI, vol. II, Madrid, Espasa Calpe.
- FUSI, J. P. et al. (2000), *Franquismo. El juicio de la historia*, Madrid, Temas de Hoy.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1985), «Notas sobre el intervencionismo económico del primer franquismo», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 3, núm. 1, pp. 135-145, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900013550>.
- (1987), «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIÁ (comps.), *La economía española en el siglo XX*, Barcelona, Ariel, pp. 164-189.
- (1989), *El primer franquismo. España durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid, Siglo XXI.
- (1990), «Crecimiento económico y cambio estructural (1951-1975)», P. MARTÍN y F. COMÍN (eds.), *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid, Alianza, pp. 137-159.
- GARCÍA DELGADO, J. L., y JIMÉNEZ, J. C. (1996), «La Economía», en R. CARR (coord.), *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal. La España de Franco (1939-1975). Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración*, t. XLI, vol. I, Madrid, Espasa Calpe, 1996, pp. 447-514.
- (2001), *Un siglo de España. La economía*, Madrid, Marcial Pons.
- GARCÍA-RUIZ, J. L. (2001), «La evolución de la industria automovilística española, 1946-1999: una perspectiva comparada», *Revista de Historia Industrial*, núm. 19-20, pp. 133-163, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19366>.
- (2002), «Los arreglos interbancarios durante el Franquismo», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 20, núm. 2, pp. 365-386, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900009873>.

- (coord.) (2019), *Políticas industriales en España. Pasado, presente y futuro*, Madrid, Paraninfo.
- GARRIDO, L. (2022), «El crecimiento económico español de la segunda mitad del siglo XX», en L. CARUANA (coord.), *Claves del desarrollo económico*, Madrid, Pirámide, pp. 283-312.
- GARRUÉS IRURZUN, J. (2006), «Electricidad e industria en la España rural: el Irati, 1904-1961», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 24, núm. 1, pp. 97-138, disponible en <https://doi.org/10.1017/s021261090000483>.
- GARRUÉS IRURZUN, J. (2012), «Traditional electricity systems in Spain: Fensa (1927-1991)», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 30, núm. 2, pp. 245-286, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610912000079>.
- GIRÁLDEZ PIDAL, E. (2001), «La inversión exterior, 1950-2000», *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 347-356, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19390>.
- GÓMEZ-MEDOZA, A. (1995), «El Plan Frigorífico español (1947-1951)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 8, pp. 147-170, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i8.18275>.
- (ed.), (2000), *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Universitat de Barcelona, Monografías de Historia Industrial.
- GONZÁLEZ, M. J. (1979), *La Economía Política del Franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos.
- (1990), «La autarquía económica bajo el régimen del general Franco», *Información Comercial Española*, 676-677, pp. 19-31.
- (1992), «Lo económico: La historia económica de España desde el final de la guerra civil hasta el Primer Plan de Desarrollo», en J. ANDRÉS-GALLEGO (coord.), *Historia General de España y América. La época de Franco*, vol. XIX, núm. 1, Madrid, Rialp, pp. 371-407.
- (1996), «El Instituto Nacional de Industria (INI)», en R. CARR (coord.), *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal. La España de Franco (1939-1975). Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración*, t. XLI, vol. I, Madrid, Espasa Calpe, 1996, pp. 515-558.
- (1999), «La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959 hasta la transición política», en G. ANES (ed.), *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona, Galaxia Gutenberg, pp. 665-716.
- GONZÁLEZ CALLEJA, E. (2009), *Rebelión en las aulas: movilización y protesta estudiantil en la España contemporánea, 1865-2000*, Madrid, Alianza Editorial.
- (2012), *Los totalitarismos*, Madrid, Síntesis.
- HERR, R. (2004), *España Contemporánea*, Madrid, Marcial Pons.
- IRASTORZA, J. (1992), «Lo económico: El desarrollo económico bajo el franquismo», en J. ANDRÉS-GALLEGO (coord.), *Historia General de España y América. La época de Franco*, t. XIX, vol. I, Madrid, Rialp, pp. 409-442.
- JULIÁ, S. (1999), *Un siglo de España. Política y Sociedad*, Madrid, Marcial Pons.
- JURADO SÁNCHEZ, J. (2018), «El «dividendo de la paz», Defensa, economía y gasto social en la España de la segunda mitad del siglo XX», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 14, núm. 2, pp. 118-126, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2016.07.018>.

- LEIRA-CASTIÑEIRA, F. J., y PEÑALBA-SOTORRÍO, M. (2022), «Presentación. Paradojas en la consolidación social del primer franquismo», *Ayer*, vol. 126, núm. 2, pp. 13-21, disponible en <https://doi.org/10.55509/ayer/885>.
- LINDE, L. M. (1979), «La política económica exterior», *Papeles de Economía Española*, núm. 1, pp. 250-259.
- LÓPEZ GARCÍA, S., y VALDALISO GAGO, S. (2001), «Cambio tecnológico y crecimiento económico en España en la segunda mitad del siglo XX: indicadores y polémicas», *Revista de Historia Industrial*, núm. 19-20, pp. 319-337, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19388>.
- LÓPEZ-ORTIZ, I. (1996), «Los efectos de la autarquía en la agricultura murciana», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 14, núm. 3, pp. 591-618, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900005838>.
- LÓPEZ-ORTIZ, M. I., y BARCIELA LÓPEZ, C. (1998), «Autarquía e intervención: El fracaso de la vertiente industrial del Plan Badajoz», *Revista de Historia Industrial*, núm. 14, pp. 125-171, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i14.18457>.
- MAIXÉ ALTÉS, J. C. (2009), «La modernización de la distribución alimentaria en España, 1947-1995», *Revista de Historia Industrial*, Vol. 18, núm. 41, pp. 125-160, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v18i41.20486>.
- MALUQUER DE MOTES, J. (2020), «Movimiento natural y saldos migratorios de la población de España (1880-2018)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 16, núm. 2, pp. 108-124, disponible en <https://doi.org/10.33231/j.ihe.2020.03.004>.
- MANERA, C., y VALLE, E. (2018), «Industria y servicios en Baleares, 1950-2015: la desindustrialización regional en una economía terciaria», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 14, núm. 2, pp. 210-219, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2017.03.007>.
- MANERA, C.; MOLINA, R.; PÉREZ-MONTIEL, J., y MANERA-SALOM, M. (2020), «El turismo de masas como sistema de producción: la revolución turística en el Mediterráneo, 1949-2014», *Revista de Historia Industrial*, vol. 29, núm. 78, pp. 155-187, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v29i78.29217>.
- MARTÍN, P., y COMÍN, F. (1990), «El Instituto Nacional de Industria: Inversión industrial y especialización sectorial», en P. MARTÍN y F. COMÍN, *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid, Alianza Editorial, pp. 117-135.
- (1991), *INI: 50 años de industrialización en España*, Madrid, Espasa Calpe.
- MARTÍN GUTIÉRREZ, S. (2021), «Memorias de una joven obrera: Actitudes sociales, catolicismo y poderes locales franquistas en una comunidad rural (Béjar, 1939-1960)», *Historia agraria*, núm. 85, pp. 185-211. <https://doi.org/10.26882/histagrar.085e07m>.
- MARTÍN-RODRÍGUEZ, M. (1996), «ENIRA y el Plan Nacional de Aprovechamiento de Residuos Agrícolas de 1952. Historia de un fracaso», *Revista de Historia Industrial*, núm. 9, pp. 117-149, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i9.18351>.
- (2017), «SACA: una empresa del INI para la fabricación de maquinaria agrícola, 1939-1972», *Revista de Historia Industrial*, vol. 26, núm. 68, pp. 193-220, disponible en <https://revistes.ub.edu/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/21308/23149>.
- MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, F. J.; SÁNCHEZ PICÓN, A., y GARCÍA GÓMEZ, J. J. (2019), «¡España se prepara!: La ayuda americana en la modernización y colonización agraria en los años cincuenta», *Historia agraria*, núm. 78, pp. 191-223. <https://doi.org/10.26882/histagrar.078e07m>.

- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2001), «Sector exterior y crecimiento en la España autárquica», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 19, núm. 1, pp. 229-252, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900009605>.
- (2008), «Autarkic policy and efficiency in the Spanish industrial sector: an estimate of domestic resource cost 1958», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 26, núm. 3, pp. 439-469, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900000410>.
- MARTÍNEZ-LÓPEZ, A. (2000), «La ganadería gallega durante el primer franquismo: crónica de un tiempo perdido, 1936-1960», *Historia agraria*, núm. 20, pp. 197-224. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/197353.pdf>
- MATÉS-BARCO, J. M. (2013a), «La economía durante el franquismo: la década de la transición (1950-1959)», en A. GONZÁLEZ-ENCISO y J. M. MATÉS-BARCO *Historia Económica de España*, Barcelona, Ariel, pp. 707-744.
- (2013b), «La economía durante el franquismo: la etapa del desarrollo (1960-1974)», en A. GONZÁLEZ-ENCISO y J. M. MATÉS-BARCO, *Historia Económica de España*, Barcelona, Ariel, pp. 745-778.
- (2018), «El factor económico: de la autarquía al desarrollismo», en M. ORTIZ HERAS (coord.), *¿Qué sabemos del franquismo? Estudios para comprender la Dictadura de Franco*, Granada, Comares, pp. 233-260.
- MELGAREJO, J. (2000), «De la politización hidráulica a la planificación hidrológica. Un siglo de intervención del Estado», en C. BARCIELA y J. MELGAREJO (coords.), *El agua en la Historia de España*, Alicante, Universidad de Alicante, pp. 275-324.
- MIRANDA ENCARNACIÓN, J. A. (1994), «La industria del calzado española en la posguerra: los efectos del intervencionismo sobre una industria de bienes de consumo», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 12, núm. 2, pp. 317-339, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900004547>.
- (2001), «En busca del tiempo perdido: la conquista del mercado exterior y el desarrollo de la industria del calzado en España en la segunda mitad del siglo XX», *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 165-203, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19367>.
- (2003), «El fracaso de la industrialización autárquica», en C. BARCIELA (ed.), *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*, Barcelona, Crítica, pp. 95-121.
- (2004), «La Comisión Nacional de Productividad Industrial y la «americanización» de la industria del calzado en España», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 22, núm. 3, pp. 637-668, disponible en <https://doi.org/10.1017/s021261090001168x>.
- MONTERO, J. (2020), «La España de los años cuarenta: contexto político, social, religioso y cultural», *Studia et Documenta*, núm. 14, pp. 11-44, disponible en <http://www.isje.org/setd/2020/1-Separata%20SetD%2014%20MONTERO%20DIAZ.pdf>.
- MORADIELLOS, E. (2000), *La España de Franco (1939-1975). Política y sociedad*, Madrid, Síntesis.
- (2002), *Francisco Franco. Crónica de un caudillo casi olvidado*, Madrid, Biblioteca Nueva.
- (2018), *Franco. Anatomía de un dictador*, Madrid, Turner.
- MORELLA CLARAMONTE, E. (1992), «El producto industrial de posguerra: una revisión (1940-1958)», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin Ame-*

- rican Economic History*, vol. 10, núm. 1, pp. 125-143, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900003256>.
- MORENO LÁZARO, J. (2001), «La dulce transformación. La industria galletera española en la segunda mitad del siglo XX», *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 205-247, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19369>.
- MYRO SÁNCHEZ, R. (1987), «La empresa pública en la economía española (1940-1985)», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 5, núm. 2, pp. 371-379, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900015147>.
- NADAL, J. (dir.), (2003), *Atlas de la industrialización de España 1750-2000*, Barcelona, Crítica.
- NÚÑEZ, C. E. (2005), «Educación», en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 157-244.
- ORELLA MARTÍNEA, J. L. (2010), «El nuevo estado español, después de la guerra (1939-1945)», «La construcción del estado católico (1945-1959)» y «El Estado en obras (1959-1975)», todos en J. PAREDES, *Historia de España contemporánea*, Madrid, Ariel, pp. 771-851.
- ORTIZ HERAS, M. (coord.), (2018), *¿Qué sabemos del franquismo? Estudios para comprender la Dictadura de Franco*, Granada, Comares.
- ORTIZ VILLAJOS, J. M. (2010), «Aproximación a la historia de la industria de equipos y componentes de automoción en España», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 6, núm. 16, pp. 135-172, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(10\)70037-0](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(10)70037-0).
- PAREJO BARRANCO, A. (2001), «Industrialización, desindustrialización y nueva industrialización de las regiones españolas (1950-2000). Un enfoque desde la historia económica», *Revista de Historia Industrial*, núm. 19-20, pp. 15-75, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19393>.
- PIRES JIMÉNEZ, L. E. (2005), «Los empresarios y el Estado en torno a las intervenciones del régimen de Franco: la regulación de la inversión industrial (1938-1963)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 1, núm. 2, pp. 145-178, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(05\)70005-9](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(05)70005-9).
- PONS, M. A. (2001), «Banca e industria en España. 1939-1985: la influencia de la banca universal en el crecimiento económico», *Revista de Historia Industrial*, núm. 19-20, pp. 249-274, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19370>.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003), *El progreso económico de España, 1850-2000*, Bilbao, Fundación BBVA.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.; ROSÉS VENDOIRO, J. R., y SANZ VILLARROYA, I. (2012), «Economic reforms and growth in Franco's Spain», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 30, núm. 1, pp. 45-90.
- PUIG RAPOSO, N., y ÁLVARO MOYA, A. (2004), «La guerra fría y los empresarios españoles: La articulación de los intereses económicos de Estados Unidos en España, 1950-1975», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 22, núm. 2, pp. 387-424, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900011058>.
- REQUEJO, J. (1990), «Lo que fuimos y lo que somos», *Información Comercial Española*, núm. 676-677, pp. 5-18.
- RINGROSE, DAVID (1996), *España, pp. 1700-1900. El mito del fracaso*, Madrid, Alianza Editorial.

- RODRÍGUEZ BARREIRA, O. J., y LANERO TÁBOAS, D. (2014), «Juventud y campesinado en las falanges rurales: España, 1939-50», *Historia agraria*, núm. 62, pp. 177-216, disponible en <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/4663191.pdf>.
- RODRÍGUEZ ROMERO, L. (1992), «El Instituto Nacional de Industria: una historia económica», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 10, núm. 2, pp. 311-316, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900003451>.
- ROMÁN RUIZ, G., y ARCO BLANCO, M. A. (2022), «¿Resistir con hambre? Estrategias cotidianas contra la autarquía en la consolidación del Franquismo», *Ayer, Revista de Historia Contemporánea*, núm. 126 (2), pp. 107-130, disponible en <https://doi.org/10.55509/ayer/815>.
- ROS HOMBRABELLA, J. (1973), *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, Cuadernos para el Diálogo.
- (1979), *Política económica española (1959-1973)*, Barcelona, Blume.
- SAN ROMÁN, E. (1995), «El nacimiento de la SEAT: autarquía e intervención del INI», *Revista de Historia Industrial*, núm. 7, pp. 141-165, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i7.18262>.
- (1999), *Ejército e industria: el nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica.
- SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ, M. A. (1999), «La política regional en el primer franquismo, los Planes Provinciales de ordenación económica y social», *Revista de Historia Industrial*, núm. 16, pp. 91-112, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i16.18504>.
- SÁNCHEZ LISSEN, R., y SANZ DÍAZ, M. T. (2015), «El Plan de Estabilización español de 1959: Juan Sardá Dexeus y la economía social de mercado», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 11, núm. 1, pp. 10-19, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ih.2013.11.014>.
- SÁNCHEZ RECIO, G. (1999), «Líneas de investigación y debate historiográfico», *Ayer*, núm. 33, pp. 17-40.
- SÁNCHEZ RECIO, G., y J. TASCÓN FERNÁNDEZ (eds.), (2003), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, E. M. (2004), «La implantación industrial de Renault en España: los orígenes de FASA-Renault, 1950-1970», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 22, núm. 1, pp. 147-175, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900010892>.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, E. M. (2008), «Redes empresariales francesas en la España franquista: el Conseil National du Patronat Français, 1946-1966», *Revista de Historia Industrial*, vol. 17, núm. 36, pp. 109-132, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v17i36.19865>.
- SANCHÍS LLOPIS, M. T. (1997), «Relaciones de intercambio sectoriales y desarrollo industrial. España, 1954-1972», *Revista de Historia Industrial*, núm. 11, pp. 149-174, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i11.18383>.
- SANCHÍS LLOPIS, M. T. (2001), «Transferencias intersectoriales de productividad. en la economía española: 1958-1975», *Revista de Historia Industrial*, núm. 19-20, pp. 275-302, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19371>.
- SANZ LAFUENTE, G. (2009), «Análisis y resultado comparativo del control oficial de flujos en la emigración española a la RFA (1960-1973)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 5, núm. 14, pp. 141-175, disponible en [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(09\)70105-5](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(09)70105-5).

- SCHWARTZ, P. (1977), «El producto interior bruto en España de 1940 a 1960 (1976)», en P. SCHWARTZ, *El producto nacional de España en el siglo xx*, Madrid, Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales, pp. 443-592.
- SCHWARTZ, P., y GONZÁLEZ, M. J. (1978), *Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976)*, Madrid, Tecnos.
- SERRANO SANZ, J. M. (1997), «Sector Exterior y desarrollo en la economía española contemporánea», *Papeles de Economía Española*, núm. 73, pp. 308-335.
- SERRANO SANZ, J. M., y PARDOS, E. (2002), «Los años de crecimiento del franquismo (1959-1975)», en F. COMÍN, M. HERNÁNDEZ y E. LLOPIS (eds.), *Historia Económica de España, Siglos x-xx*, Barcelona, Crítica, pp. 369-395.
- SIMPSON, J. (1997), *La agricultura española (1765-1965), la larga siesta*, Madrid, Alianza Editorial.
- TAFUNELL, X. (2000), «La rentabilidad financiera de la empresa española, 1880-1981: Una estimación en perspectiva sectorial», *Revista de Historia Industrial*, núm. 18, pp. 71-112, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i18.18549>.
- TAPPI, A. (2007), «El fordismo en la industria europea del automóvil y la SEAT (1950-1970)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 34, pp. 97-128, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v16i34.19810>.
- TEDDE DE LORCA, P. (1996), «De la primera a la segunda Restauración. El Sector Público y la modernización de la economía española, 1875-1975», *Ayer*, núm. 21, pp. 15-49.
- TORRERO, A. (2001), «Banca e industrialización (1950-2000)», *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 305-318, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19386>.
- TORTELLA, G. (1994), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza.
- TRESCASTRO-LÓPEZ, E. M.; GALLANA-SÁNCHEZ, M. E., y BERNABEU-MESTRE, J. (2019), «Políticas de seguridad alimentaria en la España del desarrollismo», *Ayer*, núm. 113 (1), pp. 247-274, disponible en <https://doi.org/10.55509/ayer/113-2019-10>.
- TUSELL, J. (1998), *Historia de España en el siglo xx*, vol. III, *La Dictadura de Franco*, Madrid, Taurus.
- VALDALISO GAGO, J. M. (1997), «Programas navales y desarrollo económico: la Empresa Nacional “Elcano” de la Marina Mercante y el sueño industrializador de Suanzes (1942-1963)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 12, pp. 147-177, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i12.18426>.
- (2002), «Grupos empresariales, marco institucional y desarrollo económico en España en el siglo xx: los negocios de la familia Aznar, 1937-1983», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 20, núm. 3, pp. 577-624, disponible en <https://doi.org/10.1017/s0212610900010041>.
- (2004), «Grupos empresariales y relaciones Banca-Industria en España durante el franquismo: una aproximación macroeconómica», *Información Comercial Española*, núm. 812, pp. 163-178.
- VAN ARK, B., y SERRANO-MARTÍNEZ, L. (2001), «Productividad del sector manufacturas en España: medio siglo de crecimiento y convergencia», *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 77-101, disponible en <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19394>.
- VARELA, M. (1990), «El Plan de Estabilización como yo lo recuerdo», *Información Comercial Española*, núm. 676-677, pp. 41-55.

- VILAR-RODRÍGUEZ, M., y PONS PONS, J. (2015), «La cobertura social de los trabajadores en el campo español durante la dictadura franquista», *Historia agraria*, núm. 66, pp. 177-210, disponible en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5336573.pdf>.
- VIÑAS, A. (1981), *Los pactos secretos de Franco con Estados Unidos. Bases, ayuda económica, recortes de soberanía*, Barcelona, Crítica.
- VIRÓS, L. (2013), «Empresa e innovación tecnológica en el distrito industrial de Manresa durante el franquismo. Entre la copia, la adaptación y la creatividad», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 9, núm. 1, pp. 22-31, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2012.09.002>.
- YSÀS, P., y MOLINERO RUIZ, C. (1990), «Los industriales catalanes durante el franquismo», *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 8, núm. 1, pp. 105-132, disponible en <https://doi.org/10.1017/s021261090000207x>.
- ZAMBRANA PINEDA, J. F. (2015), «Los cambios en el mercado mundial de los aceites vegetales y las transformaciones en el olivar y en los aceites de oliva españoles, 1940-2009», *Historia agraria*, núm. 67, pp. 111-141, disponible en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5303852/1.pdf>
- ZARATIEGUI, J. M. (2010), *Una Europa para dos Españas. Primeros pasos hacia la integración (1857-1963)*, Pamplona, Eunsa.
- (2014), *Europa, de entrada, no (1963-1968)*, Pamplona, Eunsa.
- (2016), «Las presiones políticas y empresariales en el marco del proceso de negociación para la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (c. 1962-1968)», *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 12, núm. 3, pp. 181-190, disponible en <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2015.05.003>.
- (2017), *Europa, no sin España (1968-1978)*, Pamplona, Eunsa.
- (2018a), *Cuéntame cómo pasó. El bienio pre-estabilizador (1957-1958)*, Pamplona, Eunsa.
- (2018b), *Del rosa al amarillo. El plan de estabilización español (1959)*, Pamplona, Eunsa.
- (2019), *Bienvenido mister Marshall. Los planes de desarrollo (1964-1973)*, Pamplona, Eunsa.

THE ECONOMY IN THE DICTATORSHIP STAGE (1939-1975)**ABSTRACT**

This chapter describes, from a chronological point of view, the three essential stages of the economy during the Franco dictatorship. In the first place, the most important economic aspects of the stage known as autarky are referred to. Next, the «decade of transition» is examined and the changes experienced and the new political strategy are reviewed. After this analysis, a brief parenthesis is made in this successive correlation, to briefly detail the 1959 Stabilization Plan and show the repercussions it had in the following years. In this context, the so-called «golden age of the Spanish economy» is then studied, to conclude with a synthetic balance of the entire period.

Keywords: Spain (1939-1975), Franco, Francoism, economy, Stabilization Plan.

RESUMEN

Este capítulo describe, desde un punto de vista cronológico, las tres etapas esenciales de la economía durante la dictadura de Franco. En primer lugar, se refieren los aspectos económicos más señalados de la etapa conocida como la autarquía. A continuación, se examina la «década de transición» y se reseñan los cambios experimentados y la nueva estrategia política. Tras este análisis, se hace un pequeño paréntesis en esta correlación sucesiva, para detallar brevemente el Plan de Estabilización de 1959 y mostrar la repercusión que tuvo en los años siguientes. En este contexto, se estudia seguidamente la denominada «edad de oro de la economía española», para concluir con un sintético balance de todo el período.

Palabras clave: España (1939-1975), Franco, franquismo, economía, Plan de Estabilización.