

ESPAÑA (1923-2023): UN SIGLO DE ECONOMÍA

Luis Garrido González

Mariano Castro Valdivia

(eds.)

Los autores

María de la Luz De Prado Herrera

Profesora Ayudante Doctora en la Universidad de Málaga. Desde 1998 hasta 2018 ha sido profesora de Historia Contemporánea en la Universidad Pontificia de Salamanca. Ha investigado la Guerra Civil Española (1936-1939) y la historia de la mujer. Cuenta con una treintena de publicaciones nacionales e internacionales, entre las que destaca el libro: *La contribución popular a la financiación de la Guerra Civil: Salamanca, 1936-1939*, Imprenta Universitaria de Salamanca, 2012. Varios capítulos de libro en: Robledo, R. (coord. .), *esta salvaje pesadilla. Salamanca en la Guerra Civil Española*, Barcelona: Crítica, 2007; Cuesta, J. (coord.), *La depuración de funcionarios bajo la dictadura franquista (1939-1975)*, Madrid: Fundación Largo Caballero, 2009; Cuesta, J. & otros (coords.), *¿Mujeres sabias? Mujeres universitarias en España y América Latina*, Limoges: Presses Universitaires de Limoges, 2015. Además, artículos en revistas: *Revista Digital Cultura e Historia*, CSIC Consejo Superior de Investigaciones Científicas; *Estudio Histórico. Historia Contemporánea*, Universidad de Salamanca; *Cahiers du PROHEMIO*, Presses Universitaires D'Orleans; *Pasado y Memoria*, Universidad de Alicante; *Historia y Política*, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales; *Salamanca: revista provincial de estudios*, CES-Centro de Estudios de Salamanca; y *Boletín del Instituto de Estudios de Jaén*, CSIC-Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Mariano Castro-Valdivia

Profesor Contratado Doctor de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Jaén. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia. Doctor en Economía por la Universidad de Jaén. Cuenta con 1 sexenio de investigación. Experiencia investigadora en el campo de los servicios públicos y de la evolución de la inversión extranjera en la España contemporánea. Investigador en varios proyectos de I+D+i del ministerio. Secretario de la Revista *Agua y Territorio / Water and Landscape* <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/atma>. Investigador del *Grupo de Estudios Históricos sobre la Empresa* (GEHESE) <https://www.ujaen.es/investigacion-y-transferencia/grupos-de-investigacion/estudios-historicos-sobre-la-empresa-gehese>.

Luis Garrido-González

Catedrático de Historia Económica de la Universidad de Jaén. Ha sido el coordinador del libro *Nueva Historia Contemporánea de la provincia de Jaén (1808-1950)*, Jaén: IEG, 1995. Entre los últimos libros en los que ha colaborado como coautor se pueden destacar: *Economía y Economistas Españoles en la Guerra Civil*, Madrid: Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 2008. *Sobre un hito jurídico. La Constitución de 1812*, Jaén: Universidad de Jaén, 2012. *Crisis y desarrollo económico*, Madrid: Pirámide, 2013. *Cambio y crecimiento económico*, Madrid: Pirámide, 2017. *Empresas y empresarios en España. De mercaderes a industriales*, Madrid: Pirámide, 2019. También ha publicado diversos artículos en revistas como *Estudios de Historia Social*; *Historia Contemporánea*; *Historia Social*; *Historia Industrial*; *Investigaciones de Historia Económica*; *Revista de Historia Agraria*; *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, *Alcores*; *Investigaciones Históricas, época moderna y contemporánea*; y *Ayer*.

Juan Manuel Matés Barco. Catedrático de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Jaén. Licenciado en Geografía e Historia por la Universidad de Zaragoza. Doctor en Historia por la Universidad de Granada. Cuenta con experiencia investigadora en el campo de los servicios públicos y la evolución económica de la España

contemporánea. Director de la Revista *Agua y Territorio / Water and Landscape* <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/atma>. Colaborador de varias revistas internacionales. Investigador Responsable del *Grupo de Estudios Históricos sobre la Empresa* (GEHESE) <https://www.ujaen.es/investigacion-y-transferencia/grupos-de-investigacion/estudios-historicos-sobre-la-empresa-gehese>. Investigador del Seminario Permanente *Agua, Territorio y Medio Ambiente: Políticas públicas y participación ciudadana* (<https://www.juanmanuelmatesbarco.com/>). Coordinador de diversos proyectos de investigación.

María Vázquez-Fariñas

Profesora Contratada Doctora en la Universidad de Málaga. Anteriormente ejerció su actividad docente e investigadora en la Universidad de Jaén. Estudió la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y se doctoró en Ciencias Sociales y Jurídicas por la Universidad de Cádiz. Es componente del Grupo de Estudios Históricos sobre la Empresa (GEHESE-UJA). Ha realizado estancias de investigación en centros españoles y extranjeros de reconocido prestigio. Sus líneas generales de investigación se centran en la historia económica y empresarial del Cádiz decimonónico (Andalucía, España), y el desarrollo del gas y los servicios públicos en la España contemporánea. Es autora de numerosos trabajos sobre estos temas, publicados en revistas y editoriales nacionales e internacionales. También ha participado en varios proyectos de investigación e innovación docente y forma parte del Consejo Editorial de la Revista *Agua y Territorio / Water And Landscape (AYT/WAL)* desde 2018 hasta la actualidad.

ÍNDICE

PRÓLOGO

1. ESPAÑA 1923-1939: LOS AÑOS CRÍTICOS

1. Introducción

2. Población: el despegue demográfico

3. Trabajo y capital humano

4. Modernización agrícola

5. Decidido progreso industrial

5.1. Incorporación de nueva tecnología industrial

5.2. La industria española en la Guerra Civil

5.2.1. Colectivizaciones industriales y del sector servicios en la zona republicana durante la Guerra Civil

5.2.2. Evolución industrial durante el período bélico

5.2.3. Comienzo del fuerte intervencionismo estatal de la economía en la zona franquista durante la Guerra Civil: los antecedentes de la autarquía

6. Hacia una economía más compleja: crecimiento urbano y expansión del sector servicios

6.1. Transportes

6.1.1. Ferrocarril

6.1.2. Carreteras

6.1.3. Transportes marítimos y aéreos

6.1.4. Servicios de comunicaciones

6.2. Servicios financieros y bancarios

7. Integración en la economía internacional: la importancia del sector exterior

8. Economía del sector público y Hacienda

8.1. Saldos presupuestarios, deuda pública y estructura de ingresos y gastos del Estado

8.2. Hacienda dividida en dos: impacto de la Guerra Civil en la Hacienda republicana y la nueva Hacienda de la zona rebelde

9. Primeros pasos del Estado del Bienestar y de las prestaciones sociales

10. Conclusiones

Bibliografía consultada

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

1. Introducción

2. La etapa de la autarquía (1939-1950)

3. La década de la transición (1951-1959)

3.1. Avances en el contexto internacional

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

3.3. Los datos del cambio

3.4. La agricultura y la política de colonización

3.5. La industria

4. El Plan de Estabilización de 1959

5. La etapa del desarrollo (1960-1975)

5.1. Las políticas de desarrollo

5.2. Los indicadores del crecimiento

5.3. La Planificación indicativa

- 6. Un balance económico**
- 7. Bibliografía**

3. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LOS INICIOS DE LA DEMOCRACIA (1976-1996)

- 3.1. Introducción**
- 3.2. Transición y cambio democrático. La instauración de la democracia**
- 3.3. La crisis del petróleo y su impacto en la economía española**
- 3.4. Los Pactos de la Moncloa y las reformas económicas**
- 3.5. Crisis bancaria y cambios económicos**
- 3.6. Impacto económico de la Constitución de 1978 y de su desarrollo legislativo**
- 3.7. Los gobiernos del PSOE (1982-1996)**
 - 3.7.1. Evolución de la economía española en la etapa socialista*
- 3.8. Consideraciones finales**
- 3.9. Referencias bibliográficas**

4. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ENTRE DOS SIGLOS (1996-2023)

- 4.1. Introducción**
- 4.2. Un ciclo expansivo para la economía española (1996-2007)**
- 4.3. La Gran Recesión financiera global (2008-14)**
 - 4.3.1. Características generales*
 - 4.3.2. Primera etapa de la recesión (2008-09)*
 - 4.3.3. El espejismo de la recuperación fallida de 2010*
 - 4.3.4. Segunda etapa de la recesión en 2011*
 - 4.3.5. La crisis del euro y de la deuda financiera global (2012-13)*
- 4.4. Recuperación prepandémica (2014-19)**
 - 4.4.1. Normalización de la situación y reforzamiento del sistema financiero en 2014*
 - 4.4.2. Recuperación de la economía española hasta la crisis del Covid-19*
- 5. Impacto de la crisis pandémica en la economía española (2020-23)**

- 6. Conclusiones**
- 7. Bibliografía**

Lista de Tablas y Gráficos

1. España 1923-1939: los años críticos

1. Tabla 1. Series anuales y del movimiento natural de la población española
 2. Tabla 2. Descendencia y edad media de la maternidad de las generaciones nacidas entre 1921 y 1940 en España
 3. Tabla 3. Evolución del saldo migratorio español estimado en periodos decenales
 4. Tabla 4. Población Activa (PA miles) y Tasa de Actividad Aparente (TAA) en España
 5. Tabla 5. Empleo ETC (equivalente a tiempo completo). España (millones de personas)
 6. Tabla 6. Tasa de alfabetización en España (% población mayor de 10 años que sabe leer y escribir)
 7. Tabla 7. Producción de combustibles sólidos de las provincias con más de 100.000 Tm en 1935 (suma de antracita, hulla y lignitos)
 8. Tabla 8. Clasificación por provincias del impacto de la Guerra Civil sobre la industria (aplicación de la regla de Borda)
 9. Tabla 9. Indicadores del sector servicios español
 10. Tabla 10. Resultados de explotación de las compañías ferroviarias (miles de pesetas corrientes)
 11. Tabla 11. Kilómetros de carreteras en España
 12. Tabla 12. Desarrollo del teléfono en España
 13. Tabla 13. Cajas de Ahorros Benéficas, inversión en Fondos Públicos
 14. Tabla 14. Porcentaje de la importancia de algunas magnitudes públicas en España
 15. Tabla 15. Principales gastos del Estado según la clasificación económica (millones de pesetas corrientes)
 16. Tabla 16. Porcentaje principales gastos del Estado respecto al gasto total según la clasificación económica (1923-1935)
 17. Tabla 17. Selección de ingresos del Estado: clasificación económica (millones de pesetas constantes base 1913)
 18. Tabla 18. Porcentaje del gasto total social público y en educación respecto al PIB en España
 19. Tabla 19. Gasto total social público y gasto total en educación en España (pesetas constantes, 1990=100)
- Figura 1. Índice sintético de fecundidad y tasas de reproducción (por una mujer) en España
- Figura 2. Tasa de Actividad Aparente (TAA) en España
- Figura 3. Distribución porcentual de la población activa total por sectores de actividad en España
- Figura 4. Índices de productividad laboral (VAB/trabajador ETC, 2010=100)
- Figura 5. Empleo y productividad laboral de la agricultura, silvicultura y pesca en España
- Figura 6. Producción agraria de la zona republicana en la Guerra Civil (años agrícolas 1935-36 a 1938-39)
- Figura 7. Empleo y productividad laboral de la industria y la construcción en España
- Figura 8. Índice general de producción industrial de Cataluña (enero-junio 1936 = 100)
- Figura 9. Índice Producción Mineral Hierro Vizcaya (enero-junio 1936 = 100)
- Figura 10. Exportaciones de mineral de hierro en 1937 (toneladas)
- Figura 11. Índice de la producción metalúrgica de Cataluña (enero-junio 1936 = 100)

- Figura 12. Exportaciones españolas de aceite de oliva a los países amigos de los sublevados (miles Tm.)
- Figura 13. Producción de piritas en Andalucía (miles Tm)
- Figura 14. Valor del capital de sociedades anónimas constituidas en provincias franquistas en julio de 1937 (miles de pesetas constantes de 1936)
- Figura 15. Producción de lingote de acero de Altos Hornos de Vizcaya (Tm)
- Figura 16. Empleo y productividad laboral del sector servicios en España
- Figura 17. Rentabilidades de las compañías ferroviarias de Norte y MZA (%) (1929-1938)
- Figura 18. Coeficiente de apertura exterior de la economía española
- Figura 19. Impuestos directos (1923-1939)
- Figura 20. Impuestos indirectos y monopolios (1923-1939)
- Figura 21. Porcentaje de la aportación de los principales grupos de ingresos de la clasificación económica a los ingresos totales del Estado
- Mapa 1. Zonas republicana y franquista en julio de 1936
- Mapa 2. Zonas republicana y franquista en octubre de 1937

2. La economía en la etapa de la dictadura (1939-1975)

1. Tabla 1. Diversas estimaciones de la Renta Nacional (1950-1959).
 2. Tabla 2. Índice de Producción Industrial en varios países europeos (1950-1958).
 3. Tabla 3. Estructura de la exportación española (1940-1975).
 4. Tabla 4. Datos Macroeconómicos (1957-1963).
 5. Tabla 5. Evolución del PIB a precios de mercado (1940-1975).
 6. Tabla 6. Indicadores de capitalización y empleo de mano de obra en la agricultura española: Población activa, empleo de maquinaria y fertilizantes (1932-1980).
 7. Tabla 7. Producción y productividad en la industria (1964-1975).
1. Gráfico 1. Producto agrario, productividad y rendimientos (1900-1980).
 2. Gráfico 2. Participación de la agricultura en el Producto Interior Bruto (1900-1980) (Tanto por ciento).
 3. Gráfico 3a. Núcleos de colonización (1939-1950) y Gráfico 3b. Superficie colonizada (1939-1950).
 4. Gráfico 4. Importaciones de bienes de equipo y relaciones de intercambio industria-agricultura (1935-1959)
 5. Gráfico 5. Comercio exterior de España (1940-1950).
 6. Gráfico 6. Tasas de crecimiento anual de la inflación (1940-1951).
 7. Gráfico 7. PIB per cápita español con relación a la UE (1930 - 1975).
 8. Gráfico 8. Producto Interior Bruto per cápita (1950-1959).
 9. Gráfico 9. Producto Interior Bruto absoluto (1950-1959).
 10. Gráfico 10. Consumo de fertilizantes en España (1945-1960).
 11. Gráfico 11. Superficie, producción y rendimientos de los principales cultivos, 1950-1959.
 12. Gráfico 12. Adquisiciones de tierras realizadas por el Instituto Nacional de Colonización (1950-1959).
 13. Gráfico 13. Ayudas concedidas por el INC para colonización de interés local (1941-1959).
 14. Gráfico 14. Composición sectorial de la Industria española (1900-1980).

15. Gráfico 15. Tasas de crecimiento medio anual de la Producción Industrial (1935-1960).
16. Gráfico 16. Producto Interior Bruto per cápita (1960-1975).
17. Gráfico 17. Producto Interior Bruto absoluto (1960-1975).
18. Gráfico 18. Evolución de la estructura del PIB por sectores productivos (1940-1975). (Tanto por ciento de participación en el PIB, al coste de factores).
19. Gráfico 19. Nivel de exportaciones en España (1967-1974).

3. La economía española en los inicios de la democracia (1976-1996)

1. Cuadro 1. Resultado de las elecciones generales de 1977
 2. Cuadro 2. Evolución del consumo bruto de petróleo (1973 = 100)
 3. Cuadro 3. Indicadores del comercio exterior, 1974-1985
 4. Cuadro 4. Costes de la crisis bancaria de los setenta (en millones de pesetas constantes de 1985)
 5. Cuadro 5. Resultado de las elecciones generales de 1979 para el Congreso de los Diputados
 6. Cuadro 6. Participación funcional del gasto del gobierno central sobre el PIB (año base 1980)
 7. Cuadro 7. Resultado de las elecciones generales de 1982 para el Congreso de los Diputados
 8. Cuadro 8. Resultado de las elecciones generales de 1986 para el Congreso de los Diputados
 9. Cuadro 9. Resultado de las elecciones generales de 1989 para el Congreso de los Diputados
 10. Cuadro 10. Resultado de las elecciones generales de 1993 para el Congreso de los Diputados
 11. Cuadro 11. Resultado de las elecciones generales de 1996 para el Congreso de los Diputados
 12. Cuadro 12. Estadísticas descriptivas de la actividad por ramas o sectores en España, 1981-1995
 13. Cuadro 13. Estructura sectorial de la producción en España, 1970-1997 (porcentajes)
 14. Cuadro 14. Características del desempleo en España, 1965-1994
 15. Cuadro 15. Evolución del gasto público y avance del Estado del Bienestar en España
-
1. Figura 1. Evolución de la tasa de crecimiento del PIB (tasa anual real), 1973-1985
 2. Figura 2. Evolución del consumo nacional, la demanda interior y las exportaciones de bienes y servicios entre 1973 y 1977 (porcentaje de variación sobre el año anterior en pesetas constantes)
 3. Figura 3. Evolución de la tasa de paro y de la inflación, medida por el Índice de Precios al Consumidor (porcentaje anual), 1967-1977
 4. Figura 4. Evolución de los precios al consumo (media anual), 1977-1985
 5. Figura 5. Evolución de la tasa de desempleo en España, 1970-1984 (en porcentaje)
 6. Figura 6. Evolución de la tasa de variación anual del PIB (precios constantes de 1986)
 7. Figura 7. Evolución de la tasa de desempleo general y por sexos (promedio de las tasas trimestrales)
 8. Figura 8. Distribución sectorial de la población ocupada en España, 1985-1994

9. Figura 9. Evolución de los gastos del Estado en educación, sanidad y pensiones, Seguridad Social y beneficencia, 1985-1994 (en miles de millones de pesetas)

4. La economía española entre dos siglos (1996-2023)

1. Tabla 1. Evolución comparativa del PIB per cápita (PPA) (UE-27 = 100)
 2. Tabla 2. Inmigración en varios países europeos. Porcentaje de población extranjera respecto a la población total (1998-2008)
 3. Tabla 3. Crecimiento medio anual de las variables macroeconómicas. España (1994-2012)
 4. Tabla 4. Evolución de las previsiones de crecimiento del PIB para España (2007-2016)
 5. Tabla 5. Activos, ocupados, parados y tasas de actividad y paro en España (2001-2022)
 6. Tabla 6. Evolución del mercado de trabajo en España, en miles (1995-2022)
-
1. Figura 1. Porcentaje anual de crecimiento del PIB de España (1996-2021)
 2. Figura 2. Tipo de interés mensual en España (enero 1996-diciembre 2022)
 3. Figura 3. Evolución de los porcentajes de precios de la vivienda libre en España a finales de año (2001-2021)
 4. Figura 4A. Tasa de inflación en España y la UEM (1998-2007)
 5. Figura 4B. Tasa de inflación en España y la UEM (2008-2021)
 5. Figura 5. Prima de riesgo de España con respecto a Alemania al final del 4T (2007-2023)
 7. Figura 6. Deuda pública de las AAPP en % del PIB final 4T (2001-2022)

PRÓLOGO

Luis Garrido-González
Mariano Castro-Valdivia
Universidad de Jaén

Un interesante ejercicio de reflexión histórica siempre es hacer un balance del pasado, mejor si se trata de un siglo, un período redondo donde los haya. Los centenarios tienen una especie de atracción, casi se podría decir de advocación hacia un acontecimiento del pasado que nos interesa, no por capricho, siempre hay una intencionalidad detrás de todo, sino porque se piensa que se puede sacar una enseñanza del mismo, positiva o negativa, o, lo que es peor, una rentabilidad política. A veces, la historia es lo que menos interesa. No sabemos si con razón o sin ella, el acontecimiento por antonomasia para la historia de España del siglo XX es la Guerra Civil. Dentro de pocos años su estallido cumplirá su primer centenario, y unos años antes el de la proclamación de la Segunda República. Son hechos objetivos que han marcado la historia de España en el siglo pasado y aun hoy, en la tercera década del siglo XXI, reverberan en los movimientos memorialistas. Luego vendrán más, como la transición de la dictadura franquista a la democracia y otros muchos a elegir al gusto de quien esté interesado en conocer su propia historia, claro está; pero también de las autoridades políticas, según el color a que pertenezcan.

En este libro se trata de despegarse de estos hechos, no negándolos, obviamente, sino abordando el marco económico, social y político que los van a envolver, desde una visión a largo plazo, para la cual es imbatible la perspectiva de los cien años que aquí se presentan en toda su complejidad, pero también con el ánimo de hacerlos comprensibles para las personas no especialistas y sin perder el rigor y la seriedad necesarios.

El enfoque vertebrador es la economía española. Para ello se aborda su historia entre 1923 y 2023, en cuatro grandes bloques:

El primero ha sido redactado por María-Luz de-Prado-Herrera y Luis Garrido-González. Se justifica su año de arranque sobre el período 1923-1939 por la implantación desde arriba de la Dictadura de Primo de Rivera, en la que se rompe definitivamente con el sistema político de la Restauración. Supone, desde el punto de vista económico, una época de empuje bajo los esquemas del llamado nacionalismo económico de fuerte impronta proteccionista; pero que para la economía española representó una transición incompleta hacia la modernización (industrialización y urbanización). Se intentó arreglar

los problemas institucionales no resueltos desde una opción autoritaria y de fuerte intervención estatal en la economía. Le siguió una alternativa democrática y progresista impulsada desde abajo durante la Segunda República (1931-36). Esta se tuvo que enfrentar al impacto tardío de la crisis económica internacional iniciada en 1929 y a una coyuntura económica interna adversa, unida a una heterogeneidad de problemas de índole social y político que desembocaron en la Guerra Civil (1936-39). El país quedó, sin paliativos, deshecho económicamente. El contexto internacional tampoco ayudó, como se ha indicado recientemente en un informe del FMI (2023). El mismo se corresponde con el período de entreguerras, que conoció un retroceso de la primera globalización iniciada a finales del siglo XIX a causa de los conflictos internacionales y al aumento del proteccionismo. A pesar del impulso de la Sociedad de Naciones por la cooperación multilateral, el comercio se regionalizó en medio de barreras comerciales y la ruptura del patrón oro en bloques monetarios avivó los nacionalismos.

El segundo apartado escrito por Juan-Manuel Matés-Barco, sobre la economía en la larga Dictadura franquista (1939-1975), representa un gran esfuerzo de síntesis de lo escrito hasta ahora en una innumerable cantidad de artículos, libros y otras publicaciones. De su lectura se deduce que 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. 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, 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. Desde el punto de vista internacional, coincide a grandes rasgos con el sistema de Bretton Woods que permitió a Estados Unidos emerger como la potencia económica dominante con el dólar, luego vinculado al oro. La recuperación de la posguerra y la liberalización del comercio impulsaron una rápida expansión en Europa, Japón y algunas economías emergentes como la española. Muchos países relajaron los controles de capital. Pero la política fiscal y monetaria expansiva de EE. UU., impulsada por el gasto social y militar (Guerra de Vietnam), finalmente hizo que el sistema fuera insostenible.

Eso hizo que se pudiese fin a la convertibilidad dólar-oro a principios de la década de 1970 y muchos países cambiaron a tipos de cambio flotantes.

El tercer capítulo ha sido elaborado por María Vázquez-Fariñas, que sintetiza el complejo período económico que supusieron las dos primeras décadas de democracia en España (1976-96). En el mismo se demuestra cómo se convirtió en una etapa transformadora al modificar por completo la estructura económica del país. En los años finales de la etapa franquista se gestó una crisis que acarrearía graves dificultades en el ámbito social, político y económico. En cierto modo, esa crisis global influyó en gran medida en el desmantelamiento del régimen tras la muerte de Franco en noviembre de 1975. Factores como la crisis del petróleo iniciada en 1973, las tensiones políticas, la presión internacional y los movimientos sociales motivaron el cambio de sistema económico que impulsó, una vez consolidada la democracia entre 1982 y 1995, las transformaciones de la economía española en la senda de un crecimiento menos intervenido, más competitivo, eficiente y estable. El marco económico internacional de este período caracterizado por una fuerte liberalización, globalización e implantación generalizada de las TIC facilitó la integración definitiva de la economía española en el mercado internacional, al mismo tiempo que lo estaba haciendo China y otras grandes economías de mercados emergentes, incluida la integración del antiguo bloque soviético. La cooperación económica internacional tuvo un auge sin precedentes, a la que se unió la liberalización comercial. Desde entonces la Organización Mundial del Comercio, establecida en 1995, se convirtió en un nuevo supervisor multilateral de los acuerdos comerciales, las negociaciones y la solución de controversias. Los flujos de capital transfronterizos se intensificaron, aumentando la complejidad y la interconexión del sistema financiero global.

El cuarto y último capítulo del que son autores Mariano Castro-Valdivia y María-Luz de-Prado-Herrera plantea que entre 1996 y 2023 la economía española ha pasado por varias fases de crecimiento y recuperación, pero también de crisis. La Gran Recesión financiera global de 2008; la crisis de la deuda soberana de 2010; y la crisis epidémica del Covid-19 de 2020. Especialmente, esta última ha tenido unas consecuencias que han ido más allá de las simplemente económicas, al convertirse en una crisis global de tipo socio-sanitaria de primera magnitud, aunque eso también tenga consecuencias económicas importantes para el conjunto de la población. Se han visto afectados, prácticamente, casi todos los sectores económicos, aunque todo indica que se está empezando a salir. Entre finales de 2022 y principios de 2023 las mascarillas como símbolo de la epidemia se van retirando poco a poco de su uso obligatorio, pese a que la superación definitiva llevará tiempo. Tras la salida de la pandemia del Covid-19, se confía en que la economía española se encamine por la senda de la recuperación económica, como anuncian los primeros datos disponibles de 2023. En el ámbito económico

internacional, se está asistiendo a una cierta desaceleración en el ritmo de la reforma comercial y al debilitamiento del apoyo político al comercio abierto, dentro de crecientes tensiones geopolíticas. En los últimos tiempos han sido realimentadas por el grave conflicto localizado entre Rusia y Ucrania; pero que se podría ampliar a un enfrentamiento más global al haberse involucrado tanto EE. UU., como la UE, con lo que se ha visto involucrada España. Este libro se ha beneficiado de la financiación procedente del Plan Propio de la UJA al Grupo SEJ-271 Estudios Históricos sobre la Empresa.

3. España 1923-1939: los años críticos

María-Luz de-Prado-Herrera
Universidad de Málaga
luzma2020@uma.es
orcid.org/0000-0001-7593-9168

Luis Garrido-González
Universidad de Jaén
lgarrido@ujaen.es
orcid.org/0000-0002-3238-1755

1. Introducción

El período que se va a analizar se puede subdividir en tres etapas, que se corresponden con las alternativas planteadas para resolver los problemas económicos; pero también sociales y políticos a los que se enfrentaba España. Un intento de solución se planteó bajo el modelo de una dictadura encabezada por el general Miguel Primo de Rivera (1923-30), que corresponde a la primera etapa. A su vez, se divide en dos fases: una de gobiernos exclusivamente militares, denominada Directorio militar; y otra de gobiernos integrados por políticos civiles, llamada Directorio civil. Inmediatamente después, cuando se presentó la oportunidad política de superarla, al proclamarse la Segunda República (1931-36), que se corresponde con la segunda etapa, se intentó solucionar esos problemas económicos, políticos y sociales desde una opción democrática claramente reformista y modernizadora del sistema económico capitalista, a la que iba unida los imprescindibles cambios sociales y políticos que requería aquel momento. Una tercera etapa surge con un nuevo intento de solución, otra vez desde posiciones autoritarias y conservadoras que dieron lugar a la Guerra Civil (1936-39), al sublevarse parte del ejército dirigido por una serie de generales, entre los cuales pronto destacó Franco que, finalizada la guerra, se consolidó en el poder hasta su muerte en 1975. En las dos zonas en que quedó dividida España se implantaron dos modelos económicos diferentes. En la zona franquista, se implantó una economía intervenida basada en un capitalismo de Estado, que puso todo su esfuerzo en ganar la guerra, sometiendo a ese objetivo todos los esfuerzos, incluyendo los recursos disponibles, la iniciativa privada, la libre concurrencia y otras leyes del libre mercado, que dio lugar a una economía totalmente intervenida. En la zona que se consiguió mantener controlada por el gobierno legítimo republicano, se intentó ensayar en parte de la economía un nuevo modelo de colectivización o socialización económica, a pesar de la relativamente corta duración del conflicto bélico de poco menos de tres años, que, para muchos, aunque nunca la mayoría, representaba sinceramente una alternativa al sistema capitalista, al que se consideraba superado para conseguir un mejor bienestar de la población y abocado a su desaparición.

La complejidad de los problemas económicos, sociales y políticos de las décadas de 1920 y 1930, los hicieron estar indisolublemente unidos, como nunca en el pasado, y no se pueden explicar ni entender sin diseccionarlos en su conjunto con las conexiones que existieron entre ellos. Ante los complicados problemas históricos presentados, las explicaciones también deben ser complejas, y no es posible descifrarlos de forma intuitiva. Es necesario estudiar y comprender los datos económicos y estadísticos disponibles, pero también los discursos políticos y los estados de ánimos colectivo-sociológicos.

Es imprescindible presentar las fuerzas económico-sociales y políticas en presencia y el contexto internacional; con el cual hay una interdependencia mayor de la que se piensa o que se pudiera apreciar a simple vista. Sobre todo, si dicha interpretación no la enfocamos desde una visión rupturista respecto a las versiones historiográficas vertidas en el pasado. Eso no quiere decir que, de las mismas, no se puedan aceptar y utilizar las que sean todavía útiles a la hora de interpretar un pasado que tanto ha influido hasta el presente con la llamada memoria colectiva o histórica.

Se pretende dilucidar los aspectos económicos más relevantes de ese pasado que transcurrió hasta el final de la Guerra Civil de 1936-39. Un final trágico sin paliativos y que influyó directamente en la posterior política económica de la dictadura de Franco (1939-75) e indirectamente hasta el comienzo de la tercera década del siglo XXI.

Si en algo destacan las dos primeras etapas a las que se aludía antes, es en que la economía española se encontraba en pleno proceso de modernización. Dicho proceso fue relativamente desigual porque, no sólo se puede explicar por razones estrictamente económicas, sino también por problemas institucionales no resueltos, o cuya solución conllevó un enorme coste económico y social.

Tras la crisis posbélica de la Primera Guerra Mundial (1914-18), especialmente grave desde el punto de vista económico y social en los años de 1919-21, que en el caso español fue conocida como el trienio bolchevique, todo se precipitó y desembocó en la crisis definitiva del sistema político de la Restauración (1874-23) y la implantación de la Dictadura de Primo de Rivera que se caracterizó por la reafirmación de un fuerte intervencionismo económico estatal y el nacionalismo económico.

La Segunda República se tuvo que enfrentar al impacto retardado de la crisis económica internacional iniciada en 1929-30. A la difícil y compleja coyuntura internacional se unieron los problemas internos españoles, de enormes desajustes sociales, políticos y económicos que no se pudieron gestionar favorablemente entre 1931 y 1936.

Entonces surgió un nuevo intento de solución desde posiciones de extrema violencia autoritaria, muy influida por el contexto internacional de ascenso del nazismo en Alemania con Hitler en el poder desde 1933 y del régimen fascista italiano de Mussolini que se había consolidado en 1923. En España, una parte del ejército tomó la iniciativa el 18 de julio de 1936. Se sublevó con las unidades de élite —legionarios, regulares, tropas marroquíes profesionales— destinadas en el norte de Marruecos y en Canarias, contra el gobierno legítimo republicano. Pero la realidad se impuso y el golpe de Estado fracasó en amplios territorios de la península, por lo que a las pocas semanas se transformó en la Guerra Civil. Esta dejó económica, social y moralmente deshecho al país.

En el capítulo se analizan las principales cuestiones económicas en esas tres etapas, desde la demografía y las relaciones laborales a las actividades agrarias industriales y del sector servicios, pasando por los sectores exterior, público y la Hacienda, así como el comienzo del Estado del Bienestar, para acabar con las correspondientes conclusiones.

2. Población: el despegue demográfico

El conocimiento exacto del número de habitantes y de cuántas mujeres y hombres pueden trabajar son algunas de las variables fundamentales de la economía de un país. Pese a ello, hasta tiempos recientes los datos con que se ha contado sobre la población española han sido muy defectuosos. En el período de estudio correspondiente a las décadas de 1920 y 1930, la población total había crecido. Otra cosa son las cifras de los

que realmente trabajaban. Desde finales del siglo XIX hasta el primer tercio del XX se estaba culminando la transición a un régimen demográfico moderno (tablas 1 y 2).

Tabla 1
Series anuales y del movimiento natural de la población española

Años	Cifras absolutas en miles				Tasas brutas por mil habitantes			
	P. Total	Nacim.	Defun.	Matrim.	Nata.	Mort.	Crec. Natural	Nupcial
1923	21.847	662,6	449,7	157,5	30,3	20,6	9,7	7,2
1924	22.069	653,1	430,6	158,4	29,6	19,5	10,1	7,2
1925	22.292	644,7	432,4	159,0	28,9	19,4	9,5	7,1
1926	22.518	663,4	420,8	162,2	29,5	18,7	10,8	7,2
1927	22.747	636,0	419,8	159,3	28,0	18,5	9,5	7,0
1928	22.977	666,2	413,0	170,6	29,0	18,0	11,0	7,4
1929	23.210	653,7	407,5	168,8	28,2	17,6	10,6	7,3
1930	23.445	660,9	394,5	174,0	28,2	16,8	11,4	7,4
1931	23.675	649,3	409,0	175,2	27,4	17,3	10,1	7,4
1932	23.897	670,7	388,9	158,8	28,1	16,3	11,8	6,6
1933	24.122	667,9	394,8	148,2	27,7	16,4	11,3	6,1
1934	24.349	637,9	388,8	146,2	26,2	16,0	10,2	6,0
1935	24.579	632,5	384,6	150,6	25,7	15,7	10,0	6,1
1936	24.810	613,7	413,6	138,7	24,7	16,7	8,0	5,6
1937	25.043	565,8	472,1	135,3	22,6	18,9	3,7	5,7
1938	25.279	506,1	484,9	113,0	20,0	19,2	0,8	4,5
1939	25.517	419,8	470,1	143,7	16,5	18,4	-1,9	5,6
1940	25.757	627,8	424,9	215,8	24,4	16,5	7,9	8,4

Fuente: Nicolau, 2005. Elaboración propia.

Tabla 2
Descendencia y edad media de la maternidad de las generaciones nacidas entre 1921 y 1940 en España

Períodos	Descendencia final (promedio hijos/mujer)	Promedio edad de la maternidad (años y décimas de año)
1921-25	2,48	30,4
1926-30	2,52	30,4
1931-35	2,66	30,0
1936-40	2,61	29,2

Fuente: Nicolau, 2005. Elaboración propia.

La teoría de la transición demográfica ha intentado explicar este fenómeno. Se formula a raíz del fuerte descenso de la natalidad experimentado en muchos países occidentales durante las primeras décadas del siglo XX, y especialmente a partir de los años veinte. Esta teoría describe el paso de un sistema de equilibrio demográfico caracterizado por elevadas tasas de fecundidad y mortalidad con un lento crecimiento poblacional —antiguo régimen demográfico—, a un sistema demográfico “moderno” o nuevo régimen demográfico, que alcanza un nuevo equilibrio, aunque también con lento

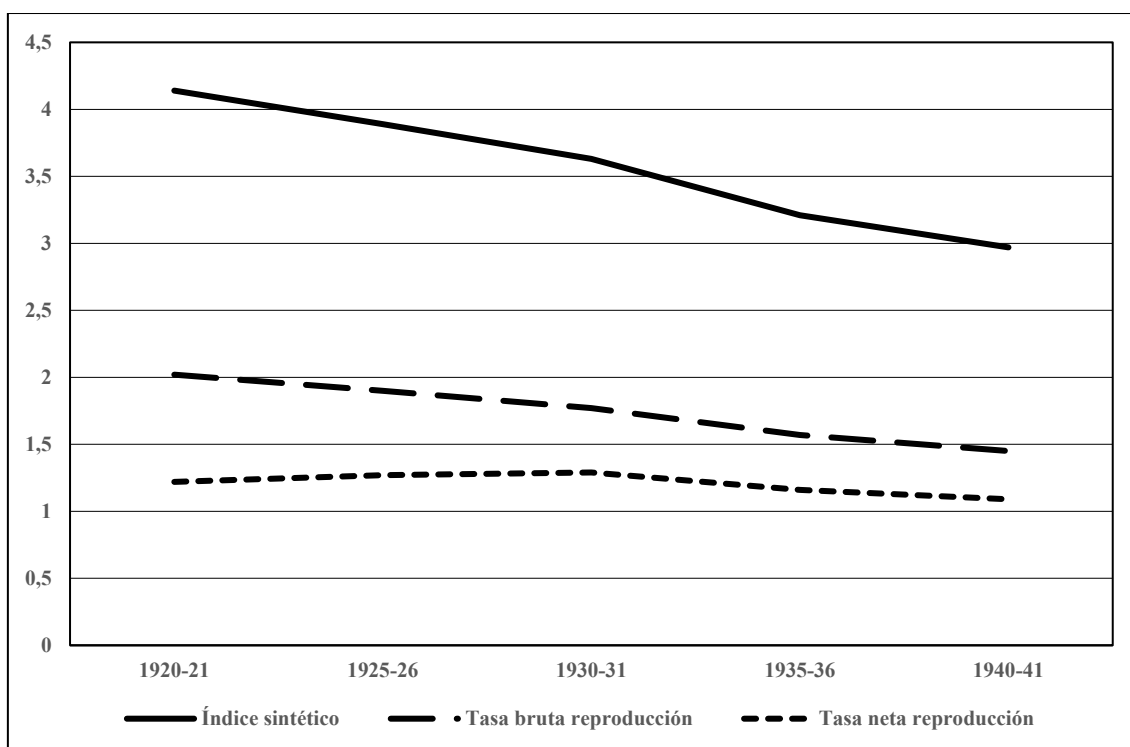
crecimiento debido a tasas de natalidad y mortalidad reducidas. Entre ambas etapas tendría lugar la fase transicional propiamente dicha, con un elevado crecimiento como consecuencia de un descenso de la mortalidad anterior a la caída de la fecundidad, aunque hay ejemplos de países donde el descenso de la fecundidad fue simultáneo e incluso anterior al de la mortalidad.

Para el caso de España, eso quería decir que la población estaba en crecimiento, ya que, si se exceptúan los años de la Guerra Civil, el número anual de nacimientos se situó entre los 600.000 y 670.000; lo cual fue unido a un proceso de urbanización que continuó, aunque lentamente en la década de 1921-30. De esta forma, a la altura de 1931-40, la población rural era aún un porcentaje muy elevado de la total. Los españoles que vivían en municipios con menos de 10.000 habitantes representaban casi el 60% de la población española, mientras que no llegaban al 10% los que residían en ciudades con más de medio millón de vecinos.

Durante los 13 años previos a la Guerra Civil la fecundidad en España inició un lento pero apreciable retroceso, pasando de una tasa bruta de natalidad del 30,3‰ en 1923 al 25,7 en 1935. En ese período el crecimiento vegetativo —nacimientos menos muertes— fue positivo, con la excepción de 1939, en que por el conflicto bélico el saldo vegetativo fue negativo con una caída de -1,94‰ sobre el total de habitantes. La evolución de la tasa de crecimiento vegetativo, que en el primer año contemplado (1923) fue del 9,7, subió al 10,0‰ en el año anterior al inicio de la guerra (1935). Por encima de esa tasa estuvo el saldo vegetativo en los años 1924, 1926 y todos los años desde 1928 a 1935, alcanzando un máximo de 11,8‰ en 1932. Como se ve en la tabla 2, la descendencia final de las mujeres nacidas al final del siglo XIX y principios del XX, que entraron en su edad fértil en las décadas de 1920 y 1930, tuvieron de media al final de su vida fértil 2,6 hijos, aunque la edad de las madres tendía a caer situándose en 30 años de media.

En la figura 1 se aprecia que el Índice Sintético de Fecundidad pasó de los 3,5 hijos por mujer en el quinquenio de 1931-35, a 2,7 hijos en el período 1936-40, debido más que a cualquier otra causa a la catástrofe de la Guerra Civil, aunque en 1940 hubo una recuperación parcial de los nacimientos, que el conflicto había postergado. A largo plazo lo importante fue que no se alcanzan los tres hijos de promedio por mujer, a pesar de que tendía a descender ligeramente la edad media de la maternidad que, como se sabe, provoca un aumento de la fertilidad femenina. De hecho, en 1921-25 se alcanzó un mínimo en la fecundidad, al situarse en 2,5 hijos por mujer; lo cual confirma un descenso y una intensidad semejante al de las economías industrializadas occidentales más avanzadas. Pero el valor mínimo español está bastante por encima del de muchos países occidentales que lo tenían en menos de dos hijos por mujer. Es verdad que, después del mínimo registrado por las generaciones de 1921-25, sobreviene una clara recuperación de la fecundidad que llega hasta las generaciones nacidas en 1940. Esta resultó más breve y menos intensa que la que se estaba produciendo en la mayoría de los países occidentales. Solo a partir del último año indicado, la caída de la fecundidad en España fue tan acentuada como la que se observaba en todas las economías avanzadas occidentales. Al final, se puede decir que el índice sintético o indicador coyuntural de la fecundidad (figura 1) convergió en su caída entre 1920 y 1941. Es decir, el retroceso secular de la fecundidad española prosiguió casi hasta mediados del siglo XX.

Figura 1
Índice sintético de fecundidad y tasas de reproducción (por una mujer) en España



Fuente: Nicolau, 2005. Elaboración propia.

Como consecuencia de la evolución de la fecundidad, el temor a la caída demográfica se extendió no solo en España, sino también por casi todos los países europeos y alcanzó su punto culminante en los años treinta. Se hablaba entonces, en expresión de aquella época, del agotamiento de la “vitalidad demográfica”, y esa caída era considerada como una señal de decadencia, por influencia de la obra de Spengler, *La decadencia de Occidente*, escrita entre 1916 y 1920.

Respecto a la mortalidad, el número absoluto de fallecimientos en España evolucionó desde los 449.700 fallecidos en 1923 a los 384.600 de 1935, lo que da una idea de la considerable caída de la mortalidad en estas décadas, aunque desgraciadamente interrumpida por la Guerra Civil. En números redondos, en España se dieron un 15% menos de fallecimientos en 1935, con una población un 12,5% superior. Hay que tener en cuenta que, en el Reino Unido, la esperanza de vida en 1920 superaba a la española en casi 12 años; la francesa en 8,2 años, la alemana en 7,8 años y la italiana en 4,2 años. Diez años después, la esperanza de vida española ganó casi 9 años, mientras que en Alemania creció 7,4 años y en Italia 4,9 años. Reino Unido y Francia vieron crecer su esperanza de vida entre 1920 y 1930, respectivamente, tan solo en 3,2 y 2,7 años.

Puede decirse, por tanto, que en España la mortalidad bajó a muy buen ritmo y también que, si no se hubiera desencadenado el conflicto bélico civil con sus consiguientes secuelas, la esperanza de vida española se hubiera colocado mucho antes a la cabeza de Europa. Ese avance contra la muerte en España, y el que se produjo una vez dejados atrás los efectos del conflicto bélico, se explican en buena medida por la caída de la mortalidad infantil. Es decir, por el retroceso de las tasas de mortalidad tanto en el primer año de vida como entre 1-4 años. La mortalidad infantil comenzó a caer rápidamente en los años veinte y treinta. En 1942, Jesús Villar Salinas publicó un opúsculo titulado *Repercusiones demográficas de la última guerra española*, en el cual estimó en 800.000 el número total de muertos a causa de la guerra. Incluyó en esa cifra

no solo a los soldados fallecidos en el frente y a los civiles en las dos retaguardias (franquista y republicana), sino también a las muertes por el hambre y la falta de atenciones. Además, Villar (1942) estimó que el número de nacimientos perdidos por causa de la guerra alcanzó la cifra de 613.000 entre 1936 y 1939. Según cita Nicolau (2005), en la introducción al movimiento natural de la población de 1939 —publicado en el Anuario estadístico de 1943—, se calcularon unas pérdidas de 436.000 nacimientos en iguales años. La combinación de ambas estimaciones y la corrección de las cifras aportadas por Villar, da como resultado que el número de nacimientos perdidos a causa de la Guerra Civil no fue superior a los 516.000. Aunque nunca se llegue a saber con absoluta precisión cuántos españoles murieron en la conflagración civil, las cifras son ya bastante creíbles. En el frente, es decir, en la parte directamente militar de la guerra, murieron en torno a 95.000 combatientes. La parte peor, sin duda, se la llevaron las personas residentes en las retaguardias franquista y republicana: unas 160.000 personas fueron pasadas por las armas —la inmensa mayoría asesinados—, aunque también hubo muertos por bombardeos, enfermedades curables y falta de alimentos. Si a todas estas muertes se añaden los casi 200.000 exiliados, se puede hablar de alrededor de medio millón de personas sobre el censo de 1930, que había contabilizado un total de 23 millones de habitantes. Al final de la guerra de España, 170 núcleos poblacionales habían quedado prácticamente destruidos, 250.000 casas inhabitables y otras tantas parcialmente dañadas.

Tabla 3
Evolución del saldo migratorio español estimado en periodos decenales

Periodos	Saldo Migratorio	Tasa de Migración Neta
1921-1930	-86.219	-0,38
1931-1940	540.561	2,18

Fuente: Cabré, Domingo & Menacho, 2002. Elaboración propia.

Al crecimiento natural se debe añadir el efecto combinado de la emigración y la inmigración en aquellos años (tabla 3). La inmigración protagonizó el signo final del saldo migratorio en España, considerando tanto la emigración propiamente dicha con un relativo peso en la primera década contemplada con un déficit en torno a las 86 mil personas y durante los años siguientes con un saldo positivo de 540.561 personas entre 1931 y 1940, debido al retorno como inmigración, que elevó hasta algo más de un 2% la tasa de migración neta.

3. Trabajo y capital humano

Si se hace caso exclusivamente a los datos censales, la actividad económica de la población aumentó todavía más despacio que la población en edad de trabajar y mucho más lentamente aún que la población total (Maluquer, 2002). Aparentemente, por este motivo disminuye la tasa de actividad, que es la proporción de activos sobre el total de la población (tabla 4).

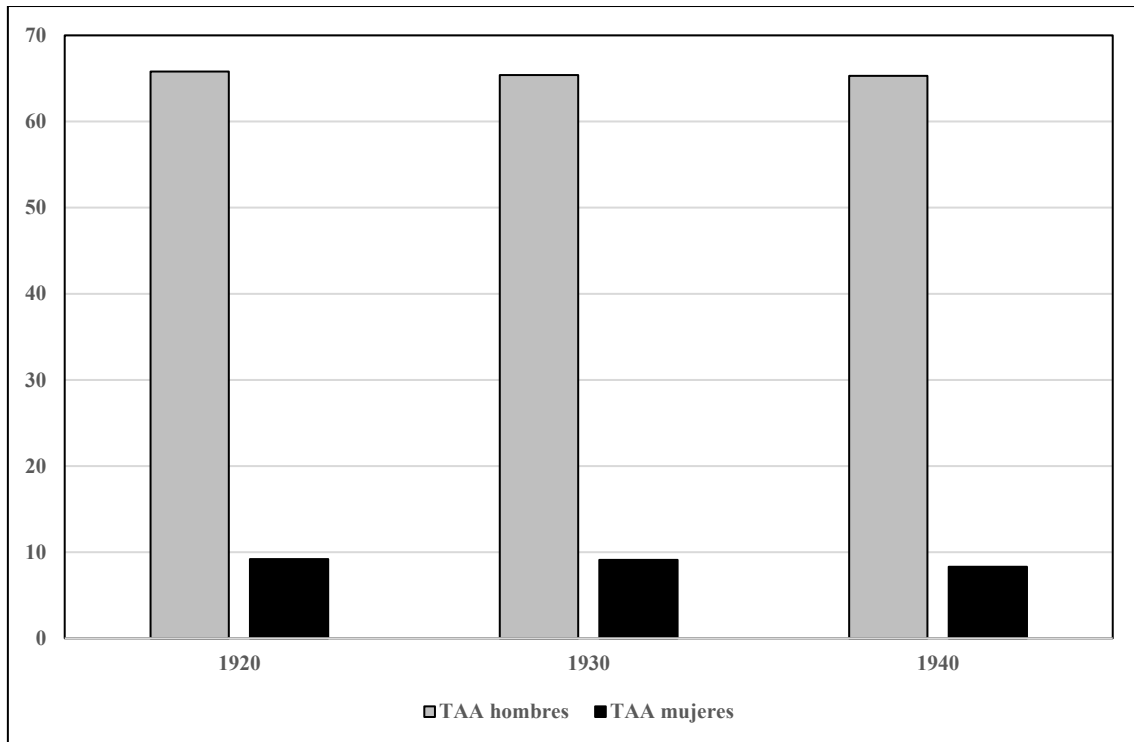
Tabla 4
Población Activa (PA miles) y Tasa de Actividad Aparente (TAA) en España

Censos	PA hombres	PA mujeres	PA total	TAA hombres	TAA mujeres	TAA total
1920	6.824,5	1.013,6	7.838,1	65,8	9,2	36,6
1930	7.566,5	1.105,4	8.671,9	65,4	9,1	36,6
1940	8.103,1	1.116,6	9.219,7	65,3	8,3	35,6

Fuente: Nicolau, 2005. Elaboración propia.

Sin embargo, la realidad fue que los censos del siglo XX, al menos hasta el de 1970, clasificaban como inactivas a muchas personas que sí trabajaban (Sarasúa, 2013). Por ejemplo, según los censos de 1920, 1930 y 1940 que recogen las ocupaciones sobre una población total, respectivamente, de 21,3; 23,5 y 25,8 millones de habitantes, sólo 7,8; 8,6 y 9,2 millones tenían una ocupación. La consecuencia lógica es que resulta increíble una TAA (Tasa de Actividad Aparente) que se calcule a partir de esta cifra. Para entender esto es necesario tener en consideración que la sociedad española era pobre. Es decir, era imprescindible que buena parte de la población femenina en edad de trabajar entre los 15-60 años lo hiciese para sostener a las familias. Las aportaciones de los trabajadores masculinos no eran suficientes (ganadores de pan), pero resulta que eran los que mayoritariamente constaban en los registros. Tenían unos salarios muy bajos, y como eran sobre todo trabajadores rurales, cuando sufrían el paro estacional ni siquiera los percibían. Tampoco había pensiones de vejez o jubilación. No estaba implantada la escolarización obligatoria, y tanto niñas como niños trabajaban a partir de 10-12 años. Por tanto, es completamente seguro que mujeres y niñas también trabajaban en distintas actividades extradomésticas remuneradas monetariamente y/o en especie (figura 2). Por supuesto, aparte de en las tareas domésticas no remuneradas en sus casas. Es decir, no es creíble que entre 1920 y 1940 solo trabajase poco más de 1/3 de la población, un 36,4% de promedio. Por tanto, aunque los censos se pueden considerar estimativos, no sirven para saber quiénes trabajaban realmente y a qué se dedicaban.

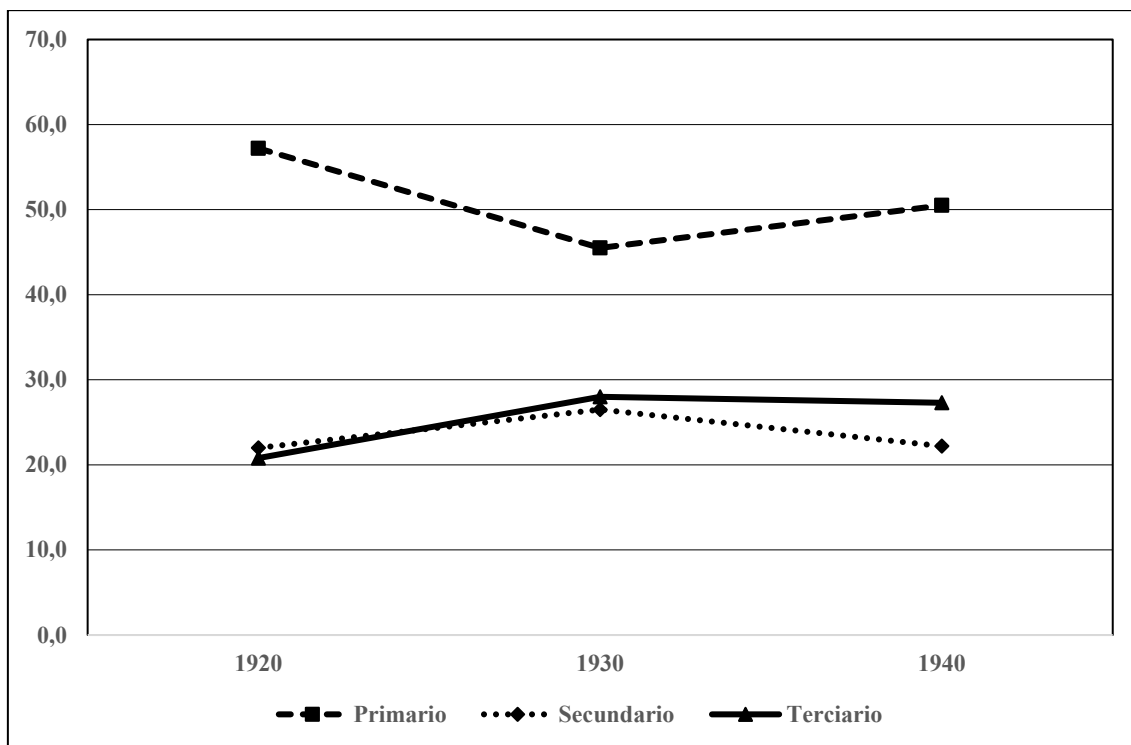
Figura 2
Tasa de Actividad Aparente (TAA) en España



Fuente: tabla 4. Elaboración propia.

Aparentemente, la distribución sectorial de la población activa tampoco muestra transformación estructural alguna. No hubo modificaciones importantes en lo que atañe al predominio masivo del empleo agrario en el total de los activos (figura 3).

Figura 3
Distribución porcentual de la población activa total por sectores de actividad en España



Fuente: Nicolau, 2005. Elaboración propia.

Pero el porcentaje de ocupados del sector secundario y terciario se elevó en la década de 1920, para descender en el primer caso y mantenerse inalterable en la década de 1930. Esto era coherente con el retroceso del sector primario en los años veinte, en su proceso de modernización; pese a que se recuperó momentáneamente con la vuelta al campo de la población en 1940, tras finalizar la Guerra Civil. Se trató de una actitud de las familias para garantizarse la supervivencia en las zonas rurales, donde los recursos alimenticios al alcance eran más fáciles de conseguir que en las zonas urbanas e industriales, aunque descendió de forma constante y ligera. Como se aprecia en la tabla 5, en términos absolutos, el aumento del trabajo en el sector industrial y la construcción fue relativamente importante.

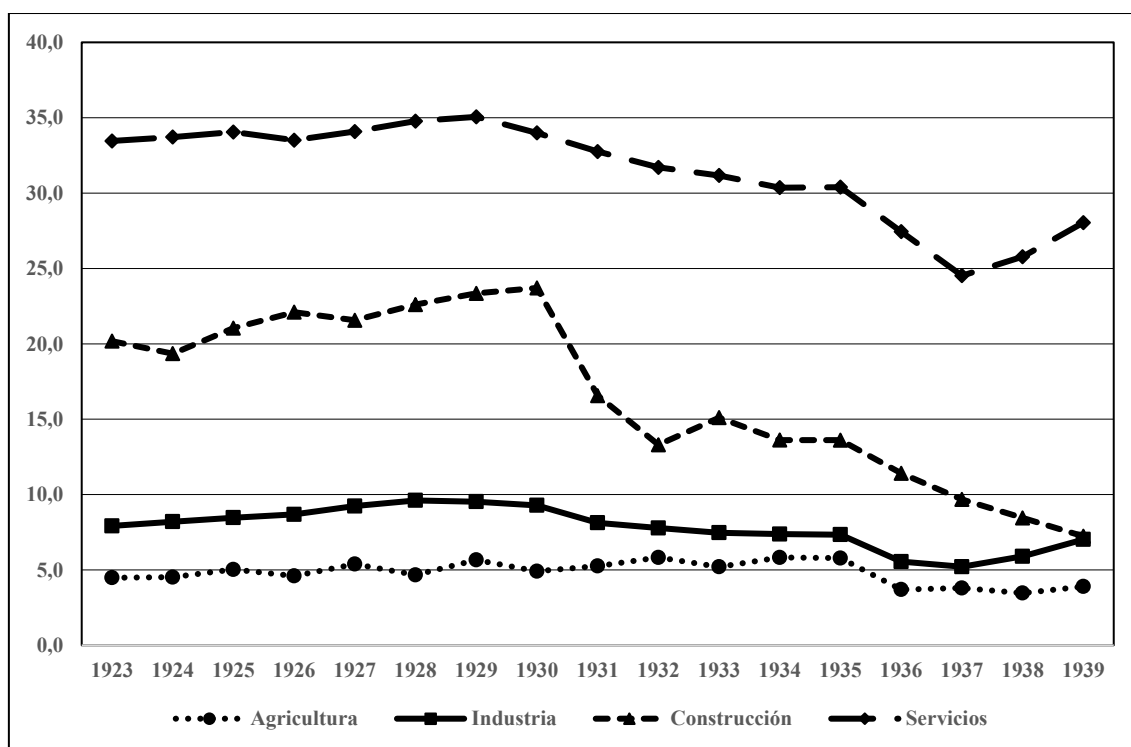
Tabla 5
Empleo ETC (equivalente a tiempo completo). España (millones de personas)

Años	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Total
1923	4,042	1,352	0,376	1,984	7,754
1924	4,004	1,378	0,389	2,048	7,818
1925	3,971	1,405	0,402	2,117	7,896
1926	3,946	1,436	0,417	2,193	7,992
1927	3,924	1,469	0,432	2,272	8,097
1928	3,900	1,502	0,448	2,354	8,204
1929	3,876	1,535	0,464	2,438	8,314
1930	3,861	1,573	0,482	2,531	8,448
1931	3,860	1,617	0,503	2,637	8,616
1932	3,863	1,665	0,525	2,751	8,803
1933	3,866	1,713	0,548	2,868	8,995
1934	3,863	1,761	0,571	2,987	9,182
1935	3,856	1,808	0,594	3,108	9,366
1936	4,029	1,719	0,582	3,037	9,367
1937	4,183	1,624	0,567	2,950	9,324
1938	4,327	1,528	0,550	2,855	9,260
1939	4,430	1,423	0,528	2,734	9,115

Fuente: Prados de la Escosura, 2017. Elaboración propia.

El censo de 1930 registró 327.000 activos más empleados en el secundario, que los datos de empleo correspondientes a 1923. Los de 1935 marcaron un máximo de 674.000 trabajadores más en el sector secundario que en 1923. Pero la estabilización de la tasa de actividad de la población y la proporción de casi la mitad de los activos que permanecieron en el sector primario entre 1923 y 1939, con un promedio de 46,4, sugiere un incremento muy importante del subempleo y del empleo encubierto, así como un fuerte subregistro del trabajo femenino e infantil en el campo. Aunque también emergió un factor de modernización económica, al superar el promedio de la suma de los sectores secundario y de servicios en 1923-39, la del sector primario, con un 53,6% de activos. Por último, cabe resaltar que la productividad mejoró claramente hasta 1935 (figura 4).

Figura 4
Índices de productividad laboral (VAB/trabajador ETC, 2010=100)



Fuente: Prados de la Escosura, 2017. Elaboración propia.

La dotación de capital humano se puede apreciar por los niveles de alfabetización de la población, que era francamente baja, aunque experimentó una mejora gradual (Nicolau, 2005). Según el censo de 1930, tres de cada cuatro habitantes mayores de diez años sabían leer y escribir (tabla 6). A pesar de ello, es necesario recordar que los porcentajes de alfabetización alcanzados en España en 1930 ya habían sido superados nada menos que en 1870 por países como Gran Bretaña, Holanda, Alemania o Suecia (Beltrán-Tapia et al, 2019). Por tanto, el avance del proceso de alfabetización registrado en el período sirvió, en el mejor de los casos, para ir cerrando la brecha existente respecto a los países más desarrollados del continente europeo.

Tabla 6
Tasa de alfabetización en España
(% población mayor de 10 años que sabe leer y escribir)

Censos	1920	1930	1940
Hombres	70,1	83,0	88,0
Mujeres	52,9	66,3	76,0
Total	61,1	74,4	82,0

Fuente: Censos de población. Elaboración propia.

Desde comienzos del siglo XX se efectuó un apreciable esfuerzo inversor, con la casi duplicación del presupuesto dedicado a instrucción pública, y se crearon numerosos centros de enseñanza técnica, industrial y comercial en todo el territorio, así como escuelas de ingenieros industriales en Bilbao y Madrid. En los años veinte, y sobre todo

a partir de 1931 con la Segunda República, las mejoras educativas se notaron, especialmente, en una elevación en 23 puntos de las tasas de alfabetización femenina, la masculina en 18 y la total en 21. Buena parte de las razones deben relacionarse con los avances en los transportes —ferrocarril, carreteras— y comunicaciones —telégrafo, teléfono— que facilitaron el movimiento de mercancías, personas e información. Además, en una sociedad como la española en proceso de urbanización, la prensa y los medios de comunicación escritos cobraron mayor protagonismo, y la frecuencia cada vez mayor de los recuentos de población y los trámites burocráticos incentivaron a aprender a leer y a escribir. De hecho, el analfabetismo se pudo convertir a veces en un cierto estigma social que altera la estructura de incentivos existente. En ese sentido, hay que tener en cuenta que la alfabetización no se lograba solamente por medio de la escolarización. El aprendizaje de la lectura y la escritura ocurría también dentro de la familia o, en el caso de los hombres, en el ejército. Esta necesidad o voluntad por aprender a leer y a escribir también vino unida a una mejora de la infraestructura educativa de escuelas y profesorado. A la altura de 1930 se había conseguido una relativa convergencia territorial en los niveles de alfabetización. Este esperanzador impulso en la construcción de escuelas se aceleró durante la Segunda República; pero fue frenado por el estallido de la Guerra Civil.

La explicación del diferencial en contra de la población femenina alfabetizada se debe relacionar con un menor acceso de las mujeres, no sólo a la escuela sino también a otros mecanismos alfabetizadores. Estos, en parte, compensarían la insuficiente oferta de escuelas en muchos lugares (Sarasúa, 2002). En este marco global de discriminación femenina, la desigualdad de género en educación era incluso más acentuada en España que en otros países europeos (Beltrán-Tapia et al, 2019). Muchas familias que escolarizaban a sus hijos varones no consideraban necesario hacer lo mismo con sus hijas. Aunque los efectos de la enseñanza informal resultan muy difíciles de medir en la alfabetización general o en la desigualdad en la alfabetización por sexos.

Más fácil es deducir el impacto de otros mecanismos alfabetizadores, como la enseñanza técnica en centros fabriles, la enseñanza nocturna de adultos, sobre todo a partir de la Segunda República, o la alfabetización durante la prestación del servicio militar obligatorio, a los que no accedían las mujeres o lo hacían muy raramente. Pero todos estos factores tuvieron cada vez más importancia en la alfabetización y formación de los hombres. En realidad, la escolarización y la alfabetización desigual de niños y niñas se explicarían por un conjunto de causas, que variaron según las clases sociales y las regiones de residencia.

Sin duda, la desigualdad en el acceso a la escuela y a la alfabetización fue una de las consecuencias de un sistema de desigualdad general en el acceso a los recursos educativos. Dio lugar a una importante desigualdad en el nivel de vida de niños y niñas, condicionando a medio y largo plazo sus vidas adultas como mujeres y hombres (Sarasúa, 2013). La desigualdad educativa entre géneros, a escala tanto nacional como territorial, estuvo relacionada con el diferente valor que las familias asignaron a la educación de los niños y de las niñas, así como con las diferencias existentes entre el coste de oportunidad de enviar a unos y a otras al colegio (Beltrán-Tapia et al, 2019). En este aspecto, se ha señalado que, aunque los niños y las niñas ayudaron de forma indistinta en las tareas agrícolas, existió una cierta división del trabajo por motivos de género, fundamentalmente entre los niños de mayor edad (Borrás, 2002; 2013). Así, en las zonas rurales, los niños se dedicaron casi exclusivamente a las tareas agropecuarias, mientras que la participación de las niñas en el trabajo del campo tuvo siempre un carácter estacional y no solía abarcar nunca la totalidad de la jornada. Sin embargo, ellas estaban dedicadas también a tareas domésticas, al cuidado de los hermanos menores y a trabajos externos, como los

relacionados con la elaboración de tejidos o estar al servicio de otras familias. Sarasúa (2002) advierte que, en estas condiciones, las niñas tuvieron una menor disponibilidad de tiempo, elevándose, por tanto, el coste de oportunidad de su asistencia a la escuela. Por otra parte, la escolarización era teóricamente segregada; en consecuencia, solo los pueblos grandes y las ciudades pudieron permitirse que los niños y las niñas asistieran a escuelas diferentes. En todo caso, la disparidad de género también se evidenció en el tipo de educación que recibieron ambos. Las niñas tuvieron que aprender habilidades domésticas —cocinar, lavar, coser, tejer y bordar—, lo que dejó menos tiempo a otras tareas, como aprender a leer o a contar.

Las mayores brechas de género se situaron en el sur peninsular y las más bajas en el norte, perfilándose un mapa de la desigualdad de género en concordancia con el de la desigualdad territorial en alfabetización masculina o media. De cualquier forma, las argumentaciones presentadas habitualmente por la literatura para la comprensión de las diferencias de género en alfabetización en el seno de la sociedad española, el lento avance para su erradicación o su desigualdad territorial se sustentan, unas veces en las diferencias en aspectos culturales o de rol social, y otras en los beneficios esperados o costes de oportunidad implícitos de la educación de niños y niñas. Unos y otros se relacionan con las muy diversas características específicas de los territorios en cuanto a la climatología, orografía, tipo de suelos, distribución de la propiedad y de la renta o especialización productiva.

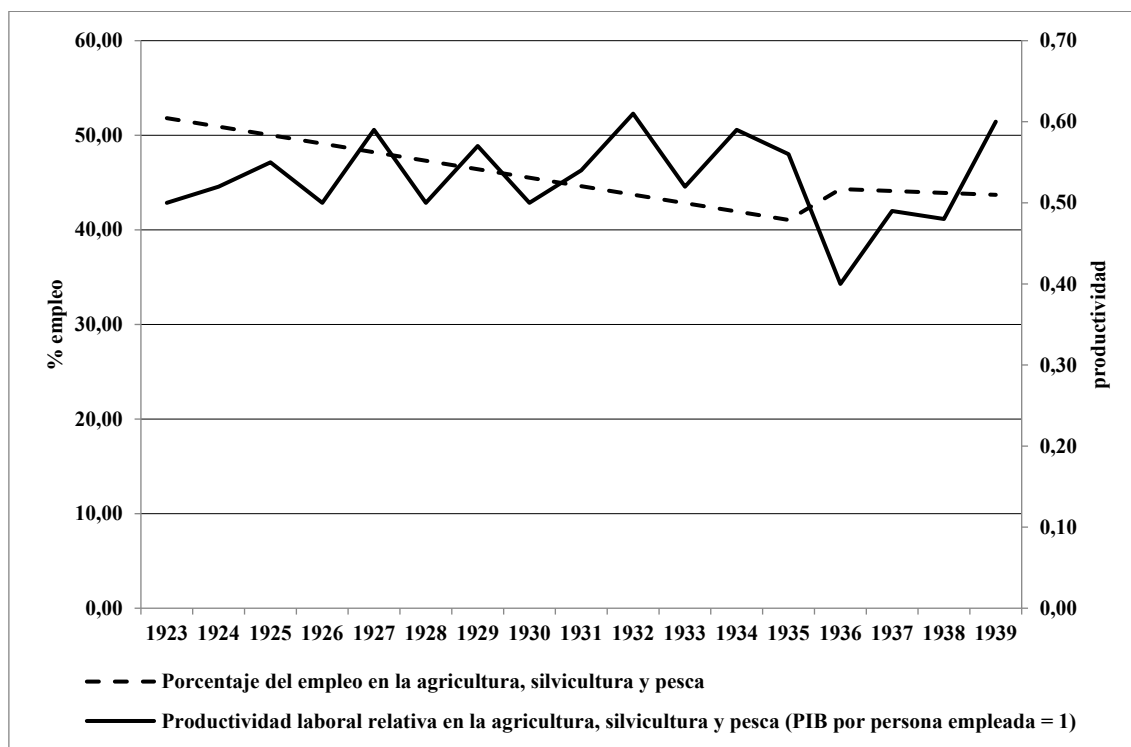
Otros trabajos sostienen que su estudio solo puede ser entendido mediante la consideración de información con un nivel de desagregación territorial muy elevado. Beltrán-Tapia et al (2019), basándose en los datos correspondientes a 1930, defienden que existió una gran expansión territorial de la alfabetización femenina. Sus avances a largo plazo se apreciaron entre los años 1900 y 1930, al igual que para la alfabetización masculina. No quedaron restringidos a los territorios con mayor propensión a la financiación de las escuelas, sino que se extendieron a nuevas regiones. La alfabetización de las mujeres recibió un fuerte impulso en Cataluña, el País Vasco, Asturias, las zonas costeras de la Comunidad Valenciana o el valle del Ebro. Como resultado, en estos años no solo crecieron los niveles medios de instrucción femenina, sino que también se redujeron las desigualdades entre los territorios, sobre todo, entre aquellos situados en la zona más septentrional de la Península. Sin embargo, se abrió una brecha entre estas regiones y las más meridionales. En estas últimas, aunque también se observó un notable progreso en las tasas de alfabetización femenina, los niveles medios continuaron siendo relativamente bajos. Fue el caso de Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha, la Región de Murcia y el interior y el sur de la Comunidad Valenciana. Es decir, el proceso alfabetizador español se caracterizó por su desigual difusión en el territorio. Los que presentaron los mayores niveles de alfabetización fueron Castilla y León, los territorios próximos a Cantabria, Álava y Navarra. En el otro extremo de la distribución, con los menores niveles de alfabetización, se situaron las provincias del sur como es el caso de Andalucía, Castilla-La Mancha o la Comunidad Valenciana, junto con las del extremo noroeste de la península en Galicia y Asturias.

4. Modernización agrícola

En el período analizado es cuando mejor se aprecia una verdadera ruptura respecto a la interpretación tradicional del atraso agrario español. Hasta 1935 se produjeron los suficientes cambios como para considerar que el sector agrario estaba en camino de un despegue económico con muchas posibilidades de futuro. Solo se vio interrumpido por la Guerra Civil y la etapa autárquica del primer franquismo (Christiansen, 2012).

Como novedades, se produjeron un incremento de la producción agraria y una mejora de las productividades del trabajo y de la tierra (Simpson, 1997). En términos absolutos, hasta en julio de 1936, la agricultura española había crecido considerablemente respecto al siglo XIX, y los niveles de vida rural también habían experimentado algunas mejoras (Martínez-Carrión, 2002). De hecho, la aceleración del cambio económico fue particularmente rápida hasta los años treinta (Simpson & Carmona, 2020). Como se ve en la figura 5, los empleos en la agricultura descendieron en un 16%, mientras que aumentó en un 20 la productividad laboral relativa.

Figura 5
Empleo y productividad laboral de la agricultura, silvicultura y pesca en España



Fuente: Prados de la Escosura, 2003. Elaboración propia.

Pero aún quedaba un largo camino por recorrer. Pese a la modernización agrícola, el peso relativo de la agricultura en la economía española seguía siendo excesivo, en términos comparativos con las economías más industrializadas de Europa occidental, incluida Italia. Esto dificultó la conversión de la economía española en una economía avanzada, entendiéndose por tal la entrada en un proceso acelerado de industrialización y urbanización que provocase el definitivo cambio estructural (Prados de la Escosura, 2017).

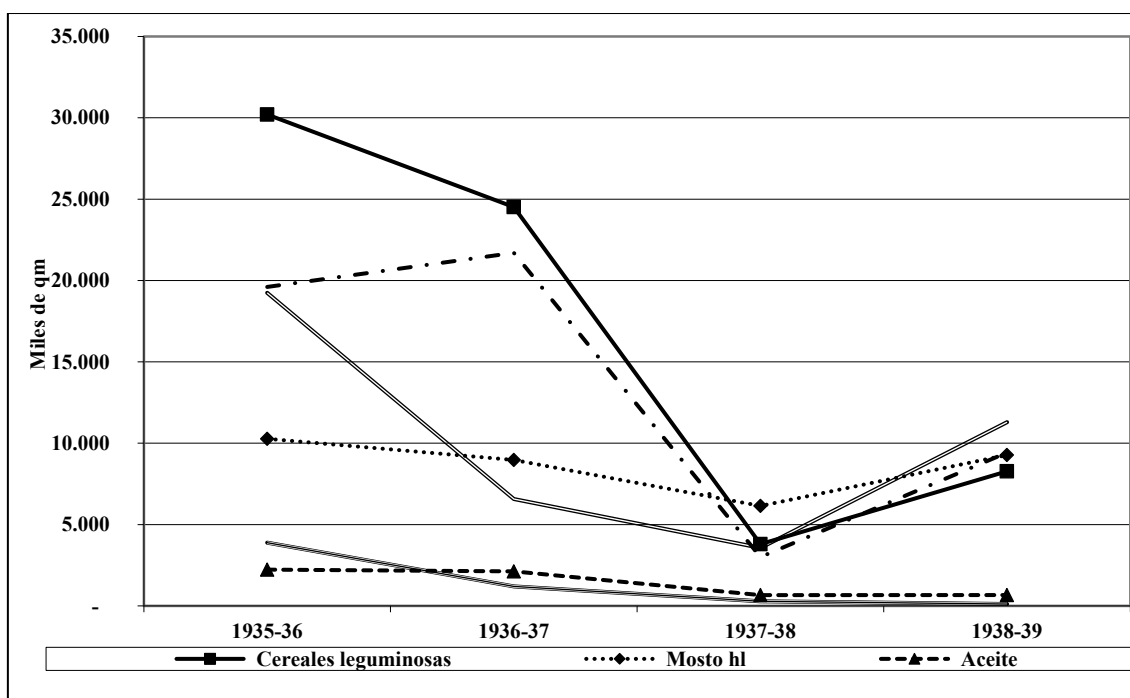
En gran medida, la explicación de esta situación se hallaba en que la sociedad y economía española se encontraba excesivamente ruralizada. Hay que tener en cuenta que, en 1935, los activos agrarios todavía eran unos tres millones y medio; o lo que es lo mismo, aún representaban un 41% de la población activa total y producían alrededor del 27% del PIB a precios constantes de 1929. Superaban ligeramente a la industria, que aportaba un 25% del PIB, mientras la construcción y las obras públicas lo hacían en un 3% y el sector servicios representaba un 45% (Prados de la Escosura, 2017).

En definitiva, pese a las mejoras, en los años veinte y treinta del siglo XX la economía española seguía teniendo un sector agrario sobredimensionado. No se había producido todavía una modificación en los términos de la relación de intercambio entre

agricultura e industria, como sí había ocurrido en los países europeos más desarrollados desde comienzos del siglo XX; aunque en España se estaba en el camino de conseguirlo. De entrada, los 3,8 millones de activos agrarios que había en 1930 producían más que los 4,7 de 1910. De las macromagnitudes del sector primario, la más interesante, junto al descenso de la población empleada, quizá sea el aumento del valor del producto de la agricultura, que alcanzó 8.311 millones de pesetas corrientes en 1935. Se produjo en las dos décadas un incremento del producto agrario de un 127%. Un hecho sin precedentes en la historia rural de España. El crecimiento se explica por la ampliación de tierras destinadas al cultivo y por la reducción simultánea de las que se dedicaban a montes, dehesas y pastos. Además, hubo una ampliación significativa de las tierras ocupadas por frutales, raíces, tubérculos, plantas industriales y plantas hortícolas. La expansión de la ganadería y su mayor incidencia en el producto agrario total también contribuyeron a ello. El aumento del producto junto al retroceso de la mano de obra y la utilización de más maquinaria y fertilizantes (Martínez-Ruiz, 2000), prueban un incremento de la productividad y de los rendimientos por unidad de superficie.

Pero es verdad que ese proceso de modernización agrícola quedó paralizado con la Guerra Civil en 1936. Durante el período bélico, la producción agraria dependió esencialmente de factores climáticos y de la superficie cultivada, pese al esfuerzo realizado por las colectividades agrarias en la zona republicana, donde trabajaron unas 800.000 personas en casi tres millones de hectáreas (Garrido-González, 2022). En función de la evolución de las producciones agrarias durante los años agrícolas que fueron de 1935-36 a 1938-39 (figura 6), que no se suelen recoger en las estadísticas agrarias publicadas porque solo se dieron a conocer para la zona republicana, podemos deducir que en el primer año de guerra descendieron ligeramente las cosechas, con la excepción de las raíces, tubérculos y bulbos, fundamentalmente, gracias al excelente rendimiento de patata en 1937. Asimismo, se sostuvieron con apenas unas ligeras caídas las producciones de aceite de oliva en las campañas de 1936-37 y 1937-38, aunque se hundiría los dos últimos años de guerra, lo mismo que el resto de las cosechas reseñadas.

Figura 6
Producción agraria de la zona republicana en la Guerra Civil (años agrícolas 1935-36 a 1938-39)



Fuente: Garrido-González, 2013. Elaboración propia.

En los datos anteriores hay que aclarar que, en gran medida, para los que así lo quisieron se respetó la actividad privada de la explotación de las tierras, con las consabidas excepciones puntuales. No solo no fueron colectivizadas todas, sino que predominó la explotación privada, en la que se mantuvo un 53,5% de la superficie útil, fundamentalmente, en poder de las familias de pequeños campesinos. El restante 46,5% de las tierras cultivables fueron colectivizadas. Asimismo, se debe destacar en la zona republicana el esfuerzo realizado por las mujeres que se incorporaron al trabajo en el campo masivamente, ante la ausencia de hombres que estaban movilizados en los frentes bélicos, como se refleja en el sostenimiento, pese a su importante caída, de las cosechas de cereales, vino, frutales y patatas. La ligera recuperación de 1938-39, que no llegó a alcanzar la del primer año de guerra, se debe explicar por la finalización del conflicto el de abril de 1939, con lo que se pudieron incorporar más tierras y trabajadores ya desmovilizados al trabajo en el campo. Eso pudo salvar en términos relativos las cosechas de cereales y leguminosas, vino, frutales y patatas; pero se hundieron las plantas industriales y el aceite de oliva, que ya venían cayendo desde el año agrícola de 1937-38. Por tanto, resulta más que evidente que, a la crisis económica que se venía arrastrando desde los años treinta y la Guerra Civil, se unió, posteriormente, la autarquía en los años cuarenta (Zambrana, 2006). Esto fue lo que hizo retroceder a la agricultura española a la situación en que se encontraba entre el último cuarto del siglo XIX y principios del XX, por tanto, antes del período aquí estudiado.

5. Decidido progreso industrial

La industria española ya fue incorporando masivamente nueva tecnología desde finales del siglo XIX y principios del XX (Carreras, 2005). Algo que pasó relativamente desapercibido en su momento. Es por ello que no puede sorprender que las cosas cambiaran especialmente entre 1923 y 1929.

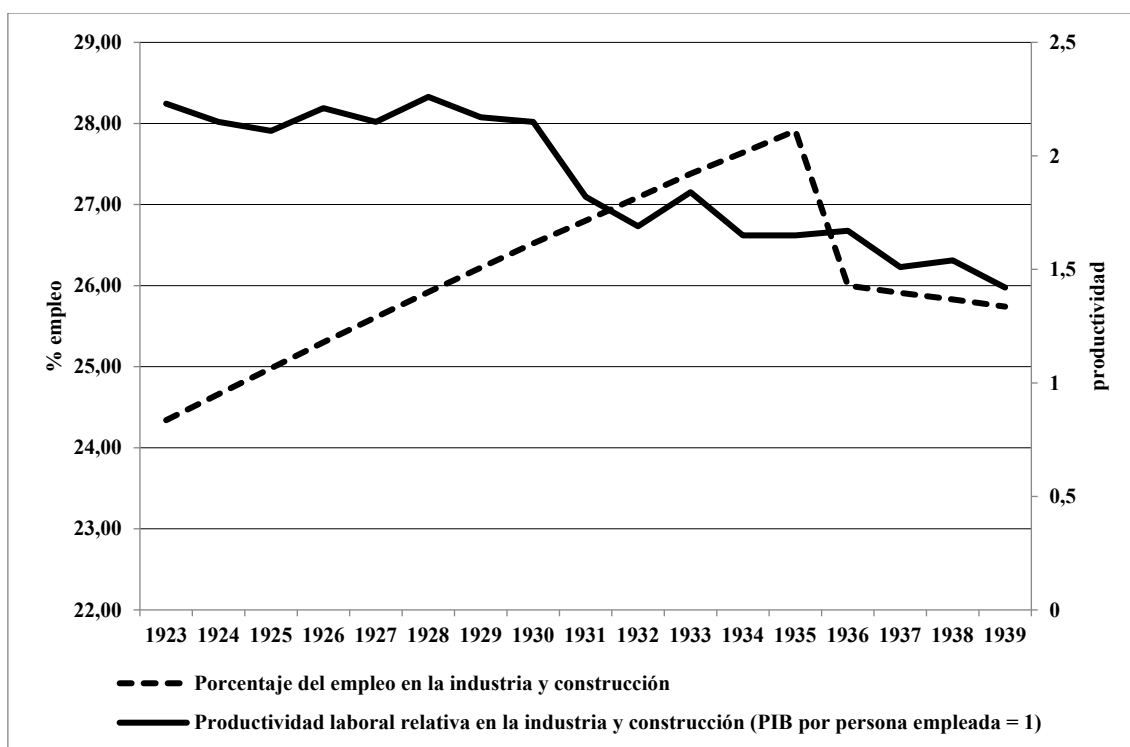
5.1. Incorporación de nueva tecnología industrial

Se trata de una etapa que se caracterizó por el fuerte incremento del empleo industrial sobre la ocupación total. La contrapartida fue que la productividad laboral relativa de la industria se hundió. La duplicación del producto industrial no aportó incrementos en el peso de la industria en el PIB, que se mantuvo estable. Además, los precios relativos industriales iniciaron su declive a partir de los años veinte. En la siguiente etapa de 1931 a 1939 se experimentó un retroceso industrial.

El impacto de la retracción realmente se empezó a apreciar en este último período; pero aún más a medio plazo en la década siguiente de los años cuarenta. Hacia 1950 los datos se parecían más a los de 1940, el año de la mayor caída tras la Guerra Civil, que a los de 1930. Cayeron tanto las magnitudes productivas como el peso de la industria en el producto total. Dicho retroceso resultó simultáneo a un descenso de la productividad laboral industrial, que reflejaba una reducción de los salarios reales y un abaratamiento de la mano de obra industrial. Todo ello en un contexto deflacionista de los precios industriales relativos. Según Carreras (2005), hubo un retroceso de la convergencia industrial al entrar en decadencia los esfuerzos de industrialización de los años precedentes. La economía española se alejó de los países industrialmente más avanzados.

Pero eso no arrancó de la etapa 1923-1935. Las tasas fueron similares a las del período anterior; aunque se pueden considerar mejores en términos comparativos con la industria europea, al aprovechar España los efectos a medio plazo de la neutralidad de la Primera Guerra Mundial (1914-18). Así pues, la industria española prosperó hasta 1922, cuando el resto de la europea se estancó o se desplomó. De 1923 a 1935 la trayectoria se puede considerar como normal. En cambio, la fase 1936-1939 resultó perdida para la industria por culpa de los desastres de la Guerra Civil. La consecuencia fue una depresión industrial que no se superó hasta principios de los años cincuenta. Como se ve en la figura 7, los empleos en la industria y la construcción aumentaron hasta 1935, para descender considerablemente en los cuatro años siguientes. Sin duda, como consecuencia del conflicto bélico. La productividad laboral relativa aumentó hasta 1928. Después experimentó lentamente una decadencia en los diez años siguientes.

Figura 7
Empleo y productividad laboral de la industria y la construcción en España



Fuente: Prados de la Escosura, 2003. Elaboración propia.

Entre 1923 y 1935 la economía española tuvo unos sectores industriales y de la construcción cuyo producto no paró de crecer frente a otros sectores económicos. En cambio, el aumento del empleo sólo siguió una trayectoria ligeramente más rápida que el resto de la economía. Como consecuencia cayó la productividad del trabajo en la industria y la construcción. En el período 1923-1935, la productividad laboral aparente, que es la ratio entre el valor añadido bruto del sector correspondiente y el número de empleos en dicho sector se redujo en un 36%. Con estos datos se hace preciso matizar la importancia del desarrollo industrial en la economía española. Es cierto que la industria contribuyó al incremento de las tasas de crecimiento entre 1929 y 1935; pero la mayor parte de su aportación correspondió al sector manufacturero. Ese es el que de verdad marcó la trayectoria del sector.

Para el conjunto del período estudiado de 1923-35, según Houpt & Rojo (2013), no resulta fácil hacer un balance claro del comportamiento de la industria española. En términos de crecimiento del producto industrial, y en relación a otros países de Europa occidental, la industria española ni se estancó ni tampoco convergió claramente hacia los niveles de la Europa industrializada. Su comportamiento fue más o menos regular desde una perspectiva europea comparada, aunque dentro de la anomalía y de la inestabilidad del período de entreguerras. Esto se consiguió gracias a algunos éxitos relativos. A diferencia del retraso en adoptar algunos cambios técnicos en el pasado, las innovaciones de la segunda revolución tecnológica se introdujeron más rápidamente en España. La industria española utilizó en un plazo menor la electrificación, se desarrollaron la siderurgia moderna, la industria química o se dieron los primeros pasos de la industria del automóvil. Se impuso un proceso de diversificación de la industria. Aparecieron o se consolidaron empresas eléctricas, químicas, industrial-mecánica, construcción naval, transformados metálicos, construcción residencial y obras públicas. Asimismo, se experimentaron procesos de industrialización fuera de los focos tradicionales de Cataluña

y Vizcaya. En los mismos participaron, especialmente, Madrid, Guipúzcoa, Zaragoza, Valencia, Valladolid y Vigo.

El crecimiento y diversificación industriales, impulsados por el crecimiento demográfico y por la importación de técnicas extranjeras, estuvo vinculado a las industrias básicas o pesadas. Al mismo tiempo que se estancaron las industrias ligeras tradicionales. Los datos de población empleada en el sector industrial al alcanzar en 1930 el 32% de la población activa, demuestran el cambio y la creciente industrialización.

El producto industrial español experimentó fuertes oscilaciones, al igual que en otros países europeos (Carreras, 2005). El IPI (Índice de Producción Industrial) creció ligeramente en la primera mitad de la década de 1920, y de manera más significativa en la segunda mitad de ese decenio. A partir de 1931 la industria española sufrió, aunque con cierto retraso, los efectos de la depresión económica internacional. El IPI se hundió entre un 10-14% en 1930-35, respecto a los niveles de 1929. A partir de 1936, la inevitable ruptura que supuso la Guerra Civil hizo retroceder el índice alrededor de un 40% en comparación con el nivel alcanzado en 1929.

Para Houpt & Rojo (2013), es difícil hacer una valoración del crecimiento industrial español en este período, que en cualquier caso resulta inevitablemente ambigua, comparada incluso con Italia, otro *late comer* de la periferia. Si se considera en conjunto el segundo, tercer y cuarto decenio del siglo XX, en términos de crecimiento del producto industrial, la industria italiana mostró mayor dinamismo que la española. La industria española se desarrolló más en sectores ligados todavía a la primera revolución tecnológica, y no tanto a la segunda. Las empresas industriales mantuvieron un tamaño relativo muy pequeño. Las grandes empresas españolas estaban posicionadas en el sector bancario, los ferrocarriles, la minería, las eléctricas o las telecomunicaciones; pero apenas en la industria de transformación. La industria española se desentendió casi por completo del sector exterior, concentrándose en el mercado interno, reservado por medio de la elevada protección arancelaria. Esto tuvo unos claros efectos perniciosos. Condujeron a que casi no se hicieran inversiones para renovar el utillaje tecnológico, o la imprescindible inversión en departamentos de investigación dentro de las propias empresas. A lo anterior se puede añadir que la oligopolización de la industria fue quizás más alta que en otros países europeos (Fusi-Aizpurúa & Palafox-Gamir, 1997). Por tanto, en un marco protegido mediante elevadas tarifas arancelarias, no es raro que la diversificación de la producción se efectuase al margen de los costes comparativos, que se fijasen unos precios muy superiores a los del mercado internacional y que se mantuviese una tasa de expansión de la oferta muy por debajo de la demanda.

En definitiva, la producción se adaptó en una medida muy escasa al aumento de la demanda, presionando al alza el nivel de precios y obstaculizando la obtención de una tasa mayor de aumento de la Renta nacional. Los efectos colaterales fueron la elevación del coste de los *inputs* para todas aquellas actividades que utilizaban productos industriales. Por otra parte, las empresas trataron de presionar sobre los distintos gobiernos para obtener ayudas públicas del Estado; con las cuales mantener la producción sin reducir los precios. Los resultados fueron unas elevadas tasas de beneficios. En algunos casos, el doble de la rentabilidad de la Deuda pública. Así como los altos dividendos repartidos entre sus accionistas, que reflejaban las positivas repercusiones de dicha estrategia en las sociedades industriales. Nada de extrañar, si se contaba con un mercado protegido, una estructura de la oferta oligopolizada y unas administraciones públicas inclinadas a satisfacer sus intereses empresariales expandiendo la demanda. Los beneficios estuvieron siempre absolutamente garantizados.

Otra consecuencia de lo anterior es que apenas se aplicaron modernos métodos de producción en masa (Houpt & Rojo, 2013). Las empresas industriales tampoco efectuaron

cambios en su organización. Todo lo contrario de lo que estaba sucediendo en las grandes compañías europeas, que empezaron a imitar muy pronto a las nuevas formas de organización de las estadounidenses. Sobre todo, en aspectos como la disociación de la propiedad y de la dirección, la descentralización de la gestión por líneas de producción o por áreas territoriales y, especialmente, la introducción de la dirección profesionalizada. En contraste, las empresas industriales españolas apenas variaron sus tradicionales métodos de organización, y casi todas mantuvieron una gestión jerarquizada, tradicional y paternalista hasta mediados del siglo XX (Babiano, 1998; Rodríguez & Losada, 2007). La construcción de redes de distribución y aprovisionamiento fue también muy limitada. En fin, la productividad del trabajo industrial experimentó un deterioro relativo durante el período. En resumen, la expansión industrial de los años veinte y treinta se realizó usando intensivamente y en grandes cantidades el factor trabajo; pero no se incrementó la dotación individual ni de capital físico ni humano.

5.2. La industria española en la Guerra Civil

Mención aparte merece el análisis del comportamiento del sector industrial durante la Guerra Civil española (1936-39). Una cuestión poco tratada, pero que resulta de vital importancia por la repercusión posterior que tuvo durante los casi cuarenta años de franquismo. Su principal consecuencia fue la consolidación de un modelo industrial autárquico (Catalán, 1993; 1995; 2002). Se basó en el INI (Instituto Nacional de Industria), que derivó en una política industrial extremadamente intervencionista durante toda la dictadura de Franco. Ahora bien, durante los años del conflicto bélico, hay que diferenciar entre la actividad industrial en la zona republicana y la zona franquista.

5.2.1. Colectivizaciones industriales y del sector servicios en la zona republicana durante la Guerra Civil

En las zonas urbanas e industriales la iniciativa de los trabajadores, organizados sindicalmente o no, hizo que se ocupasen las fábricas, talleres, comercios y servicios públicos, para evitar que se detuviera la actividad productiva y se produjera un colapso económico en la retaguardia republicana. En las regiones y sectores donde los trabajadores anarquistas de la CNT (Confederación Nacional del Trabajo) y de la FAI (Federación Anarquista Ibérica) o los socialistas de la UGT (Unión General de Trabajadores) eran mayoritarios y, contaban con el apoyo popular, se lanzaron a la colectivización o socialización de las fábricas y talleres. Pero no en todos los sitios. En el País Vasco la industria y el comercio continuaron en manos de sus anteriores propietarios o técnicos, pese a estar en zona republicana (González-Portilla & Garmendia, 1988).

Fuera de allí, numerosos empresarios abandonaron sus negocios o fueron asesinados en los primeros días de la guerra. Cuando se restableció en parte la normalidad de la producción y los trabajadores se reincorporaron a las fábricas, en muchas de ellas se había producido un vacío de poder. Es en esa situación cuando los sindicatos se hicieron cargo de la producción, incautándose de las fábricas y constituyendo colectividades. Pero las transformaciones económicas fueron muy heterogéneas según las industrias y las ciudades.

Los cambios productivos que se ensayaron en la economía social industrial y del sector servicios, recibieron distintas denominaciones, que es conveniente aclarar para definir de la mejor forma posible los métodos correspondientes de gestión y organización de la actividad productiva (Bernecker, 1982; Bricall, 1985), aunque no todos se dieron en los distintos sectores ni en todas las ciudades. De hecho, sólo en Barcelona hubo ejemplos

de cada una de las fórmulas ensayadas, y fue allí donde adquirieron toda su dimensión. Éstas fueron las siguientes:

1) Incautación: se entendía por el procedimiento de apropiación de una empresa o de un centro de producción por parte de un grupo u organismo colectivo de los trabajadores de la unidad productiva, sindicatos, ayuntamientos, Generalitat o República. El hecho de la apropiación no presuponía nada sobre la forma jurídica futura de la empresa.

2) Colectivización: designaba la atribución del poder económico de la empresa, fábrica, taller o establecimiento al conjunto de los obreros que trabajaban allí. La colectivización equivalía, pues, a la autogestión de los trabajadores del centro productivo donde trabajaban. Lógicamente, implicaba la atribución del valor añadido, una vez deducidos los impuestos y satisfechos los intereses y alquileres, a los trabajadores en forma de salarios y beneficios, que en Barcelona como mínimo fue del 50% sobre las ganancias conseguidas, una vez que se creó en noviembre de 1937 la Caja de Crédito Industrial y Comercial. Una asamblea de todos los trabajadores y personal de oficinas elegía un comité de empresa que nombraba a un director. El comité y el director, al igual que sucedía en todos los nuevos órganos creados en la economía colectivizada, rendían cuentas tanto a la asamblea de la empresa como al Consejo General de Industria. De hecho, la doble responsabilidad caracterizaría a todo el nuevo sistema industrial y comercial en Cataluña. A partir de enero de 1937, la Generalitat tuvo un representante interventor en todas las empresas colectivizadas, aunque sólo se nombraba a una persona que fuera aceptada por la asamblea de los trabajadores de cada empresa.

3) Empresas controladas: cuando un grupo u organismo distinto del que detentaba el poder económico de la empresa o de la fábrica, intervenía o debía autorizar algunas de las decisiones, se entendía que estaba bajo su control. En aquellas empresas que seguían en poder de sus antiguos propietarios, ejecutivos o gerentes el control sobre algunas decisiones correspondía al conjunto de los trabajadores del centro productivo, que recibían un 30% de los beneficios. En realidad, seguían siendo empresas privadas y no fueron colectivizadas, aunque también tenían a un representante del gobierno catalán que garantizaba la supervisión de la empresa por el Consejo General de Industria.

4) Socialización: se podía aplicar indistintamente, según el partido o grupo político que utilizaba dicho concepto. Para los anarcosindicalistas, socialización era la apropiación efectiva por el sindicato único de cada rama industrial (subsector) de todas las empresas de un sector de la producción. Los socialistas entendían que la socialización suponía la atribución de las decisiones políticas de la empresa a un gobierno popular.

5) Nacionalización: significaba que la empresa pasaba a manos del Estado. A partir de agosto de 1936 la Comisión de la Industria de Guerra nacionalizó una serie de empresas relacionadas con la fabricación de armas. Bastantes meses después, tras la promulgación de un decreto de intervenciones especiales en noviembre de 1937 y de la militarización de los trabajadores de la industria de guerra en octubre de 1938, aumentaron considerablemente el número de empresas nacionalizadas. Pero en muchos casos se dieron conflictos de competencias entre el gobierno central republicano y el autónomo catalán, al intentar ambos ampliar su influencia en la economía a través de las nacionalizaciones.

6) Municipalización: se aplicó a la acción por parte de los ayuntamientos para controlar determinadas actividades desempeñadas por empresas que se dedicaban al abastecimiento de servicios públicos (alumbrado público, suministro de agua potable, recogida de basuras, etc.). En Cataluña, se añadió a la municipalización la recaudación de los impuestos municipales. A causa del conflicto los déficits presupuestarios crónicos

que, tradicionalmente, arrastraban los ayuntamientos aumentaron considerablemente, al descender en un 70% la recaudación de los impuestos en la zona republicana.

7) Agrupaciones: se trataba de la concentración de varias empresas en carteles colectivizados, de tal manera que varias fábricas unidas en una sola empresa se consideraban como una unidad de producción. Los anarcosindicalistas preferían la concentración de todas las empresas de un sector o, como mínimo, de una localidad. Las agrupaciones eran un paso intermedio hacia la socialización. Por tanto, las agrupaciones fueron una concesión a la CNT, que aspiraba al control de subsectores enteros de la economía por los sindicatos. Las agrupaciones o concentraciones colectivizadas constituyeron un mecanismo de reestructuración de la economía catalana, mediante la aplicación de las economías de escala. Eran un intento intencionado y bien pensado de presentar una alternativa viable a la economía de mercado. A mediados de 1938 era evidente que la constitución de nuevas agrupaciones equivalía a un aumento del poder efectivo de la CNT, por lo que ERC (Esquerra Republicana de Catalunya), que tenía mayoría en el gobierno catalán y representaba los intereses de las clases medias urbanas, trató de impedir la expansión de las agrupaciones y, con ello, también la colectivización de las pequeñas empresas. Así pues, en 1938 el cuestionamiento de las agrupaciones derivó en una controversia entre el sindicato CNT, que representaba a los trabajadores anarcosindicalistas, y el partido republicano catalán que defendía a las clases medias urbanas.

En Cataluña las empresas colectivizadas o autogestionadas fueron aquellas que empleaban a más de 100 trabajadores, o las que eran propiedad de empresarios declarados por sentencia firme de tribunal colaboradores de los militares sublevados. También las de menos de 100 trabajadores en que una mayoría cualificada de los mismo optaban por la colectivización o existía un acuerdo entre los trabajadores y los antiguos propietarios. Los intereses económicos de las empresas extranjeras que fueran afectadas debían ser indemnizados.

En enero de 1937, con el denominado Plan Tarradellas o Decretos de S'Agaró, se aplicaron una serie de normas relativas a la vida municipal y a la restauración de las facultades constitucionales del gobierno de la Generalitat sobre los ayuntamientos y la vida municipal. En los mismos se contemplaba la reestructuración de otros muchos aspectos: el régimen de incautaciones y de responsabilidades políticas; la organización del sistema financiero, respetando los bancos, cajas de ahorro y compañías de seguros; los procedimientos de formalización del gasto público y de recaudación de nuevos ingresos públicos. Es interesante a este respecto que se introdujese, por primera vez en España, un impuesto general sobre el gasto, denominado impuesto sobre la cifra de negocios; la estructura del Departamento de Finanzas de la Generalitat; el régimen jurídico de la vivienda; la radiodifusión; los funcionarios públicos y el comercio exterior. Con todas estas medidas legales se pretendía restaurar la autoridad y adaptar el poder público a la realidad de la guerra, poniendo en funcionamiento una maquinaria financiera y fiscal. Indirectamente, se pretendía conseguir una cierta estabilidad en la economía y en la Hacienda catalanas, impulsando además la industria de guerra.

Fuera de Cataluña, las industrias de la retaguardia republicana no estuvieron reguladas por ninguna norma general sobre las colectivizaciones y nacionalizaciones. El gobierno republicano estaba a la expectativa de un proceso revolucionario de resultado imprevisible. Eso sí, las empresas abandonadas podían ser incautadas según el decreto de 2 de agosto de 1936. Habitualmente, los propios trabajadores ocuparon las empresas y establecimientos donde trabajaban, sobre todo, si los propietarios, ejecutivos o gerentes habían huido o estaban comprometidos en la sublevación militar. Pero una parte importante de la industria continuó con su gestión y administración en manos privadas,

aunque en cada fábrica hubiera un comité de control de los trabajadores y un delegado-interventor gubernamental.

En la Comunidad Valenciana, a mediados de 1937, el gobierno central republicano decidió el control de las principales industrias alimentarias valencianas, creando un sistema productivo coordinado e intervenido directamente por el Estado. Afectó, sobre todo, a los sectores arrocero, conservero, harinero, oleícola y salinero, que eran todos vitales para el abastecimiento de la población. Por el contrario, la industria turroneira y la chocolatera continuaron en manos privadas mientras las circunstancias se lo permitieron. En el subsector textil valenciano, numerosas empresas perdieron sus mercados tradicionales del exterior y de las regiones de la zona franquista y se encontraron con problemas para abastecerse de materias primas de importación. La Guerra Civil permitió a la industria del calzado de Elda y Petrer acceder a un mercado importante para su producción que, inmediatamente, fue aprovechado por las grandes empresas de calzado, colectivizadas por los trabajadores. Por su parte, los pequeños y medianos empresarios con el apoyo de los comités antifascistas locales crearon el 18 de agosto de 1936 una sociedad mercantil limitada denominada SICEP (Sindicato de la Industria del Calzado de Elda y Petrer), con el objetivo de que financiase a las fábricas, les suministrase materias primas y comercializase la producción de calzado. El sector químico levantino abarcaba los subsectores de la industria papelera, cementos, cerámica, cerillas, jabón, tabaco, pirotecnia, farmacia y fertilizantes. En algunos casos fueron colectivizados, pero con ello no consiguieron superar nunca los problemas de abastecimiento de materias primas, como sucedió en Papeleras Colectivas, o en los casos de la producción de cerillas, jabón y tabaco; en otros, pasaron a ser intervenidos por el Estado, como las fábricas que tenía la empresa de Cementos Portland. Entre los trabajadores de la industria del juguete y sus sindicatos la postura más extendida fue pactar con los empresarios, o confiscar las fábricas si habían sido abandonadas, para implantar su socialización o colectivización. Los trabajadores de UGT socializaron en las localidades de Ibi y Onil, las fábricas de juguetes de las empresas Payá y Rico; los de la CNT colectivizaron, de acuerdo con los empresarios, las empresas principales de Denia. Conjuntamente, CNT y UGT confiscaron las de Castalla y Ondara y la fábrica que tenía Industrias Drake, S.A. en Eliana. Con el transcurso de la guerra, todas ellas fueron adaptadas para la producción de material bélico, desde cartuchos y balas a cantimploras, pasando por otras piezas militares, como culatas de fusil o literas (Santacreu, 1992; Quilis, 1992).

En la Región de Murcia se ensayaron fórmulas de una auténtica economía social por medio del intervencionismo estatal y las colectividades minero-metalúrgicas. El movimiento de colectivizaciones y expropiaciones implicó a numerosas industrias y comercios. Uno de los sectores más afectados fue el minero. Primero se incautaron las minas y se crearon colectividades mineras, y más adelante se nacionalizaron, debido a que gran parte de su producción tenía un interés estratégico preferente. Casi todas las grandes empresas quedaron bajo el control de los trabajadores y de la supervisión estatal al final del conflicto. La minería murciana, como la española en general, vivió los años de la guerra al margen de la coyuntura internacional. Las fábricas intervenidas por el Estado, que reemplazó a sus antiguos propietarios, orientaron su producción a las necesidades de la guerra. Desde comienzos de 1937 la experiencia colectivizadora en las industrias minero-metalúrgicas alcanzó un fuerte significado. Los más proclives a ella fueron los anarcosindicalistas que se incautaron de algunas explotaciones mineras en las sierras de Cartagena-La Unión, dando pie al nacimiento de la Colectividad Minera CNT. En otros casos se llevaron a cabo mediante acuerdos económicos con los arrendatarios. Las mejoras del bienestar de los colectivistas no tardaron en llegar, aunque fueron de

corta duración: aumentos de sueldos, asistencia médica y cobertura social. Tampoco participaron todos los trabajadores mineros en la experiencia colectivista: unos porque trabajaban en minas más ricas, otros por conservar sus puestos en las empresas o por pura apatía. Donde sí se impuso de forma clara fue en los sectores donde las relaciones con otras empresas españolas del mismo ramo eran más importantes, como fue el caso de las piritas (sector químico) por la asociación que mantenían con la colectividad Cros de Barcelona. También en los lugares donde las relaciones entre los trabajadores de distintas ideologías eran más sólidas, como ocurrió con las colectividades mineras UGT-CNT de La Unión que continuaron explotando varias minas. Asimismo, hubo experiencias exitosas de autogestión industrial en Mazarrón llevadas a cabo por la Colectividad de Obreros Mineros (Martínez-Carrión, 2002).

En Madrid, como en otras zonas leales a la República, donde eran fuertes los sindicatos, se produjeron incautaciones e intervenciones de empresas. Pero allí no se hablaba de colectivización, sino que con más propiedad se trató de una sindicalización de la economía madrileña. La pequeña propiedad subsistió: tenderos, artesanos, maestros de taller siguieron al frente de sus pequeños negocios, pero las grandes empresas que, en el caso de Madrid, en buena medida eran públicas, fueron incautadas por los sindicatos y pasaron a dirigirlas. En Madrid también fue importante el número de incautaciones de fincas urbanas (Juliá, 1994), un proceso del que hay constancia que afectó a otras ciudades de la zona republicana, desde las grandes capitales como Barcelona o Valencia a las pequeñas como Jaén, Murcia o Albacete.

Por último, en el País Vasco no hubo colectivizaciones y siguieron funcionando las empresas privadas, representando una excepción respecto a los cambios económicos revolucionarios experimentados en la zona republicana. Los propietarios de empresas de material bélico, cuya producción sí fue incautada, recibieron las correspondientes indemnizaciones como compensación (González-Portilla & Garmendia, 1988). Pero entonces, ante las dudas de la garantía de los derechos de propiedad, argumentaron que la escasez de carbón y la tensa situación social les obligaban a paralizar la producción minera e industrial. La resistencia empresarial empujó al gobierno vasco a decretar expropiaciones forzosas sin indemnización de los bienes de algunas de las grandes empresas familiares, como los Lezama Leguizamón, los condes de Heredia Spínola, los marqueses de Urquijo, José Luis de Oriol y Juan Tomás Gandarias. El deterioro de la situación hizo que se redactase una “Ponencia Ordenadora del Trabajo Industrial” de fecha 9 junio de 1937. Llegó tarde, diez días después, Bilbao caía en manos del general Mola quien era un ferviente partidario de la destrucción de la industria vizcaína, por considerar que España estaba dominada por los centros industriales de Barcelona y Bilbao. Mola era partidario de una franca “reruralización” de la economía española. No se siguieron los consejos de este general (Cabrera y Del Rey, 2002).

5.2.2. Evolución industrial durante el período bélico

De acuerdo con los diversos trabajos de Jordi Catalán (2003; 2005; 2006; 2008), se puede presentar una panorámica global sobre lo ocurrido en las dos zonas.

Las dificultades por mantener el control del poder gubernamental republicano, no constituyó el mejor marco para el progreso de la industria. El proceso revolucionario lanzado por los sindicatos industriales anarcosindicalistas (CNT) y socialistas (UGT) provocó, en ocasiones, la eliminación o huida de los administradores y directores de las empresas y dificultó los apoyos de la República entre las potencias democráticas europeas. Especialmente, Reino Unido y Francia que decidieron no ayudar a ninguno de los dos bandos y crearon un Comité de No Intervención; pero que solo perjudicó

realmente a la República, ya que los sublevados siguieron recibiendo ayuda económica y apoyo militar por parte de la Alemania de Hitler y la Italia de Mussolini.

Los enfrentamientos entre partidarios y opuestos a las colectivizaciones repercutieron en contra del normal funcionamiento de la actividad industrial. La socialización o colectivización impulsada y puesta en práctica por los anarcosindicalistas más radicales produjo muchas veces un enfrentamiento en el seno de las propias empresas colectivizadas. En fin, el enfrentamiento y competencia entre el gobierno legítimo de la República y las administraciones regionales perjudicaron el buen funcionamiento de las industrias de guerra. Pero los factores más negativos que actuaron en detrimento del desarrollo fabril, fueron la falta de materias primas —incluidos los combustibles— y el paulatino estrangulamiento del sector exterior y del mercado interno. Eso es lo que explica la progresiva crisis de la actividad industrial en la zona leal a la República durante la Guerra Civil.

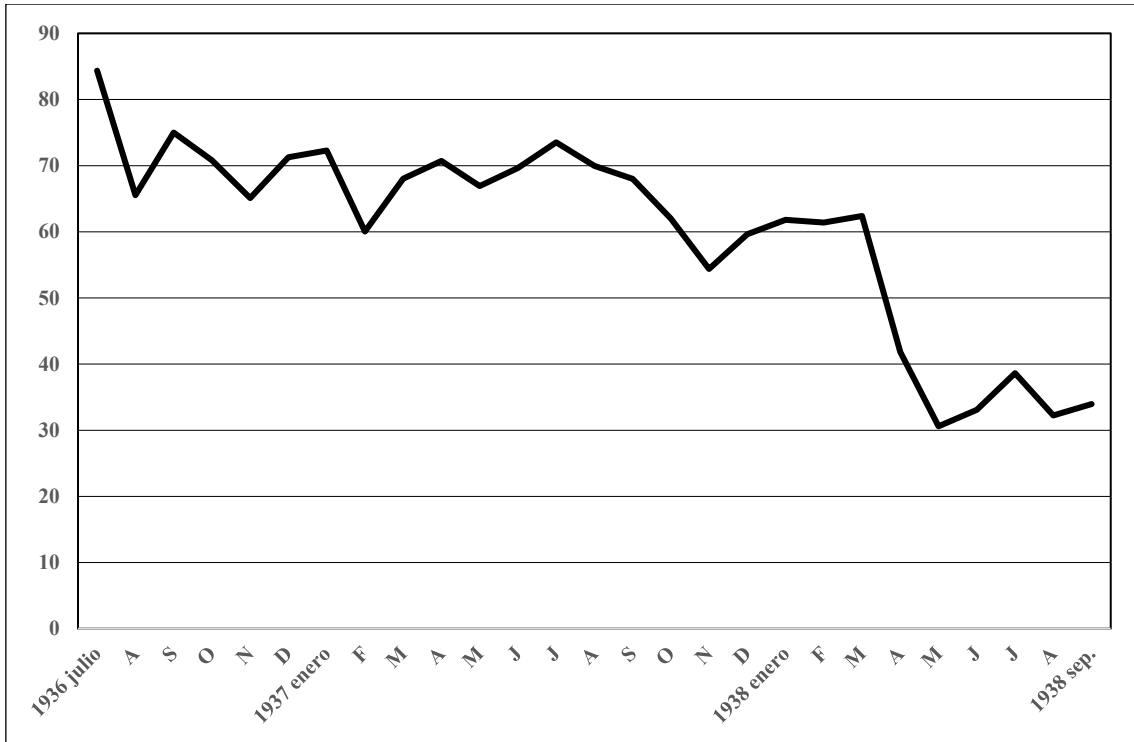
Con la excepción de la industria minera y la hidroeléctrica, que unidas no aportaban más de un 10% del VAI (valor añadido industrial), el resto de las actividades dependieron fuertemente del abastecimiento de *inputs* externos, cuya entrega a los establecimientos fabriles no siempre fue fácil de garantizar. A medida que los militares sublevados dificultaron el acceso de la industria republicana a los insumos de origen interno como lana, pieles, piritas, carbón, o externo como algodón, cueros, petróleo o fosfatos, las industrias se encontraron cada vez con más dificultades de abastecimiento.

Por otra parte, como la industria fabril siempre estuvo mayoritariamente enfocada al mercado interno, a medida que éste fue achicándose para la República, sus fábricas perdieron su demanda tradicional. De otro lado, las industrias extractivas y agroalimentarias, aunque más proclives al exterior, dependieron especialmente del acceso a mercados foráneos, y se resintieron fuertemente de la contracción del mercado alemán y del bloqueo marítimo. La falta de demanda en las industrias de bienes de consumo e intermedios se intentó compensar con la reconversión industrial de una gran parte del potencial productivo hacia la demanda militar. En dicho proceso desempeñó un papel singular la Comissió d'Indústries de Guerra de la Generalitat y la Subsecretaría de Armamento de la República, que consiguieron consolidar una floreciente industria de guerra en las provincias levantinas.

La pérdida de Bilbao, que era la puerta de entrada de los recursos procedentes del norte y epicentro de la industria de transformación vizcaína, sentenció al conjunto de la industria en la retaguardia republicana. Y solo eso tuvo más relevancia que el cambio de modelo productivo implantado basado en la colectivización o socialización de las fábricas y talleres.

El índice de producción industrial de Cataluña retrocedió un 35% en relación a la media del primer semestre de 1936 durante julio y agosto del mismo año (figura 8). Y puesto que ambos meses constituyeron el apogeo de la revolución catalana, se podría suponer dicha caída como una consecuencia del cambio a una gestión colectivizada. Pero, si se presta atención a las exportaciones mensuales de mineral de hierro en Vizcaya, se ve que experimentaron un retroceso semejante al catalán entre julio y septiembre de 1936 (figura 9). Como en el País Vasco no se desencadenó ningún proceso revolucionario, el retroceso del índice vasco solo se explica por una reducción de las exportaciones mineras a la mitad a causa de la restricción de las compras alemanas (figura 10).

Figura 8
Índice general de producción industrial de Cataluña (enero-junio 1936 = 100)



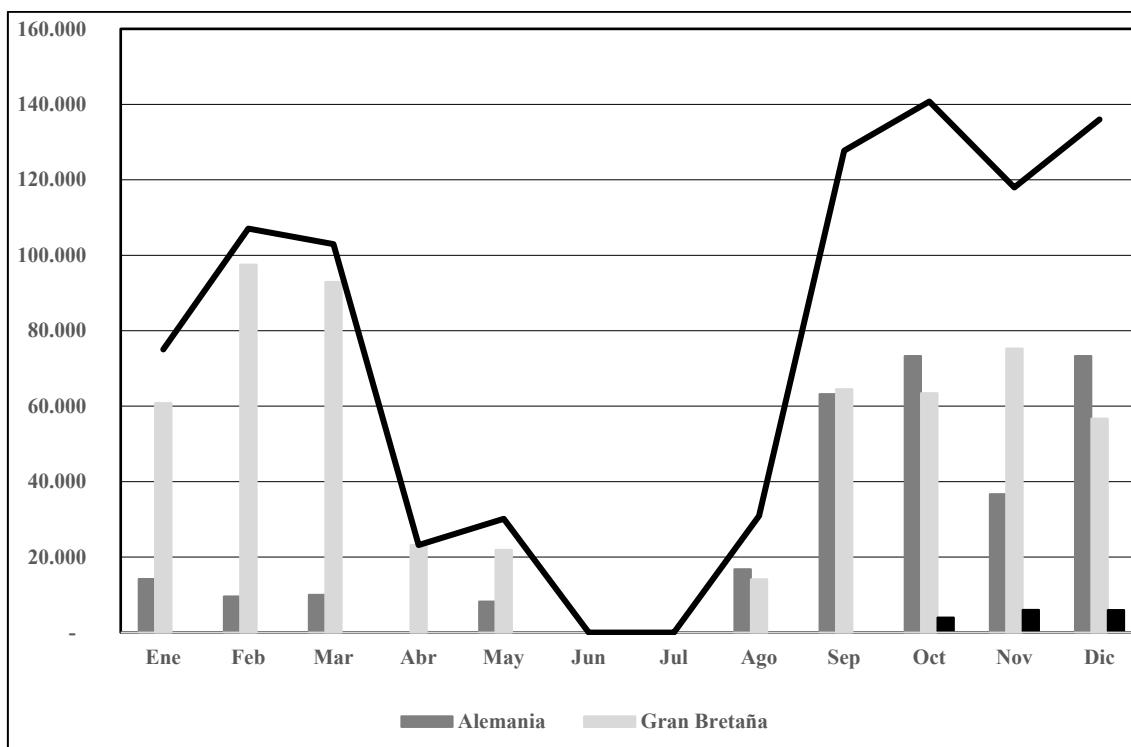
Fuente: Bricall, 1978. Elaboración propia.

Figura 9
Índice Producción Mineral Hierro Vizcaya (enero-junio 1936 = 100)



Fuente: Catalán, 2005. Elaboración propia.

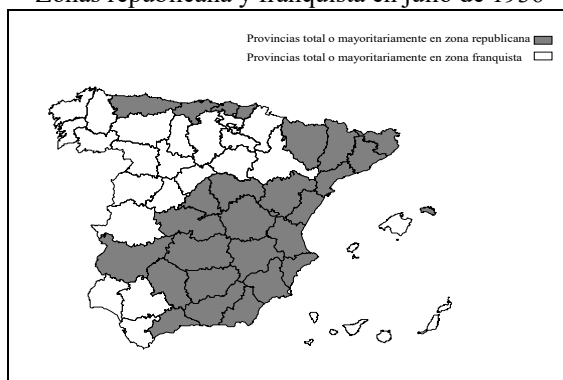
Figura 10
Exportaciones de mineral de hierro en 1937
(toneladas)



Fuente: Viñas et al, 1979. Elaboración propia.

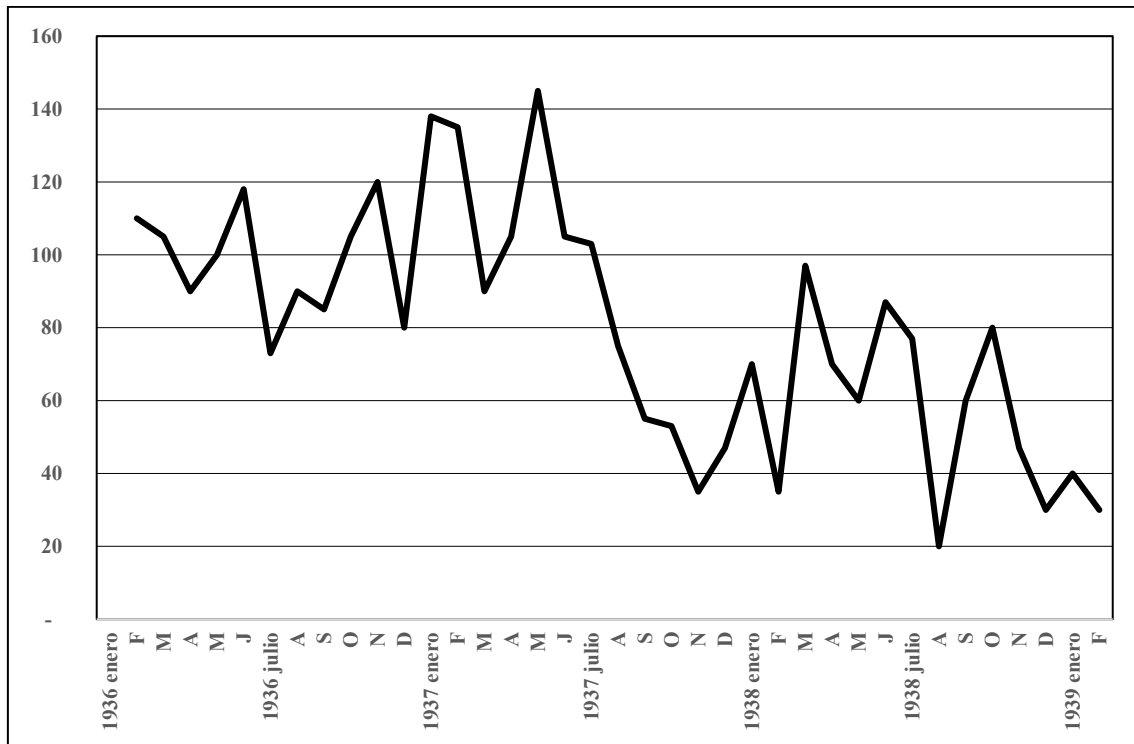
Tampoco es descartable que una gran parte, cuantitativamente significativa, de la caída del *output* industrial catalán durante el verano de 1936 fuera consecuencia de la pérdida del mercado interior de las provincias sublevadas: a finales de agosto dominaban ya 30 capitales de provincias de la península y Canarias, mientras que el gobierno republicano de Madrid sólo 20 y no hizo más que ir retrocediendo hasta el final de la guerra (Mapas 1 y 2).

Mapa 1
Zonas republicana y franquista en julio de 1936



Fuente: Elaboración propia.

Figura 11
Índice de la producción metalúrgica de Cataluña
(enero-junio 1936 = 100)



Fuente: Catalán, 2005. Elaboración propia.

La ocupación de Bilbao por las tropas franquistas en junio de 1937 provocó inmediatamente una bajada de la producción metalúrgica catalana, que tocaría fondo en octubre-noviembre de 1937. Entre ambos momentos el índice mensual de transformados metálicos pasó de un nivel algo superior al 140% de la media del primer semestre de 1936 a sólo algo menos del 40% de la misma. A partir del verano de 1938 el índice de producción industrial de Cataluña retrocedió hasta tocar fondo en agosto.

Como se aprecia en la tabla 7, la producción de hulla en Asturias durante 1937 prácticamente se paralizó debido a las circunstancias de la guerra. No tuvo nada que ver con el modelo colectivizador de la gestión económica implantado en la zona republicana. Así se comprueba si se compara con las explotaciones de las cuencas mineras de Ciudad Real y Barcelona, que estuvieron alejadas del frente y, pese a aplicar un sistema de colectivización, consiguieron incrementar su producción de lignitos respecto a 1935.

Por el contrario, las más importantes cuencas carboníferas de la zona franquista, que no modificaron su sistema productivo, como fueron León, Palencia, Sevilla, Córdoba y Teruel, durante 1937 se quedaron por debajo de la producción de 1935. De hecho, se aprecia que las dos últimas experimentaron descensos relativos semejantes a los de Asturias agregando 1936 y 1937, dado que como esta misma, aquellas quedaron divididas entre las dos zonas y se convirtieron en escenarios de duros enfrentamientos.

Tabla 7
Producción de combustibles sólidos de las provincias con más de 100.000 Tm en 1935 (suma de antracita, hulla y lignitos)

ZONA REPUBLICANA							
Provincias	1935	1936	1937	1938	% 36/35	% 37/35	% 38/35
Asturias	4.620.520	1.780.394	74.682	—	38,5	1,6	—
Barcelona	114.655	84.396	141.144	98.425	73,6	123,1	85,8
Ciudad Real	359.219	364.375	492.337	388.304	101,4	137,1	108,1
ZONA FRANQUISTA							
Asturias	4.620.520	—	—	3.537.849	—	—	76,6
Córdoba	316.253	156.140	117.466	139.089	49,4	37,1	44,0
León	1.156.133	156.140	1.058.187	1.165.953	13,5	91,5	100,8
Palencia	312.475	207.245	167.886	261.442	66,3	53,7	83,7
Sevilla	180.000	144.650	162.600	142.450	80,4	90,3	79,1
Teruel*	102.441	52.622	—	19.726	51,4	—	19,3
Total							
España 2 zonas	7.267.000	3.471.422	2.292.265	5.814.455	47,8	31,5	80,0

* 1936 corresponde a medio año.

Fuente: Estadística Minera y Metalúrgica de España. Años 1935 a 1938. Elaboración propia.

La derrota en el frente del norte y su consiguiente pérdida, tuvo un efecto económico a largo plazo muy negativo para la zona republicana. Pese a lo cual, en lo inmediato, la industria detuvo su caída libre a finales de 1937 y comienzos de 1938. Eso es lo que se refleja en la evolución del índice de producción mensual de la industria catalana visto antes.

El progreso del sector de Material para Ferrocarriles y Construcciones, que fue la llamada Fábrica A de las empresas catalanas incautadas por la Subsecretaría de Armamento, demostró igualmente una considerable recuperación de la actividad entre noviembre de 1937 y febrero de 1938. En los Altos Hornos del Mediterráneo de Sagunto se logró aumentar la producción durante 1938 en comparación con 1937. Los viajes de cabotaje transportando piritas entre Cartagena y Alicante alcanzaron su punto culminante entre febrero y mayo de 1938.

La toma de las centrales hidroeléctricas del Pirineo leridano por el ejército sublevado y el bombardeo de la central térmica de Sant Adrià del Besós en abril de 1938 (Dueñas-Iturbe, 2013), provocaron una nueva caída en el índice de la producción industrial de Cataluña. En los casos en que no faltaron materias primas ni mercados, la capacidad de producción y de reasignación de recursos de la industria en la zona controlada por el gobierno legítimo republicano fue considerable. La fábrica de Pirelli de Manresa cumplió hasta enero de 1939 el 85% del objetivo fijado en el contrato suscrito en agosto de 1938 con la Subsecretaría de Armamento para el suministro de neumáticos. La propia Subsecretaría sorteó con éxito la ofensiva franquista de abril de 1938, que pretendió tomar Altos Hornos del Mediterráneo, procediendo a la evacuación y reubicación del taller de transformados de Sagunto. Por otra parte, cuatro fábricas de armamento de Castellón se reensamblaron exitosamente en las provincias de Alicante y Murcia, donde dieron ocupación, respectivamente, a 9.000 y 20.000 trabajadores en la industria bélica. Al menos hasta noviembre de 1938, en las fábricas de munición ligera valencianas se llegaron a trabajar unas 20 horas diarias.

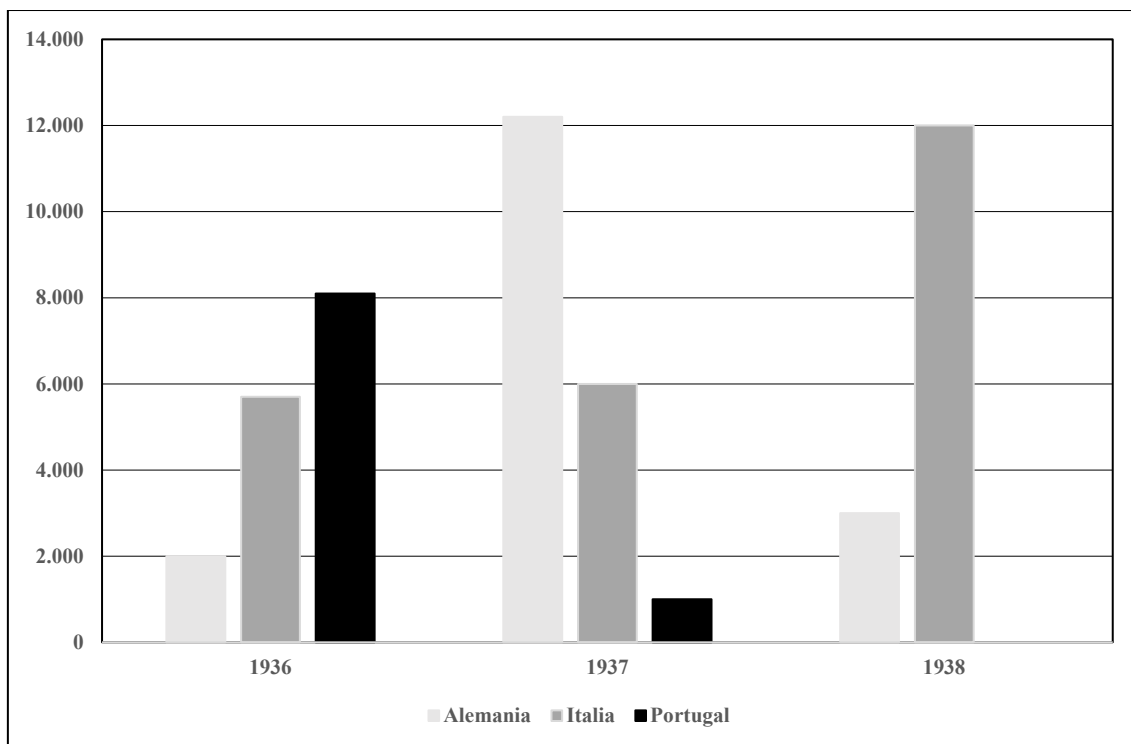
5.2.3. Comienzo del fuerte intervencionismo estatal de la economía en la zona franquista durante la Guerra Civil: los antecedentes de la autarquía

En la zona franquista, los militares rebeldes antirrepublicanos se incautaron de las piritas de Huelva, militarizaron las fábricas y establecieron una fuerte vinculación comercial con la Italia fascista de Mussolini y la Alemania nazi de Hitler. Una y otra les apoyaron decididamente desde el primer momento para garantizar su abastecimiento de armas y municiones. Uno de los primeros problemas con el que se encontraron fue que las provincias bajo su control no podían acceder a los bienes industriales que, antes de la división por la guerra, procedían de las regiones industriales situadas ahora en la zona republicana. Por esos motivos, surgió una demanda excepcionalmente elevada para las escasas fábricas instaladas en Andalucía occidental, Castilla y León o Galicia.

En los casos en que la industria podía transformar materias primas locales, como fue el caso de la lana, pieles bovinas, madera, resinas o algunos productos agroalimentarios, se tuvo que recurrir a ello. Así crecieron una serie de actividades fabriles relacionadas con la industria textil, los curtidos, el calzado, los aserraderos, la obtención de colofonias y trementinas o las conservas. En algunas capitales de provincia los militares sublevados potenciaron la instalación de fábricas de cartuchos, granadas, bombas de aviación, blindaje de tanques o montajes para la reparación de buques, aviones o automóviles.

Al contrario que en la zona republicana, las industrias de las provincias franquistas se encontraron con una continua ampliación de su mercado interno, que era necesario abastecer. Respecto al mercado exterior, las potencias fascistas expandieron generosamente su demanda de los productos obtenidos en la zona franquista, como las piritas, trementinas, colofonias y aceite de oliva (figura 12). Por otra parte, la Alemania nazi completó la oferta de las materias primas que faltaban en las provincias facciosas, proporcionando carbón, fertilizantes, hojalata y cemento, que escaseaban alarmanamente en la España rebelde. Para completar el panorama hay que señalar que la empresa estadounidense Texaco se encargó de suministrar combustibles líquidos a los franquistas.

Figura 12
Exportaciones españolas de aceite de oliva a los países amigos de los sublevados (miles Tm.)



Fuente: Catalán, 2005. Elaboración propia.

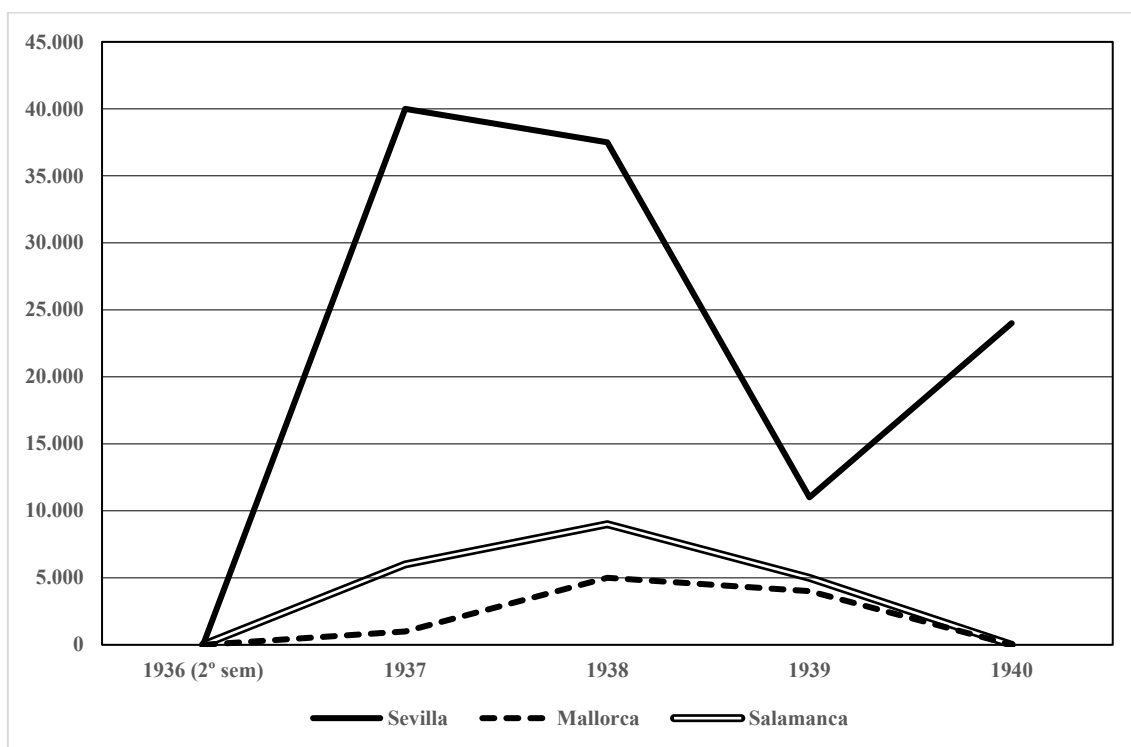
Los efectos reales compensados en la Cámara de Compensación de Sevilla aumentaron sin cesar durante 1937. La exportación de piritas de Huelva superó ampliamente la de 1935 (figura 13). En Vigo, las empresas metalmecánicas Hijos de J. Barreras o Talleres Alonarti, repartieron elevados dividendos. En Béjar (Salamanca), se confeccionaron los uniformes de las tropas sublevadas, que se integraron en los primeros meses de grandes contingentes de voluntarios (De-Prado, 2017a; 2017b). En Sevilla, Mallorca y también Salamanca se constituyeron numerosas sociedades anónimas nuevas (figura 14).

Figura 13
Producción de piritas en Andalucía (miles Tm)



Fuente: Estadística minera y metalúrgica de España, 1940. Elaboración propia.

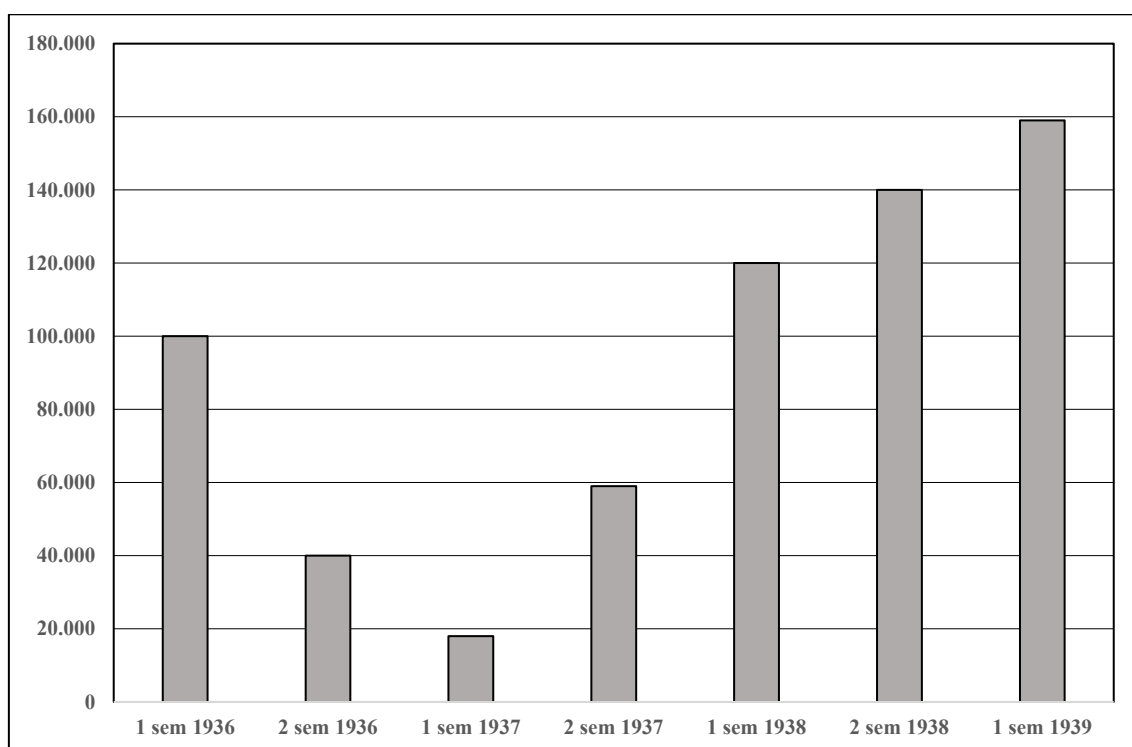
Figura 14
Valor del capital de sociedades anónimas constituidas en provincias franquistas en julio de 1937
(miles de pesetas constantes de 1936)



Fuente: Catalán, 2006. Elaboración propia.

Con la ocupación de Vizcaya a mediados de 1937, la industria de la zona franquista se vio muy favorecida. La actividad minera se recuperó gracias a que Alemania compraba la producción de hierro y, a su vez, suministró hulla hasta que la cuenca minera asturiana fue ocupada y en condiciones de extraer carbón. Durante la segunda mitad de 1937, los Altos Hornos de Vizcaya consiguieron superar la producción del primer semestre (figura 15). A partir de entonces la expansión de Vizcaya fue imparable. La prueba está en la mejora de algunos indicadores, como la producción provincial de acero y cemento, los beneficios de las grandes empresas de transformación metalúrgica o el valor real de los efectos compensados en la Cámara de Compensación de Bilbao.

Figura 15
Producción de lingote de acero de Altos Hornos de Vizcaya (Tm)



Fuente: Catalán, 2006. Elaboración propia.

La regularización productiva de la principal provincia siderúrgica de España tuvo un efecto de arrastre sobre las de su entorno. Así se comprueba en 1938 con la industria de transformación metalúrgica de Guipúzcoa. Muy pronto obtuvieron buenos resultados compañías como La Unión Cerrajera de Mondragón o la Compañía Auxiliar de Ferrocarriles de Beasain. En la provincia de Álava, la empresa Ajuria S.A. En Navarra se recupera la producción hidroeléctrica y se asiste a una notable expansión de la industria de transformación metalúrgica en Vera de Bidasoa y de la explotación maderera; lo mismo se puede decir de provincias más alejadas como Zaragoza y Logroño. En definitiva, las industrias ubicadas en las provincias bajo control franquista desde mediados de 1937 protagonizaron una notable expansión industrial durante el resto de la guerra al verse favorecidas por la ampliación del mercado y la regularidad en el abastecimiento de materias primas.

Para comprobar el impacto bélico a escala provincial, Catalán (2005) ha aplicado la regla de Borda con cinco variables: la constitución de sociedades anónimas, el aumento de activos industriales, la variación en las cuotas de la contribución industrial, el cambio en el consumo de tabaco y la proporción de edificios destruidos durante la guerra. Dicha

metodología factorial permite ordenar las provincias desde las que resultaron favorecidas por el impacto bélico, hasta las que tuvieron un efecto más negativo. A partir de la clasificación elaborada con la regla de Borda (tabla 8), las provincias se pueden dividir en tres grupos: favorable, indeterminado y desfavorable.

Tabla 8
Clasificación por provincias del impacto de la Guerra Civil sobre la industria (aplicación de la regla de Borda)

Clasificación	Favorable	Clasificación	Indeterminado	Clasificación	Desfavorable
1	Guipúzcoa	18	Ávila	34	Córdoba
1	Sevilla	19	Palencia	35	Girona
3	Pontevedra	20	Cantabria	36	Tenerife
4	Álava	21	Lugo	37	Alicante
5	Cádiz	22	Soria	38	Toledo
6	Salamanca	23	Las Palmas	39	Barcelona
7	Segovia	24	Cáceres	40	Murcia
8	Cuenca	25	Valladolid	40	Tarragona
9	Burgos	25	Zamora	42	Huesca
9	Navarra	27	Granada	43	Jaén
11	Vizcaya	28	Badajoz	44	Albacete
12	Coruña	29	Asturias	45	Castellón
13	Baleares	30	Ciudad Real	46	Almería
14	Logroño	31	Valencia	47	Lleida
15	Orense	32	Málaga	48	Guadalajara
16	Huelva	33	León	49	Madrid
16	Zaragoza	—	—	50	Teruel

Fuente: Catalán, 2006. Elaboración propia.

El primer grupo corresponde a la categoría de provincias cuya industria se beneficia del conflicto bélico. El segundo grupo lo integran las provincias con un efecto indeterminado de la guerra. El último y tercer grupo queda formado por las provincias en las cuales la guerra provoca un colapso de la actividad industrial. Si se aplica la regla de Borda a las cinco variables de comportamiento industrial, se confirma la hipótesis de que, las provincias controladas por el ejército sublevado, al año de guerra sacaron mejor partido de las oportunidades de crecimiento industrial propiciadas por el conflicto que las provincias republicanas. Pero otro aspecto importante que demuestran los datos —y que también se deduce del cómputo del producto industrial—, es que la crisis fabril no se debió a la inestabilidad política ni al modelo de gestión industrial colectivista, intervencionista y/o privado, sino a motivaciones estrictamente económicas.

6. Hacia una economía más compleja: crecimiento urbano y expansión del sector servicios

La evolución del sector terciario es un buen indicador de la modernización de una economía. En el caso español entre 1923 y 1935, se ajustó al del conjunto de la economía, tanto en lo que se refiere al empleo como al VAB generado (figura 16). Las ramas que alcanzaron mayores tasas de crecimiento, y también transformaciones estructurales significativas, fueron transportes, comunicaciones y crédito (tabla 9). En el ámbito de los transportes y comunicaciones, se completaron las redes existentes y se registraron grandes innovaciones, aunque con muy modesto desarrollo. Cabe destacar el empleo de vehículos a motor de combustión interna y el teléfono. En lo que respecta al sistema financiero, más allá de la fundación de nuevas instituciones de crédito, lo más resaltable fueron las

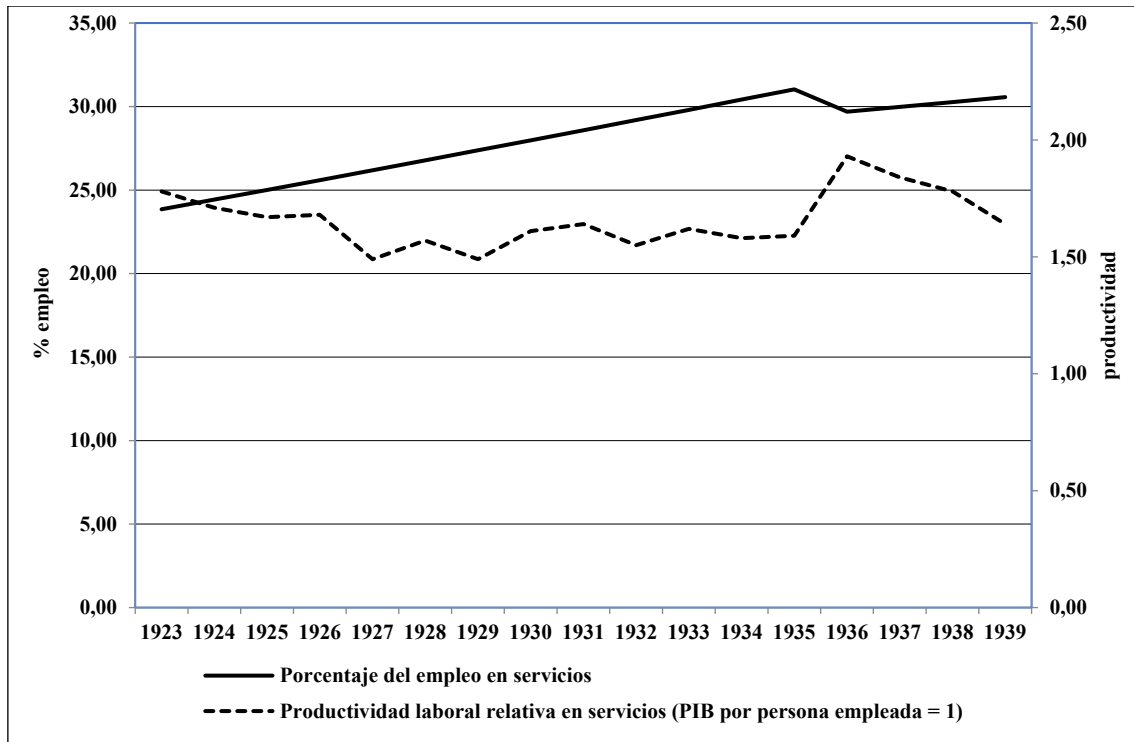
inversiones de la banca privada en las grandes empresas industriales, especialmente en el caso de los sectores nuevos (Maluquer, 2002).

Tabla 9
Indicadores del sector servicios español

Años	Ferrocarril	Cabotaje	VAB Banca	Teléfonos en	Vehículos
	Tm/Km	Millones Qm	Millones ptas corrientes	servicio Miles	matriculados Miles/año
1923	2.656	45,0	302,2	63,6	18,2
1924	2.933	46,0	279,6	66,7	20,2
1925	2.962	46,4	284,2	102,9	21,9
1926	3.036	44,2	280,1	114,4	25,8
1927	3.198	51,4	323,5	125,4	28,3
1928	3.508	51,0	352,5	135,3	34,7
1929	3.430	60,2	390,6	174,0	37,3
1930	3.402	65,9	413,7	212,4	25,2
1931	3.103	52,3	364,4	242,1	13,8
1932	3.031	60,2	374,6	270,5	11,1
1933	2.856	56,6	387,5	281,2	17,4
1934	2.661	61,2	411,2	303,8	22,6
1935	2.508	—	437,9	329,1	26,1

Fuente: Comín, 1987: 1.181. Elaboración propia.

Figura 16
Empleo y productividad laboral del sector servicios en España



Fuente: Prados de la Escosura, 2003. Elaboración propia.

6.1. Transportes

La importancia de los servicios en la economía española fue cada vez mayor a lo largo del primer tercio del siglo XX, tanto en términos de contribución al PIB como al empleo. Entre los mismos cabe destacar especialmente la ampliación y modernización de las redes de transportes y comunicaciones.

6.1.1. Ferrocarril

El sistema ferroviario de vía ancha iniciado a mediados del siglo XIX se completó con las líneas transversales que, además, complementaron las troncales, y con las de vía estrecha. Las compañías importantes como eran C.^a Caminos de Hierro del Norte de España, MZA (Madrid a Zaragoza y Alicante) o Ferrocarriles Andaluces) modernizaron sus instalaciones. Se procedió al desdoblamiento de las vías donde lo hizo necesario un aumento de la demanda, ya que ésta provocaba una mayor intensidad del tráfico. Pero no fue tan rápida la electrificación de las líneas para sustituir la tracción de vapor (Gómez-Mendoza & San-Román, 2005). En realidad, la red estaba prácticamente cerrada al 90% de su extensión en vísperas de la Guerra Civil, aunque en las décadas de 1920 y 1930 el promedio de las construcciones cayó a unos 30 kilómetros anuales. La cada vez mayor competencia del transporte por carretera perjudicó al ferroviario, como lo prueba que entre 1939-44 el volumen de mercancías y el número de viajeros transportados por ferrocarril era similar al de 1910.

Del análisis de las series de tráfico ferroviario en el periodo estudiado, se deduce que se produjo una rápida recuperación de los índices de tráfico a partir de 1923, superándose ampliamente los volúmenes de transporte de mercancías de los años anteriores, incluso del período alcista de la coyuntura de 1914-19 por el efecto de la

neutralidad durante la Primera Guerra Mundial. Pero esa etapa de expansión no se supo aprovechar para aumentar la longitud de la red de ancho normal, aunque sí se amplió el parque móvil ferroviario. El encarecimiento del consumo de combustible obligó a incorporar material más moderno con máquinas más rápidas y sobre todo vagones de mayor capacidad. Esta modernización del parque se prolongó en los años de la Dictadura militar (1923-39), gracias al cambio contractual experimentado en las relaciones de las compañías privadas ferroviarias con el gobierno que fue facilitado por el Estatuto Ferroviario de 1924. Después de 1929, los ingresos ferroviarios tendieron a la baja. La explicación no resulta evidente; pero parece fuera de toda duda que pudieron influir los efectos de la Gran Depresión de 1929-30 y la disolución de la política ferroviaria de la Dictadura una vez proclamada la República.

Respecto a la marcha de la economía ferroviaria durante la Segunda República, según Gómez-Mendoza & San-Román (2005), por lo que se refiere a la compañía del Norte, la caída del output fue notable. Desde un máximo logrado en 1930, la tasa de decrecimiento en 1935 alcanzó el 4,2% anual. También es difícil conocer el desarrollo de las compañías ferroviarias durante la Guerra Civil española. Sí se sabe que durante el conflicto bélico se abrieron al servicio un total de 312 km de vía ancha (García-Raya, 2006), con lo que en 1939 se había llegado a los 12.284, que sumados a los 5.162 de vía estrecha hicieron que se alcanzaran 17.446 km en total (Gómez-Mendoza & San-Román, 2005).

El proceso de carácter revolucionario que se inició en la zona republicana provocó que las empresas de transporte ferroviario pasasen a ser gestionadas por sus trabajadores en vez de por las estructuras profesionales preexistentes. Por otra parte, los militares rebeldes tomaron como primera medida la incautación de todos los vehículos y medios de comunicación existentes, si bien la administración y dirección de las empresas siguieron encomendadas, aunque con ciertas dificultades iniciales, a los anteriores órganos directivos, que, eso sí, quedaron sujetos a las directrices emanadas desde la Junta de Defensa Nacional franquista desde el mismo momento de su constitución. En todo caso, ya fuera por las colectivizaciones o socializaciones, ya por las incautaciones militares, las circunstancias para el normal funcionamiento de los servicios de transporte ferroviario fueron muy complicadas. Como se aprecia en la tabla 10, sobre los tráficos comerciales entre 1929 y 1938, se produjo una notable reducción del transporte efectuado por las dos grandes compañías ferroviarias.

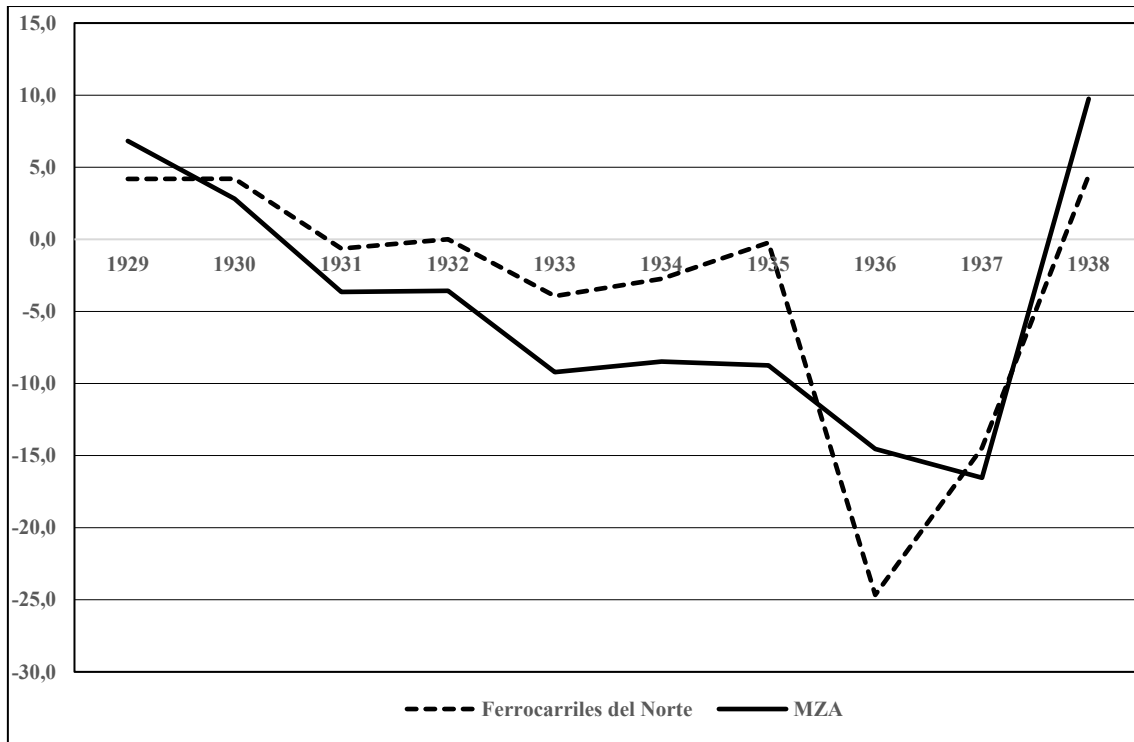
Tabla 10
Resultados de explotación de las compañías ferroviarias (miles de pesetas corrientes)

Años	Ferrocarriles del Norte (Totales)					MZA (Totales)				
	Ingreso I	Gasto G	% G/I	Excedente neto	% Exc/G	Ingreso I	Gasto G	% G/I	Excedente neto	% Exc/G
1929	375.521	360.416	96,0	15.105	4,2	329.320	308.295	6,8	21.025	6,8
1930	381.084	365.729	96,0	15.355	4,2	320.452	311.686	2,8	8.766	2,8
1931	361.051	363.370	100,6	-2.319	-0,6	293.562	304.677	-3,6	-11.115	-3,6
1932	352.656	352.631	100,0	25	0,0	292.775	303.628	-3,6	-10.853	-3,6
1933	338.372	352.254	104,1	-13.882	-3,9	286.146	315.165	-9,2	-29.019	-9,2
1934	350.343	360.224	102,8	-9.881	-2,7	282.731	308.936	-8,5	-26.205	-8,5
1935	335.401	336.187	100,2	-786	-0,2	266.127	291.616	-8,7	-25.489	-8,7
1936	194.991	258.824	132,7	-63.833	-24,7	139.870	163.676	-14,5	-23.806	-14,5
1937	157.182	183.761	116,9	-26.579	-14,5	42.938	51.447	-16,5	-8.509	-16,5
1938	234.557	224.600	95,8	9.957	4,4	65.756	59.917	9,7	5.839	9,7

Fuente: Cayón-García & Muñoz-Rubio, 2006. Elaboración propia.

Los recorridos realizados por cada kilómetro de línea en explotación en la zona sublevada cayeron, tanto en viajeros como en mercancías, comparando con la media de los 7 años anteriores. Respecto a Ferrocarriles del Norte durante la segunda mitad de 1936 se produjo una contracción de casi el 50% en viajeros y de un 58% en mercancías; aunque se recuperó en 1938, especialmente en el segundo de los tráficos. Para el caso de MZA, los datos indican una trayectoria similar, con una diferencia importante, el mejor comportamiento de los tráficos de mercancías hasta 1932. Posteriormente, se deterioró más la situación de MZA que la de Norte, hasta su hundimiento en la Guerra Civil, debido a las circunstancias bélicas, que no superó MZA, aunque Norte empezó a recuperar algo de su negocio en 1938 (García-Lozano, 2015; 2017). Las únicas rentabilidades positivas en ambas compañías de los tres años correspondientes a 1929, 1930 y 1938, fueron mejores para MZA, con un 6,5 de promedio que, para Ferrocarriles del Norte, con un 4,4 (figura 17).

Figura 17
Rentabilidades de las compañías ferroviarias de Norte y MZA (%) (1929-1938)



Fuente: tabla 10. Elaboración propia.

6.1.2. Carreteras

Hasta la década de los años veinte se habían abierto al tráfico terrestre unos 27.000 kilómetros de carreteras, cuyo objetivo principal era acabar con el aislamiento de numerosas provincias. Pero el atraso español se aprecia en la escasa densidad viaria por kilómetro cuadrado y por cada 1.000 habitantes. Los avances más rápidos se consiguieron a finales del siglo XIX, en que se llegó a duplicar la densidad viaria. Pero, en realidad, sólo se mejoraron las carreteras secundarias.

Ante un aumento de la demanda provocada por los inicios de la motorización en el transporte de personas y mercancías, se mejora la calidad de las carreteras con la adopción de los firmes especiales en los años de la dictadura de Primo de Rivera. Efectivamente, como indica García-Lozano (2015), a partir de 1925, con el ministro de Fomento Rafael Benjumea y Burín, se idearon dos grandes proyectos con el objetivo de modernizar estas vías. El primero se plasmó en el decreto de 1926 sobre el Circuito Nacional de Firmes Especiales, que propició la transformación de la red principal de las carreteras españolas para la mejora de la circulación de automóviles y facilitar el turismo. Inicialmente, se considera una extensión de 6.700 km que podría llegar hasta los 7.000 en el futuro. El resultado fue una completa modernización de los viales. El circuito proporcionó unas mejores carreteras que acogieron la prevista expansión de automóviles y camiones que se esperaba. El segundo plan que inicia su ejecución durante el ministerio del conde de Guadalhorce, sigue las corrientes europeas. Consistió en el impulso de la construcción de autopistas sólo para automóviles, de acceso restringido y sin pasos a nivel. En 1927, se propuso la construcción de la autopista de Madrid a Valencia de 340 km a financiarse por medio de los peajes. Pero nunca llegó a iniciarse a causa de las escasas intensidades de tráfico, las dificultades económicas por la crisis de 1929-30 y el

cambio de régimen, al proclamarse la Segunda República en abril de 1931, que dejó sin efecto las concesiones adjudicadas.

La política en obras públicas durante la Segunda República fue oscilante. Hubo grandes dificultades para aprobar o ejecutar los planes propuestos. Su intención era cumplir unos objetivos políticos para solucionar el grave problema del paro surgido en los años treinta en España, y no tanto cubrir las necesidades reales de inversión. Un ejemplo puede ser el de la construcción de un túnel de 35 kilómetros bajo el estrecho de Gibraltar, que acaparó enormes medios técnicos, materiales y de mano de obra sin resultado alguno; pero desviando recursos necesarios para otras inversiones. A finales de agosto de 1931, siendo ministro Álvaro de Albornoz, se aprobó la ley del Plan de Obras Públicas de urgente construcción para Andalucía, Murcia, Extremadura, La Mancha, Ceuta y Melilla, a las que más tarde se incorporó a Madrid, para estimular la economía a través de la inversión en obras públicas. Pero fue muy criticado por promover un claro desequilibrio regional en perjuicio de las regiones del noroeste, mientras que se favorecía la zona centro-sur.

Cuando el socialista Indalecio Prieto accedió al ministerio en diciembre de 1931, se elaboró un nuevo proyecto de ley de Obras Públicas Contra el Paro que preveía una inversión de 5.000 millones de pesetas, aunque no se consiguió aprobar en el Parlamento. Lo que sí consiguió es que bajo su mandato se potenciase una política de inversión en obras hidráulicas para dar empleo con la ejecución de carreteras y ferrocarriles. Prieto también fue impulsor, junto con Manuel Lorenzo Pardo, del Plan Nacional de Obras Hidráulicas, que tampoco llegó a aprobarse, cuyo objetivo era que los regadíos proporcionasen trabajo y riqueza a la población rural. En el mismo también se contemplaba la reordenación de los accesos tanto por carretera como por ferrocarril a las grandes ciudades, y conectar sus puntos estratégicos dentro de ellas como eran las estaciones ferroviarias. Es decir, se trataba de racionalizar la urbanización de dichas ciudades y evitar una periferia caótica por su crecimiento descontrolado.

En 1936, la red de carreteras del Estado alcanzaba una longitud de 110.993 Km, dividida, respectivamente, entre 71.281 km de carreteras estatales, 10.699 provinciales y 29.013 vecinales. Pero el estallido de la Guerra Civil supuso una interrupción en el avance del sistema viario (tabla 11).

Tabla 11
Kilómetros de carreteras en España

Años	Estatales	Provinciales	Vecinales	Total
1935	70.522	10.642	28.012	109.176
1936	71.281	10.699	29.013	110.993
1937	73.009	9.299	30.246	112.554
1938	73.659	9.343	31.187	114.189
1939	74.065	9.415	31.446	114.926

Fuente: Gómez-Mendoza & San-Román, 2005. Elaboración propia.

En el caso de las carreteras provinciales, los km permanecieron prácticamente invariables; pero en la red de caminos vecinales se produjo un gran avance. Aparentemente, el ritmo medio durante la Guerra Civil se mantuvo alto, y casi dentro de lo que se podía considerar como habitual en tiempos de paz. Las necesidades militares

obligaron a tener acceso por vía rodada a lugares hasta ese momento inaccesibles para abastecer a los frentes bélicos. Esto hizo que se construyeran numerosas pistas y caminos que posteriormente se integraron en la red de caminos. En el bando gubernamental republicano se continuó con la ejecución de los planes generales aprobados antes del conflicto, en tanto que en el bando franquista, totalmente militarizado, se eliminó la construcción civil y sus únicas aportaciones en cuanto a kilómetros de nuevas vías se realizaron por necesidades militares.

6.1.3. Transportes marítimos y aéreos

En el transporte marítimo se incrementaron los tonelajes desplazados al tiempo que se sustituyeron casi definitivamente el vapor por el motor diésel, aunque la navegación de vapor alcanzó su máximo apogeo en 1922, acaparando un 95% de la flota mercante española. Pero entre 1923 y 1935 fue perdiendo terreno a favor de los buques de motor diésel. Éstos sufrieron un estancamiento con motivo de la Guerra Civil, lo que permitió una recuperación del transporte marítimo a vapor, incluso en las décadas siguientes. Respecto al comercio marítimo de cabotaje, durante la dictadura de Primo de Rivera experimentó una rápida recuperación. El crecimiento acumulativo anual del cabotaje hasta 1935 fue del 2,6%. Tras la Guerra Civil se alcanzó de nuevo una rapidísima expansión.

En los años veinte y treinta el transporte aéreo no tuvo la importancia que adquiriría en adelante a partir de mediados del siglo XX. Esto se explica por la escasa demanda de vuelos privados. El transporte aéreo civil hubo de ser subvencionado. Una forma de hacerlo fue mediante contratos para el transporte del correo. La primera empresa de aviación privada que inició su actividad en 1921 fue CETA (Compañía Española de Tráfico Aéreo). Cubría la ruta Sevilla-Larache para el servicio postal a las tropas destinadas en el norte de Marruecos. Un año después consiguió la autorización para la conversión de la línea postal en otra comercial de transporte aéreo de viajeros. En 1927 el gobierno de Primo de Rivera constituyó el CSA (Consejo Superior de Aeronáutica). Éste impulsó en ese mismo año la creación de la compañía aérea Iberia, participada por la alemana Lufthansa. El objetivo era intentar hacer la competencia a la compañía UAE (Unión Aérea Española), que se había fundado en 1925 por la también alemana Juncker. Durante la Segunda República, se formó con capital público en 1932 LAPE (Líneas Aéreas Postales Españolas), que estuvo operativa hasta diciembre de 1936. El número de líneas aéreas nacionales siguió en aumento e incluso en 1935 LAPE inauguró la línea Madrid-París. También se incrementaron los consumidores privados y estatales de los servicios de las líneas aéreas extranjeras para el transporte del correo. En 1937, Iberia se convirtió en la línea aérea del bando franquista, que en 1944 fue nacionalizada e integrada en el INI.

6.1.4. Servicios de comunicaciones

Correos, telégrafos y teléfonos fueron los principales sistemas de comunicaciones en los años veinte y treinta. Contribuyeron decisivamente a la rapidez e intensidad con que se transmitieron las noticias y las informaciones. El último de ellos, el teléfono era todavía relativamente poco importante al iniciarse la Guerra Civil, a causa del arraigo del sistema de telégrafos. Pero tanto el sistema postal como el telegráfico seguían siendo explotados por el Estado como un servicio público.

En cambio, el servicio telefónico privado en España se encontró con especiales dificultades. El caos legislativo en la regulación del suministro a causa de las diferencias

ideológicas de los partidos políticos conservador y liberal, no se resolvió hasta la creación de la CTNE (Compañía Telefónica Nacional de España) en agosto de 1924. Cuando Primo de Rivera impuso la dictadura militar un año antes, se encontró con un servicio telefónico caro y de baja calidad, con dificultades tecnológicas para la formación de una red moderna e integrada para todo el territorio español. La urgencia de una reconversión tecnológica de un servicio estratégico se impuso, materializándose en la famosa y polémica concesión del monopolio telefónico a la recién creada CTNE. Esta nueva empresa estaba respaldada por la estadounidense ITT (*International Telephone and Telegraph*), que casi inmediatamente se transformó en una de las mayores empresas españolas por volumen de activos.

La implantación de la CTNE-ITT provocó una importante expansión del servicio telefónico. Como se ve en la tabla 12, el número de teléfonos en funcionamiento pasó de 66.687 en 1924 a 102.943 un año más tarde y 212.360 en 1930. Dicho crecimiento se unió a una reestructuración de la oferta del servicio telefónico, reduciendo los centros abiertos a solo 1.135 en 1925, cuando en 1921 habían llegado a ser 4.080. Eso repercutió en importantes mejoras en la productividad. Así lo demuestra que las líneas/empleados pasasen de 10,6 en 1926 a 47,8 en 1930 y 101,9 en 1935 (Álvaro-Moya, 2007; 2011; 2012). Cabe destacar, además, que la interconexión telefónica entre todas las provincias de España no se hace realidad hasta la actuación de la CTNE (Calvo, 2010). Entre agosto de 1924 y 1930 la Telefónica, como popularmente es conocida, concentró todas las concesiones menos seis, e inició una rápida campaña de apertura de centros. Utilizó, también, los sistemas de conmutación y de transmisión más avanzados del momento; pero la Guerra Civil supuso una interrupción en la modernización del sistema que se prolongó en la posguerra.

Tabla 12
Desarrollo del teléfono en España

Años	Nº teléfonos	Centros	Inauguración centros
1924	66 687	-	-
1925	102 943	1.135	-
1926	114 360	1.397	-
1927	125 428	1.737	98
1928	135 306	2.051	255
1929	174 050	2.280	297
1930	212 360	2.560	266
1931	242.153	2.699	139
1932	270.542	2.815	118
1933	281.229	2.848	37
1934	303.766	2.950	106
1935	329.130	3.110	166
1936	343,092	3.197	169
1937	275.416	2.973	-
1938	281418	3.099	-
1939	294.970	3.172	-

Fuente: Gómez-Mendoza & San-Román, 2005; Calvo, 2010.

Otro aspecto interesante es que los cambios técnicos fueron puestos en marcha por expertos y directivos de la compañía americana. Así, se aplicó por primera vez en España un primer ensayo de organización científica del trabajo, que tuvo cierta oposición de sus trabajadores.

Las verdaderas dificultades para la CTNE-ITT se presentaron con la proclamación de la Segunda República, cuando se intentó varias veces denunciar como ilegal el contrato suscrito por la compañía con el gobierno de la Dictadura desde 1924 y anularlo y sustituirlo por una legislación específica, aunque no salió adelante. En 1936, se estima que el 8% de las familias españolas en zonas urbanas utilizaban ya el sistema telefónico de comunicación (Muñoz & Ortúñez, 2013). El número de teléfonos y de centros desciende con el inicio de la Guerra Civil hasta 1937 y se recupera paulatinamente los dos años siguientes. Desde julio de 1936 la situación para la CTNE-ITT se presentó muy compleja, dado que siguió operando en las dos zonas en guerra, aunque nominalmente se mantuvo como una sola compañía.

En cualquier caso, la implantación de la CTNE-ITT supuso la aparición de la gran empresa americana en sectores punta españoles, que respondieron a su estrategia de consolidación y expansión mundial en los años veinte. España jugó el papel de ser la vía de penetración del capital norteamericano en Europa. La existencia de unas condiciones

de atraso tecnológico en un contexto de fragilidad democrática, posibilitó la concesión de la telefonía nacional a una sola empresa nominalmente española, si bien controlada, de hecho, por el capital extranjero.

6.2. *Servicios financieros y bancarios*

De acuerdo con Martín-Aceña & Pons (2005), una característica destaca sobre las demás en el sistema financiero español de las décadas de 1920 y 1930, y es la gran importancia que todavía mantuvo el BdE (Banco de España) como entidad privada de crédito. Si bien es verdad que a lo largo de esta veintena de años fue asumiendo cada vez más un carácter de banco central. El BdE empezó a operar como prestamista de última instancia para la banca privada (banco de bancos). Eso se acentuó tras la depresión de 1929-30. En los años de la Segunda República el BdE intervino para ayudar a algunas entidades financieras en crisis; aunque no siempre actuó con la eficacia deseable. Es decir, ejerció sus funciones como banco central de forma relativamente limitada. Para Martín-Aceña (1997), son prueba de ello diferentes acontecimientos en el período de entreguerras, tales como su pasividad ante la entrada masiva de oro durante la Primera Guerra Mundial (1914-18), su discutible actuación frente a la crisis bancaria de 1923-24 o su fracaso en el intento de estabilizar el tipo de cambio entre 1927 y 1929. Tortella (1997) por su parte, valora más positivamente la actuación del banco hasta finales de los años veinte del siglo XX. Pero la verdad es que hubo que esperar bastantes años después de la Guerra Civil para que el BdE se consolidara como la autoridad monetaria.

Durante la década de 1920 el sistema financiero adquiere mayor peso y protagonismo, como reflejan las cifras de balance, que se multiplicaron significativamente hasta 1930 a tasas de un 6%. Muy superiores al crecimiento de la renta nacional. Una de las explicaciones reside en el incremento de los recursos ajenos, en competencia con las cada vez más influyentes cajas de ahorro. En los balances bancarios, se produjo el mayor crecimiento de las carteras de valores de títulos privados —generalmente industriales— y, sobre todo, de deuda pública. Las fuertes inversiones del Estado en la Dictadura de Primo de Rivera exigieron grandes recursos financieros, que salieron de las considerables emisiones de deuda pública, en buena medida colocada en la banca, que contaba con una elevada liquidez en el BdE y por la que obtenía un excelente rendimiento.

El período analizado también se caracterizó por la concentración bancaria. De hecho, en 1929 los cinco mayores bancos concentraron el 50% del capital bancario desembolsado y el 70% de los depósitos. Igualmente, culminaron su expansión territorial mediante la apertura de nuevas sucursales; con lo cual se dotó al mercado interior de un mayor grado de integración financiera (Martín-Aceña & Pons, 2005).

Como indican Comín & Cuevas (2014), durante la Dictadura de Primo de Rivera el BdE volvió a colaborar frecuentemente con el sector público, formando parte de la banca oficial, que adquirió una mayor relevancia con la creación en 1925 del BCL (Banco de Crédito Local) y el SNCA (Servicio Nacional de Crédito Agrícola), y en 1929 del BEE (Banco Exterior de España). De hecho, el gobierno concedió a estos bancos monopolios crediticios, financiados con la emisión de deuda avalada por el Estado. En realidad, eran sociedades privadas para financiar actividades ignoradas por los bancos privados.

El débil impacto efectivo de la crisis financiera internacional de 1929-30 sobre los bancos españoles, aunque se prolongó en años sucesivos, estuvo relacionado con dos factores bastante importantes, aunque se hayan pasado por alto: el atraso bancario manifestado en las escasas operaciones bancarias internacionales y, en segundo lugar, en la activa política crediticia del BdE —incrementando las carteras públicas de los bancos—;

ambos aspectos, no buscados conscientemente, actuaron como una verdadera barrera defensiva frente a la crisis bancaria internacional. Pero los mayores aumentos de los valores públicos en cartera del conjunto de la banca se experimentaron en los años treinta, paralelamente a la fuerte retirada de depósitos por parte de la clientela, que, a diferencia de lo que había ocurrido en otra crisis bancarias anteriores desde el siglo XIX, no se tradujeron en la desaparición ni en las quiebras en cadena de bancos ni de otras entidades de crédito.

En este contexto, el BdE mostró un primer ejemplo de actuación de prestamista de última instancia, puesto que proporcionó a la banca las reservas de caja suficientes para hacer frente a la retirada de depósitos. Además, la pignoración de valores públicos ejerció como mecanismo de protección frente a la reducción de las reservas de caja. A pesar de que hacia 1930 la banca ya había pignorado la mitad de los 2.400 millones de pesetas que comprendía su cartera de valores públicos, el uso del descuento en el banco emisor fue un instrumento esencial en la resolución de la crisis de liquidez que la banca española sufrió por la crisis de 1920-30. El mantenimiento de altos tipos y el retroceso simultáneo de la demanda de crédito debido a la crisis, redujeron las inversiones crediticias a favor de la adquisición de deuda pública. Entre 1922 y 1934, los datos confirman que la deuda pública en circulación depositada en la banca privada prácticamente se dobla al pasar del 7,7 al 14,4%.

Otro subsector financiero muy importante fue el de las cajas de ahorros. Venían reguladas desde el Real Decreto de 1880, por el que se delimitó de forma definitiva y formal el negocio de estas instituciones de ahorro popular. Fueron definidas como instituciones de beneficencia y eso marcó su fuerte expansión y transformación hasta 1936 (tabla 13).

Tabla 13
Cajas de Ahorros Benéficas, inversión en Fondos Públicos

Años	millones pesetas	1927 = 100	% Deuda en circulación
1927	574,2	100,0	5,95
1928	643,3	112,0	6,50
1929	681,2	118,6	6,74
1930	752,6	131,0	7,21
1931	805,6	140,3	7,41
1932	863,1	150,3	7,87
1933	928,0	161,6	8,27
1934	959,8	167,1	8,32
1935	1.068,6	186,1	8,58

Fuente: Comín & Cuevas, 2014. Elaboración propia.

Tras la implantación de la Dictadura en 1923 el grado de intervención sobre el ahorro popular fue muy elevado. En esta dirección actuó el Real decreto ley de 1926. Con dicha norma se inició la vinculación directa de las cajas de ahorros con la política social y financiera del Estado. Un hecho materializado en la instauración del coeficiente de inversión. A los Montes de Piedad se les asignó un coeficiente obligatorio de inversión

del 40% de sus ingresos por libretas en deuda pública —al menos la mitad en deuda perpetua al 4%—, y respecto a las Cajas la proporción fue del 50% de sus imposiciones. Al margen, se prohibieron las compras de valores extranjeros. Un paso más se dio cuando, con el Estatuto del Ahorro de 1929, se regularon aspectos concretos como los límites de operaciones de activo y pasivo, la obligatoriedad de información a los clientes, el destino cultural y benéfico de los fondos en presunción de abandono, el coeficiente de garantía, las inversiones obligatorias en valores públicos y la publicidad de resultados.

La última regulación importante antes de la Guerra Civil fue el decreto de 14 de marzo de 1933 que aprobó el Estatuto de las Cajas Generales de Ahorro Popular. La nueva norma confirmó el carácter benéfico-social de las Cajas a través del establecimiento obligatorio de la obra social. También se regularon las inversiones obligatorias que las cajas debían realizar en fondos públicos nacionales y en algunos valores industriales, admitidos al efecto como asimilados a los fondos públicos. Las proporciones del coeficiente de inversión en fondos quedaron establecidas en un máximo del 30% del saldo total de las imposiciones. En 1933 se crea el ICCA (Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorros), que integraba a las cajas de ahorros que se habían asociado en la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros), que pasa a ser un intermediario entre las cajas de ahorro y los organismos públicos.

Finalmente, respecto a las compañías de seguros, durante la Dictadura de Primo de Rivera intensificaron su actividad bajo el paraguas proteccionista y nacionalista del régimen, que, además, concentró la oferta al establecer requisitos mínimos de capital por un real decreto-ley de 18 de febrero de 1927. En 1930, las entidades españolas ya controlaban 2/3 del negocio del seguro directo en España. Este proceso de nacionalización se detuvo en los años de la Segunda República, cuando inspiró más confianza contratar con entidades extranjeras; sobre todo, a partir de la revolución de octubre de 1934 y las elecciones de febrero de 1936, que dieron el triunfo al Frente Popular. El proceso de nacionalización se reanudó en los años bélicos y en la posguerra (Tortella, dir. 2014; Tortella, Manzano & García-Ruiz, 2015).

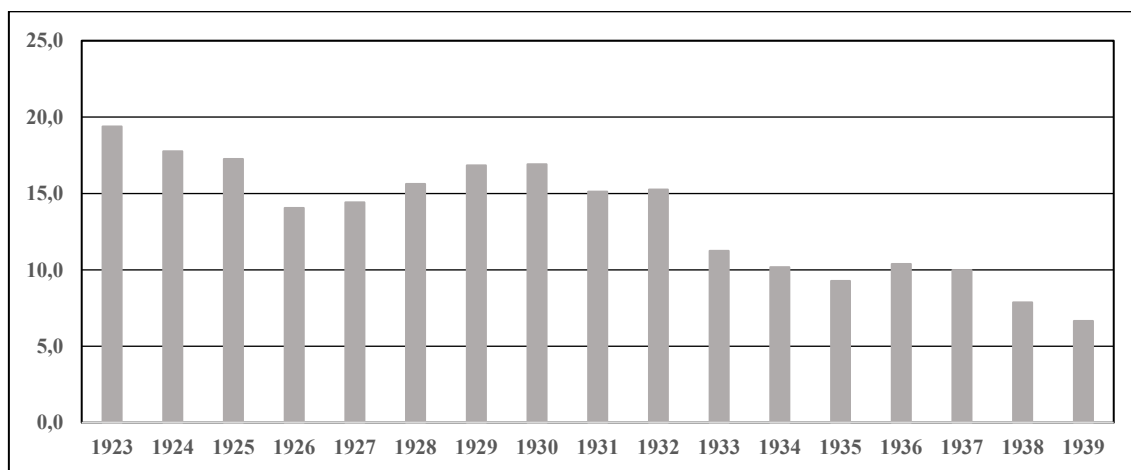
En definitiva, el estallido de la Guerra Civil, supuso no solo una ruptura física del sistema bancario y de los seguros, sino que también implicó una escisión legal. Tanto en la zona sublevada como en la republicana, quedó suspendida toda la normativa legal existente y, en cada una se fueron aprobando distintas medidas de excepción, conforme lo exigieron las circunstancias bélicas. El sistema monetario y bancario quedó escindido en dos; aparecieron dos pesetas distintas; se bloquearon las cuentas corrientes y las imposiciones a plazo. El gobierno legítimo republicano mantuvo en su poder la capital el Estado y, gracias a ello, todo el aparato administrativo, así como la sede del Banco de España y sus reservas de oro y, por supuesto, las centrales de las más importantes entidades bancarias del país. Pero las autoridades republicanas se vieron obligadas a adoptar un creciente intervencionismo del sistema financiero hasta convertirlo de hecho en un mero apéndice del Ministerio de Hacienda.

En la parte franquista, cuya sede de gobierno se estableció en Burgos, el 20 de agosto de 1936 se creó el Comité Nacional de la Banca Española, dirigido por Pablo Garnica Echevarría, siendo su función la de articular una completa estructura bancaria subordinada a las necesidades de la Junta de Defensa. Así se suprimió el Consejo Superior Bancario, sustituido por un Consejo Nacional de Crédito, y en 1938 por el Comité Central de la Banca española (Sánchez-Asiaín, 2012). Ante la escasez de reservas en divisa y metales preciosos se recurrió a las donaciones voluntarias o encubiertamente forzosas, al amparo de la denominada suscripción nacional (De-Prado, 2012; 2013; 2020). Solo así se pudo hacer frente a los abundantes gastos que la guerra generaba.

7. Integración en la economía internacional: la importancia del sector exterior

La trayectoria que llevó a la economía española a integrarse en la economía internacional entre 1923 y 1939, se puede ver a través del coeficiente de apertura exterior, medido como exportaciones más importaciones en porcentaje del PIB (figura 18). Este indicador dibuja una trayectoria que ya perdió ritmo a partir de la Primera Guerra Mundial y declinó después de forma progresiva e ininterrumpidamente hasta finales del período estudiado.

Figura 18
Coeficiente de apertura exterior de la economía española



Fuente: Elaboración propia a partir de Prados de la Escosura, 2017. Base 2015 revisada en 2021. https://frdelpino.es/investigacion/category/01_ciencias-sociales/01_economia-espanola/02_economia-espanola-perspectiva-historica/ (consultado 9 marzo 2022).

De acuerdo con Serrano-Sanz (2022), en comparación con lo ocurrido en países cercanos, resulta que España hasta la Guerra Civil se mantuvo por debajo de su grado de apertura, aunque no a gran distancia. Se puede argumentar, además, que la dinámica en la evolución de la tasa de apertura encajó con los cambios marcados por el entorno institucional, que regularon las relaciones económicas de España con el exterior: la aplicación de aranceles y la firma de tratados hasta la Guerra Civil, y se correspondió con una fase de moderada apertura exterior (16% en promedio).

Se podría añadir que, en esa misma etapa, encaja con lo sucedido en las relaciones monetarias. En los años veinte todavía una época de seguimiento de cerca del sistema del patrón oro por parte de la peseta, que, en los años treinta, inició una etapa de aislamiento ante el abandono del oro por los países europeos más avanzados.

Esta característica del comercio exterior español entre 1923 y 1939, se apoya en un análisis de las series del comercio exterior hasta 1935. El retroceso aperturista de los años veinte y treinta se ha achacado tradicionalmente a los excesos del proteccionismo. Sin embargo, no fueron las importaciones sino las exportaciones las causantes de la menor apertura en 1922-1935. Las importaciones se mantuvieron estables en relación con la renta, a pesar de los cambios arancelarios, con una tasa de apertura del 14,9%. De modo que la explicación del retroceso del mercado externo hay que buscarla en el tipo de comercio y no en la política comercial. Empezando por ésta, el sesgo proteccionista se mantuvo estable desde el comienzo de la Dictadura de Primo de Rivera hasta la Guerra Civil, ya que el arancel de 1906 se prolongó sin solución de continuidad, dándole legitimidad, y el de 1922, en realidad, fue una adaptación a las circunstancias del anterior de 1906 sin alterar su esencia.

Todo parece indicar que ese sesgo proteccionista se puede interpretar como el efecto de una política económica defensiva. Las dificultades que existieron para mantener en equilibrio la balanza exterior, por la pérdida de pulso exportador frente a la rigidez de las necesidades de importar, obligaron a adoptar precauciones defensivas en el terreno arancelario, como, por otra parte, también se hizo en otros países atrasados. Además, de cara a la Hacienda española, las rentas de aduanas fueron los segundos impuestos que más recaudaron durante todo el periodo y los primeros de los indirectos. Consistió en uno de los impuestos mejor administrados, por lo cual hubo poco interés en hacer cualquier tipo de cambios que pusieran en riesgo dicha contribución.

Pero que el proteccionismo fuera una consecuencia del atraso económico y fiscal, no excluye que los impuestos de aduanas contribuyeran a su conservación, pese a perjudicar a las exportaciones. El análisis que se ha hecho de los cambios en precios sectoriales relativos demuestra que, de los dos sectores potencialmente más perjudicados por un arancel, como son los servicios no comercializables internacionalmente y los productos de exportación, fueron éstos últimos los principalmente afectados (Pardos & Serrano-Sanz, 2002).

Respecto a la composición del comercio en la década y media anterior a la Guerra Civil, los alimentos representaron la mitad de las exportaciones y un 25% de las importaciones. Esto fue lo que provocó que el equilibrio de la balanza de pagos estuviese siempre dominado por las cosechas, propias y ajenas, y fuese muy vulnerable ante cualquiera de las restricciones de las políticas comerciales de otros países. Es más, incluso el tipo de cambio se vio afectado por la evolución de las cosechas, como señaló la Comisión Patrón Oro (1929). La minería, que fue la otra fuente de ventajas comerciales competitivas se iba agotando lentamente, sin que encontrase su sustitutivo en las exportaciones industriales. El mercado externo casi no tuvo influencia sobre la variación de la renta o, en todo caso, dicha relación de causalidad resultó muy limitada desde las exportaciones hacia las importaciones, lo cual fue coherente con la práctica de una política comercial defensiva.

En el aspecto monetario durante la etapa analizada, la peseta se mantuvo al margen del patrón oro, que, como se sabe, se había impuesto como el sistema monetario dominante en el entorno europeo más avanzado y cercano a España. Las autoridades monetarias jugaron con un tipo de cambio flexible, aunque siguieron manteniendo cierta disciplina, lo que propició una tasa promedio de inflación anual inferior al 1% hasta 1935. En ese último año la peseta perdió valor respecto a la libra esterlina, pero lo ganó en mayor proporción respecto al franco francés. Para los dos casos, el cambio a largo plazo equilibró la variación de los precios relativos, cumpliéndose la paridad del poder adquisitivo. Tomando la evolución de los dos componentes del comercio exterior en términos monetarios, y expresada en forma de tasa de cobertura, Tena (2005) ha descrito que, en realidad, desde finales del XIX ya se venía arrastrando un retroceso del saldo positivo de la balanza comercial a causa de un aumento acelerado de las importaciones más que de las exportaciones en términos monetarios. Esto demuestra un ligero estancamiento de las exportaciones españolas, pese al contexto de expansión de la economía mundial. Debido al impacto de la Primera Guerra Mundial el comercio exterior español atravesó por una excepcional coyuntura (1915-19), parándose la disminución de los saldos positivos. En la primera mitad de los años veinte se intensificó esta tendencia con tasas de cobertura que no se daban desde 1860. Realmente, las importaciones se incrementaron a tasas superiores a las de las exportaciones en los primeros cinco años de la década de 1920, aunque se invirtieron las posiciones en la segunda mitad de la misma. Pese a todo, en los años veinte las exportaciones españolas tuvieron un crecimiento notable, tanto en relación a toda la década como en términos comparativos, y tanto

respecto a períodos precedentes como a otros países. La balanza comercial no mejoró en los años treinta.

Por tanto, se puede considerar que lo sucedido en los años veinte y treinta fue un caso más de lo que se ha denominado como déficit crónico de la economía española. Es decir, los cambios en la capacidad importadora de la economía española que ofrecen los índices implícitos de precios, demuestran que las relaciones reales de intercambio en el período de entreguerras del siglo XX reflejaron que la capacidad de importar de la economía española mostró una tendencia creciente, interrumpida por la Guerra Civil y la Segunda Guerra Mundial. Como indica Tena (2005), entre 1923 y 1939 se mantuvieron las trayectorias en su distribución geográfica de las proporciones de exportaciones correspondientes a las distintas zonas de destino. Pero destacaron los países europeos como su principal mercado, con una cuota por encima del 50% del total. La explicación reside en la cercanía de Europa y en su más elevada renta per cápita relativa.

El flujo de las inversiones internacionales estuvo en torno al 3% hasta 1926 en casi todos los países. Dichos flujos se rebajaron a menos de la mitad en la década de 1930 debido a la Gran Depresión de 1929-30. España tuvo un perfil similar al internacional al comienzo del período; aunque cayó a un nivel más bajo en los años treinta.

8. Economía del sector público y Hacienda

El sector público administrativo actual comprende el Estado, los organismos autónomos administrativos, la Seguridad Social y los entes locales, que incluyen las Comunidades Autónomas, los ayuntamientos y las diputaciones provinciales (Comín & Díaz, 2005). El presupuesto anual de las administraciones públicas es el mejor conocido y cuantificable de las posibles intervenciones del Estado y del sector público en la economía.

El período que va de 1923 a 1935 corresponde a una fase de incremento del peso relativo del Estado en la economía española, pasando de un 12,7 al 13,5% los gastos del Estado (tabla 14). Pero como en esta etapa no existió propiamente hablando el Estado del Bienestar en España y, por tanto, no representó apenas gastos, sólo habría que añadir los pagos de las Corporaciones Locales para conocer la dimensión relativa de todo el sector público español.

Tabla 14
Porcentaje de la importancia de algunas magnitudes públicas en España

Años	Gastos totales del Estado en la renta nacional	Formación de capital del Estado en la renta nacional	Saldo del Estado en la renta nacional	Deuda pública total en circulación en la renta nacional
1923	12,7	0,5	-2,5	60
1935	13,5	1,0	-0,9	72

Fuente: Comín & Díaz (2005). Elaboración propia.

Comparado con el de otros países, el sector público español ha sido tradicionalmente más raquítico. En la década de 1920 el gasto del Estado con relación a la renta nacional suponía el 32% en Francia, o el 26 en el Reino Unido, mientras que en España era del 8,4% y apenas sube a un 12,6 en los veinte años que van hasta 1940. De hecho, la importancia relativa del Estado español dentro de la economía estuvo más próxima a la de otros países en el siglo XIX que en el primer tercio del XX, aunque es cierto que en esos otros países los organismos públicos distintos del Estado tuvieron más importancia que en España.

8.1. Saldos presupuestarios, deuda pública y estructura de ingresos y gastos del Estado

Una de las características más importantes del sistema fiscal español ha sido su insuficiencia. Se puede decir que el déficit fue la cualidad más específica de la actividad presupuestaria española también entre 1923 y 1939. Si bien es cierto que siempre se dio en los países del sur de Europa, que no se modernizaron y permanecieron anclados en lo que Fuentes Quintana llamó “sistema tributario latino” (Comín & Díaz, 2005). A pesar de que prácticamente todos los ministros españoles de Hacienda pregonaron su deseo de conseguir un equilibrio presupuestario, y que estaban en contra de aumentar el déficit, no pudieron evitar que los gastos estatales creciesen y que se elevase la recaudación tributaria. Es posible que eso explique que, en términos relativos, la cuantía del déficit del Estado no tendiese a aumentar, como se ve en la tabla 14. Claro que, si se añadiesen los déficits de los restantes organismos públicos, resultarían agrandadas las insuficiencias públicas.

En la historia financiera de España, la situación de déficit casi permanente otorga un papel determinante a la Deuda pública. El endeudamiento del Estado provocaba que una gran parte de los ingresos ordinarios se destinaran al servicio de la deuda, y que muchas veces la emisión de Deuda pública sólo tuviese como objetivo amortizar o convertir la existente (Comín & Díaz, 2005). Teniendo en cuenta que, a principios del siglo XX, la Deuda pública en circulación era superior a la renta nacional, de la información recogida, tanto en la tabla 14 —en su relación con la renta nacional—, como en las tablas 15 y 16 —respecto al gasto relativo que el Estado tenía que destinar a pagar intereses—, se constata una disminución tendencial del peso de la Deuda pública. En 1923, los intereses de la Deuda suponían el 27,1% de los gastos totales del Estado, mientras que habían bajado al 20,6 en 1935.

Tabla 15
Principales gastos del Estado según la clasificación económica (millones de pesetas corrientes)

	Bienes y servicios	Sueldos y salarios	Intereses de la Deuda	Transferencias Corrientes
1923	757	1.062	925	252
1924	937	1.261	753	271
1925	807	1.295	687	347
1926	829	1.221	773	273
1927	770	1.232	776	401
1928	805	1.238	785	412
1929	747	1.268	792	465
1930	760	1.198	812	474
1931	627	1.306	852	489
1932	674	1.349	884	443
1933	774	1.444	918	525
1934	815	1.537	923	513
1935	764	1.703	960	527

Fuente: Comín & Díaz (2005: 942). Elaboración propia.

Tabla 16
Porcentaje principales gastos del Estado respecto al gasto total según la clasificación económica (1923-1935)

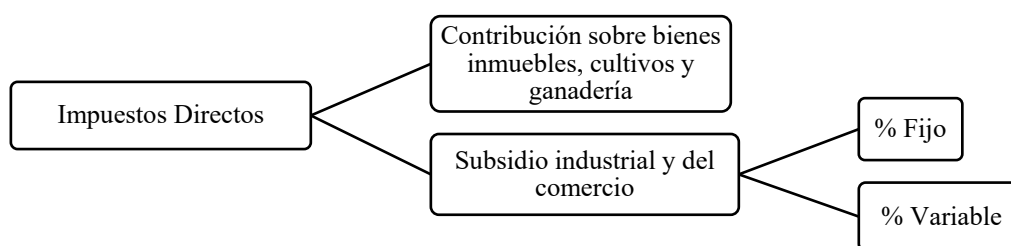
	Bienes y servicios	Sueldos y salarios	Intereses de la Deuda	Fomento
1923	22,2	31,1	27,1	18,9
1924	26,2	35,2	21,0	17,2
1925	23,1	37,1	19,7	19,0
1926	24,9	36,7	23,3	16,3
1927	20,9	33,5	21,1	17,7
1928	21,2	32,6	20,7	20,6
1929	18,5	31,4	19,6	21,0
1930	20,1	31,6	21,4	18,8
1931	16,3	33,9	22,1	22,7
1932	15,7	31,4	20,6	24,9
1933	17,4	32,5	20,6	26,4
1934	17,5	33,0	19,8	30,6
1935	16,4	36,6	20,6	29,1

Fuente: Comín (1987). Elaboración propia,

En España sólo se han dado dos grandes reformas tributarias. La primera, en plena Revolución liberal fue impulsada por el ministro de Hacienda Alejandro Mon en 1845 —con el apoyo técnico de Ramón Santillán, el futuro primer gobernador del BdE—, que se inspiró en los principios del Estado liberal y la economía clásica. La segunda llegó con la reforma de Francisco Fernández-Ordóñez y Enrique Fuentes-Quintana en 1978, durante la Transición de la dictadura franquista a la democracia.

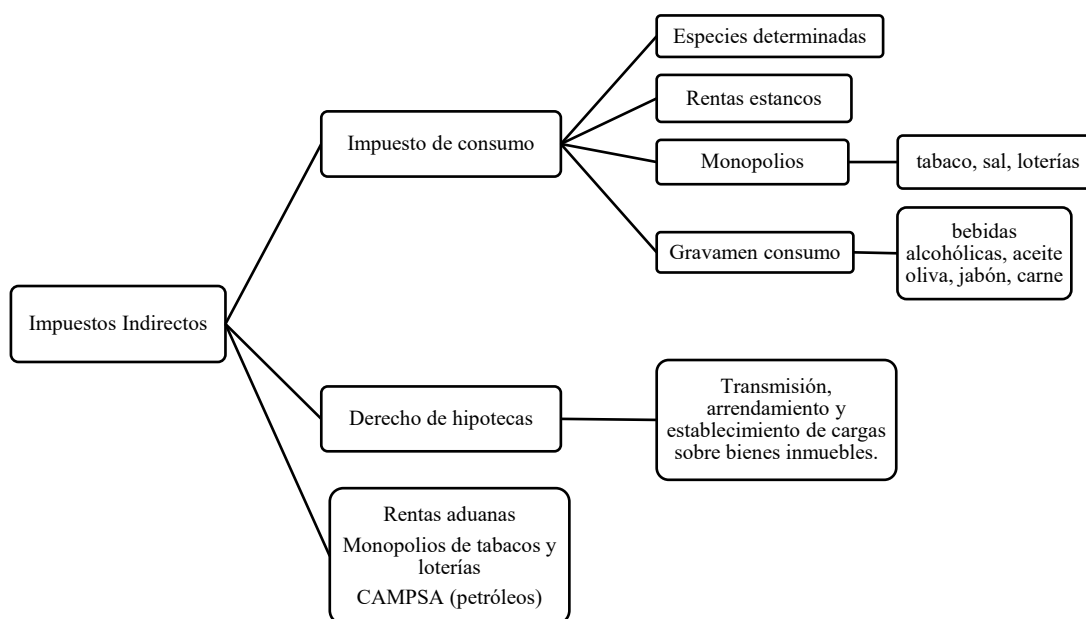
Como se representa en las figuras 19 y 20, la estructura impositiva española de los años veinte y treinta se seguía basando en los Impuestos directos e indirectos.

Figura 19
Impuestos directos (1923-1939)



Fuente: elaboración propia.

Figura 20
Impuestos indirectos y monopolios (1923-1939)



Fuente: elaboración propia.

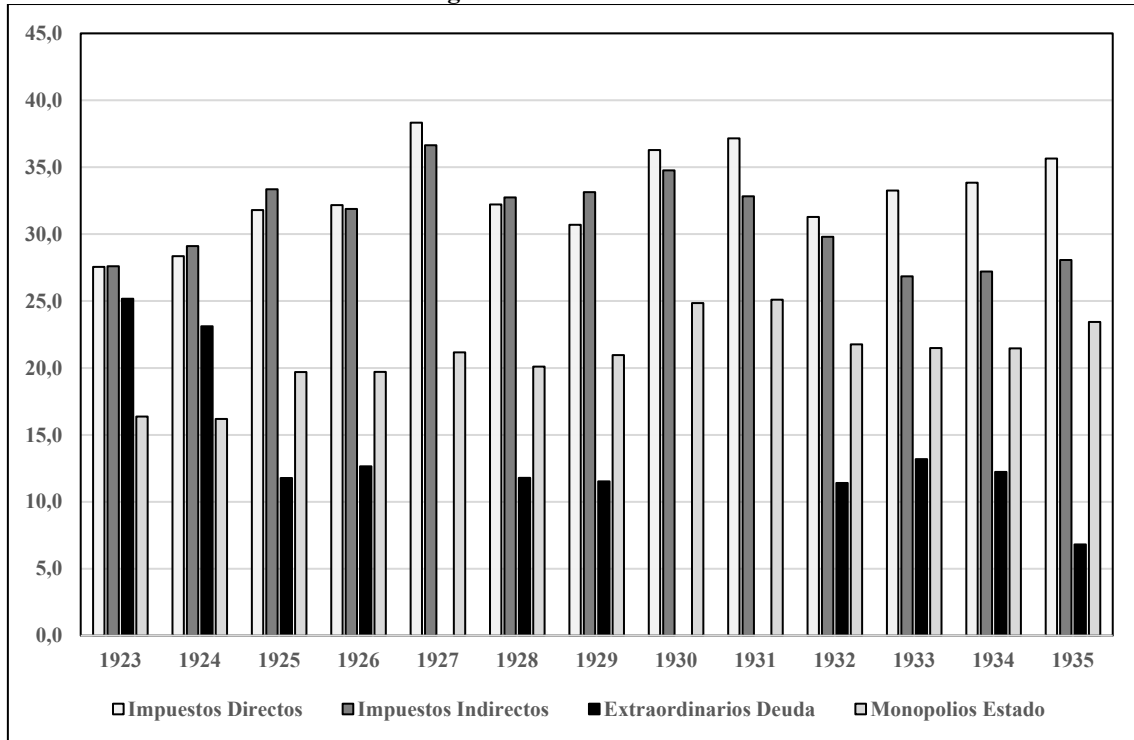
Los impuestos indirectos pudieron representar alrededor de 1/3 de los ingresos ordinarios del Estado, y los directos más o menos lo mismo, como se comprueba en la tabla 17 y la figura 21. Además, si se admite que los ingresos por monopolios podrían ser considerados en realidad como impuestos indirectos disfrazados legalmente, es necesario convenir en que siempre mantuvo un claro predominio la imposición indirecta. Esta característica del sistema fiscal español ha venido condicionada por la insuficiencia del sistema de impuestos directos de producto.

Tabla 17
Selección de ingresos del Estado: clasificación económica (millones de pesetas constantes base 1913)

Años	Impuestos Directos	Impuestos Indirectos	Extraordinarios Deuda	Monopolios Estado	Ingresos totales del Estado
1923	626	627	572	372	2.272
1924	606	622	494	346	2.137
1925	594	623	220	368	1.868
1926	679	673	267	416	2.111
1927	775	741	0	428	2.022
1928	790	803	289	493	2.452
1929	794	857	298	542	2.586
1930	831	796	0	569	2.290
1931	832	735	0	562	2.239
1932	861	820	314	599	2.752
1933	981	792	389	634	2.950
1934	960	772	347	609	2.837
1935	1.010	795	193	664	2.833

Fuente: Comín (1987, 1.282-1.275). Elaboración propia.

Figura 21
Porcentaje de la aportación de los principales grupos de ingresos de la clasificación económica a los ingresos totales del Estado



Fuente: Elaboración propia a partir de Comín (1987, 1.282).

En la Segunda República, a este sistema fiscal liberal de producto, el ministro de Hacienda Jaime Carner introdujo en 1932 el impuesto complementario sobre la renta.

Según Comín & Díaz (2005), la aportación de los impuestos directos e indirectos fue semejante entre 1923 y 1939; solo se percibe a largo plazo una pérdida del peso de los monopolios fiscales, aunque se mejoraron algo con el establecimiento por el ministro de Hacienda José Calvo Sotelo del Monopolio de Petróleos en 1927 (CAMPSA). Pero la caída relativa de los ingresos procedentes de los monopolios es reflejo de la modernización fiscal, que pasaría desapercibida si se incluyesen entre las contribuciones indirectas. Así pues, es necesario desagregar los impuestos individuales para comprobar el proceso de modernización del sistema hacendístico en España.

La contribución territorial fue siempre la principal figura del sistema tributario y se mantuvo como tal en la época objeto de estudio. La contribución de inmuebles, cultivo y ganadería empezó a perder importancia. La contribución rústica sí se hundió más que la urbana, que solo superó a la primera bastantes años después de 1939. El declive de la contribución de inmuebles —la principal contribución tradicional de producto—, se había compensado con la implantación por Fernández-Villaverde en 1900 de la nueva contribución de producto sobre las utilidades de la riqueza mobiliaria (Comín & Díaz, 2005), que puede ser valorado como otro índice de modernización que llegaría hasta la etapa de 1923-1939. Fue el resultado de refundir otros tributos preexistentes y aplicar tres tarifas que gravaban los salarios, los rendimientos del capital y los beneficios de sociedades. Consiguió un incremento de la recaudación hasta la década de 1920. Da síntomas de estancamiento en los años de la Segunda República; pero esa es una de las características de este tipo de contribuciones de producto.

El retraso en la implantación de una fiscalidad indirecta moderna resultó todavía mayor que en la directa (Comín & Díaz, 2005). Entre 1923 y 1935, la recaudación por la contribución de consumos perdió importancia, lo que era un signo de progreso fiscal. El

retroceso de la recaudación de aduanas se considera también como un signo de la modernización del sistema tributario. Las aduanas experimentaron una caída recaudatoria sobre todo con el impacto de la Gran Depresión de los años treinta.

El gasto del Estado en relación al PIB experimentó un exiguo crecimiento entre 1923 y 1935 (Comín & Díaz, 2005). Los servicios generales del Estado —gastos de la Administración General, Exteriores y Justicia— ocuparon el primer lugar de los gastos por funciones. Pero los gastos en servicios generales respecto al gasto total del Estado se estabilizaron o cayeron lentamente en el período aquí analizado. Los gastos sociales del Estado incluyeron, normalmente, los de sanidad, educación, vivienda, urbanismo, servicios comunitarios y los culturales. Proporcionalmente sobre el total, los mismos aumentaron de 1923 a 1935. Ahora bien, los intereses de la Deuda descendieron dentro de los gastos del Estado, a pesar de que hubo algunas fluctuaciones que no alteran la tendencia.

Entre los gastos sociales sobresalieron los de Educación y Sanidad. A partir de 1923 empezó a recibir mayores dotaciones presupuestarias, al asumir el Estado la educación primaria; lo cual hizo que mejorase visiblemente hasta 1935. La sanidad también tardó en ser atendida por los gobiernos españoles. Únicamente se hicieron algunos débiles esfuerzos durante la dictadura de Primo de Rivera y la Segunda República. Los gastos en Seguridad social hasta 1935 fueron, esencialmente, los correspondientes a las pensiones, aunque la mayoría eran destinadas a los funcionarios del Estado.

En resumen, de acuerdo con Comín (1987) el sistema tributario español en vigor entre 1923 y 1935 no fue el más adecuado para que los ingresos públicos consiguiesen poner en práctica una eficaz política fiscal. Se caracterizó por un reducido nivel de imposición, apenas una imposición personal, claro predominio de impuestos de producto, excesiva importancia de la imposición indirecta y demasiada relevancia dentro de ella de los gravámenes sobre consumos específicos. Las consecuencia fue un sistema fiscal ineficiente para adaptar la política fiscal al ciclo y hacerla algo más redistributiva. Aunque es verdad que se crearon los rudimentos de un Estado más intervencionista en lo económico; pero también que se empezó a ampliar el tamaño relativo del Estado en los años veinte y treinta del siglo XX. Los gastos totales del Estado en términos reales crecieron a lo largo de todo el período de 1923-35, salvo en los años 1924-25, 1930 y 1935. Comparando los dos períodos en su conjunto, puede decirse que el gasto total real creció más en la etapa republicana que en la Dictadura. La tasa de crecimiento anual acumulada fue del 4,5% entre 1930 y 1935, mientras que solamente alcanzó el 2,2 de 1923 a 1929.

8.2. Hacienda dividida en dos: impacto de la Guerra Civil en la Hacienda republicana y la nueva Hacienda de la zona rebelde

En la zona republicana durante la Guerra Civil, el cuadro tributario de la República siguió siendo el vigente en el momento del golpe de Estado. El único impuesto nuevo que cabe señalar fue el Impuesto sobre los beneficios extraordinarios de guerra. No era ninguna novedad, ya que había sido utilizado en Gran Bretaña, Francia, Alemania y otros países europeos durante la Primera Guerra Mundial (Strachan, 2004; Comín & López, 2008).

El ministro de Hacienda Juan Negrín intentó reforzar el cobro de los tributos ya existentes, aunque a principios de 1938 se pretendió aumentar los ingresos ordinarios por medio de los “recargos tributarios de guerra”. Pero el principal recurso extraordinario con

que se pudo contar fue la “emisión de billetes del Tesoro”, que realmente fue el más productivo para la Hacienda.

Otros ingresos procedieron de las incautaciones. Fueron los embargos y adjudicaciones de bienes afectos a responsabilidades penales, como los de los facciosos y por sentencia de los tribunales de Justicia, en especial el de Responsabilidades Civiles. La Caja de Reparaciones recogió esa masa de bienes; aunque apenas fue significativa en comparación con la gran cantidad de daños causados por las acciones bélicas. Como indicaba Negrín, la España republicana seguía manteniendo el régimen de libre empresa, porque la legislación al respecto no se había derogado, sino que, bien al contrario, se aseguró su continuidad. Por tanto, pese a los procesos de colectivizaciones o socializaciones en la agricultura, industria y el sector servicios, que se mantuvieron prácticamente hasta el final de la guerra en abril de 1939, España, legalmente, no tenía un régimen socialista, comunista o anarcosindicalista. Además, el Gobierno legítimo republicano mantuvo un “cuidadoso respeto a los derechos constitucionales de nacionales y extranjeros”; es más, funcionó desde el primer momento una Comisión de reclamaciones extranjeras.

Pero la verdadera solución para la Hacienda republicana durante la Guerra Civil fue financiarse con los recursos del Banco del España. Primero con la venta del oro y después con la enorme emisión de dinero, en billetes y en monedas, que se fabricaron con metal (incluido el hierro) pero también con cartón y papel, mediante una clásica operación de monetización del déficit.

En la zona franquista, la Hacienda de guerra fue una parte de la economía de guerra organizada por los militares sublevados contra el gobierno legítimo republicano. Dicha economía de guerra se inspiró en los parámetros de las economías totalitarias adoptadas por la Italia fascista desde 1923 y la Alemania nazi desde 1933. Una vez ganada la guerra por los militares a partir de 1939, se conservó a través de una política económica intervencionista, proteccionista y nacionalista, al tiempo que se criticaba el liberalismo económico (Comín & Martorell, 2008; Catalán, 1995).

Los militares insurgentes no derogaron el último Presupuesto del Estado aprobado por la República. Pero redistribuyeron el gasto público para dar preferencia a las partidas directamente relacionadas con el esfuerzo bélico. Por un lado, en el Presupuesto ordinario se recogieron las consignaciones presupuestarias ordinarias de todos los presupuestos hasta 1936. Por otro, se creó un Presupuesto de guerra desglosado en: 1) sueldos de las milicias al servicio de España; 2) adquisiciones por la intendencia de artículos de consumo, con excepción del pan y los piensos para ganado asignados al presupuesto ordinario; 3) gastos de talleres y almacenes encargados de los suministros militares; y 4) gastos de combustible y sus derivados.

También se supeditaron a la guerra las partidas vinculadas al esfuerzo bélico, aumentando su tamaño a costa del gasto en personal, beneficencia y obras públicas. En el ámbito de la beneficencia, nuevas exacciones y cuestaciones voluntarias, aunque cobradas muchas veces con coacción y gestionadas por Auxilio Social de Falange, compensaron mínimamente la desatención presupuestaria (De-Prado, 1997; 2008).

En el caso de las obras públicas, se dio preferencia a la construcción y el mantenimiento de las infraestructuras que respondieran a las necesidades bélicas. A los proveedores del Estado sólo se les pagó el 40% de las cantidades devengadas; y a los acreedores se les retrasaron todos los pagos hasta mediados de 1938. Además, desde agosto de 1936 las autoridades rebeldes suspendieron el pago de los intereses de la Deuda Pública, en tanto durara “la anomalía política producida por la absurda resistencia del llamado Gobierno de Madrid”. Otra partida a la que afectó el recorte del gasto público fue la de personal, recortando del sueldo de los funcionarios por medio de su retención

en origen, que se puede considerar como un impuesto extraordinario de guerra cargado sobre los funcionarios del Estado —militares o civiles— y de la Administración Local. También se retuvo parte del salario a los trabajadores de los bancos oficiales y de las empresas que administraran monopolios o concesiones del Estado. Los sueldos inferiores a 4.000 pesetas anuales contribuirían con un día de haber, y los superiores a esa cifra, con dos. Y se alentaba a los funcionarios a que hicieran contribuciones voluntarias de mayor generosidad (De-Prado, 2008; 2007; 2017b). Finalmente, con el avance de los territorios ocupados por los franquistas y con las depuraciones se redujo el número de funcionarios, disminuyendo los gastos y empeorando los servicios.

Las necesidades de la guerra y la ausencia de estabilidad monetaria llevaron a los militares golpistas a exigir los pagos de tributos en moneda —o papel de pagos del Estado— y a intentar acaparar la mayor cantidad posible de metales preciosos y joyas (De-Prado, 2008; 2019b). Antes de 1938 la carga fiscal para pagar la guerra se hizo recargando las subscripciones y los nuevos impuestos extraordinarios destinados a financiar Auxilio Social y Falange, que no al Estado. De tal manera que para atender las necesidades de beneficencia fueron creados varios tributos de excepción. Entre ellos, el Subsidio procombatientes. Una ayuda económica a las tropas fue financiada a través de impuestos especiales, que englobaban desde gravámenes sobre el consumo de artículos de lujo hasta un impuesto de cupo repartido entre las empresas y cobrado por las Cámaras de Comercio.

La otra gran innovación tributaria en la zona franquista fue la contribución sobre los beneficios extraordinarios, si bien ésta apareció cuando la guerra ya estaba decidida a favor del bando nacional y apenas le importaba a Franco granjearse la enemistad de los empresarios que habían apoyado el alzamiento militar (De-Prado, 2017a; 2019a). También se recurrió a otros tributos indirectos sobre el consumo, como pagar licencias por el uso de aparatos de radio, aumentar las cuotas sobre el azúcar, cerveza, achicoria o el precio de los sellos de correos y de los telegramas.

Por otro lado, suponiendo que el descenso del PIB en la zona franquista fuese igual al total de España, la relación entre los pagos del gobierno de Burgos y el PIB pasó del índice 100 en 1936 al 207 en 1937 y al 304 en 1938. Es decir, que el gobierno rebelde franquista dobló el esfuerzo bélico al segundo año de guerra y lo triplicó al tercero. Esto contrasta con la disminución del esfuerzo bélico de la República hasta el final de la Guerra Civil (Martín-Aceña, 2005; Prados de la Escosura, 2003; 2017).

9. Primeros pasos del Estado del Bienestar y de las prestaciones sociales

De acuerdo con Comín (1999), en el largo primer tercio del siglo XX hasta 1935, se sentaron las bases del Estado providencia, con el desarrollo de una Hacienda transicional, a medio camino entre el Estado liberal y el del bienestar. El Estado era el principal agente, si se mide su importancia por el porcentaje de gasto público canalizado hasta antes de la Guerra Civil; pero no hubo un verdadero sistema general de Seguridad social, ni se habían desarrollado las Comunidades autónomas, con la excepción de la catalana en la Segunda República.

Durante la Dictadura de Primo de Rivera, el Estatuto municipal de 1924 y el Estatuto provincial de 1926 facilitaron a municipios y diputaciones provinciales la posibilidad de endeudarse. De esa forma pudieron incrementar sus gastos, que evolucionaron con una cierta independencia respecto del Presupuesto estatal. Los organismos autónomos eran escasos y con poco poder de gasto. También se crearon algunas cajas especiales, destacando la Caja Ferroviaria. Dadas estas condiciones históricas, se puede considerar que los gastos y los ingresos del Estado permiten analizar

el comportamiento de todas las Administraciones públicas previas a la expansión de una verdadera Seguridad social española mucho después en la década de 1960.

El régimen dictatorial de Primo de Rivera puso en marcha el tan esperado plan de obras públicas —el Presupuesto extraordinario de 1926—; pero fue tan controvertido que el ministro de Hacienda Calvo-Sotelo terminó retirándolo al cuarto año, cuando estaba previsto para un total de diez años.

En la Segunda República se ejecutaron programas de obras públicas para solucionar el grave problema del paro y unos ambiciosos planes de construcción de escuelas. Pero los recursos destinados a los mismo siempre fueron escasos, con los consiguientes y lógicos pobres resultados también en obras públicas, educación y apenas perceptibles en sanidad y seguros sociales (tabla 18). No hay más que fijarse que, hasta 1931, sumadas todas las administraciones públicas apenas se alcanzaba poco más del 1% del PIB en gastos sociales, y tampoco se alcanzó hasta 1933 en educación.

Tabla 18
Porcentaje del gasto total social público y en educación respecto al PIB en España

Años	Gasto social público			Gasto público en educación	
	Adm. Central	Adm. Territorial	Todas Adms. Públicas	Adm. Central	Todas Adms. Públicas
1923	0,41	—	—	0,53	—
1924	0,41	0,32	0,73	0,53	0,65
1925	0,41	0,31	0,73	0,51	0,62
1926	0,45	0,36	0,81	0,49	0,61
1927	0,45	0,38	0,83	0,47	0,60
1928	0,49	0,38	0,87	0,52	0,66
1929	0,50	0,37	0,87	0,58	0,72
1930	0,52	0,39	0,91	0,56	0,71
1931	0,93	0,42	1,35	0,58	0,74
1932	1,32	0,51	1,82	0,72	0,91
1933	1,36	0,58	1,94	0,80	1,01
1934	1,15	—	—	0,80	—
1935	1,17	—	—	0,85	—

Fuente: Espuelas-Barroso, 2013. Elaboración propia.

Parece claro que antes de la Guerra Civil el mayor esfuerzo inversor recayó sobre la administración central estatal, jugando un papel muy secundario los ayuntamientos y diputaciones ante su evidente falta de recursos (tabla 19). Pero la dilación en adoptar el Estado del Bienestar entre 1923 y 1935, tuvo su principal motivación, no solo en la escasez de recursos económicos disponibles, sino también en la tardía incorporación de España a los procesos de democratización política (Guillén, 1990; 1997; Moreno & Sarasa, 1992). Tampoco se produjo un cambio estructural, en el sentido de un proceso de modernización (industrialización y urbanización), con el consecuente retraso en la diversificación y el surgimiento de una sociedad más compleja con una mayor importancia de las clases medias. Por último, la lentitud y las insuficiencias de esas transformaciones políticas, económicas y sociales indujeron modificaciones lentas y muy limitadas en las funciones asumidas por el Estado y la Seguridad social y en los criterios de reparto de los impuestos que la Hacienda había de recaudar.

Tabla 19
Gasto total social público y gasto total en educación en España (pesetas constantes, 1990=100)

Años	Adm. Central	Adm. Territorial	Todas Adms. Públicas	Adm. Central Educación	Todas Adms. Públicas Educación
	Pesetas/hab	Pesetas/hab	Pesetas/hab	millones pesetas	millones pesetas
1923	987,02	—	—	1.268,24	—
1924	1.017,72	781,36	1.799,08	1.312,21	1.598,71
1925	1.065,14	815,69	1.880,83	1.321,47	1.597,85
1926	1.144,49	932,07	2.076,56	1.256,04	1.566,64
1927	1.240,50	1.046,36	2.286,86	1.283,11	1.644,84
1928	1.349,72	1.035,33	2.385,05	1.439,29	1.824,43
1929	1.447,34	1.062,21	2.509,55	1.688,50	2.085,59
1930	1.422,87	1.077,85	2.500,72	1.550,64	1.952,26
1931	2.463,79	1.121,41	3.585,21	1.542,55	1.951,31
1932	3.531,97	1.356,96	4.888,93	1.939,19	2.450,44
1933	3.523,57	1.504,09	5.027,66	2.067,36	2.615,77
1934	3.021,13	—	—	2.109,41	—
1935	3.100,88	—	—	2.256,42	—

Fuente: Espuelas-Barroso, 2013. Elaboración propia.

Tradicionalmente, se considera como un primer antecedente del Estado del Bienestar la Ley de Accidentes de Trabajo de 1900. Con ella comenzó la Previsión Social en España, que se caracterizó por los seguros sociales voluntarios y subsidiados por el Estado, aunque terminaron convirtiéndose en seguros obligatorios. Esta primera etapa de la historia de la Seguridad Social se correspondería con la fase embrionaria del Estado del Bienestar en España (Comín & Díaz, 2005). Cronológicamente, llegó hasta 1936, y se caracterizó por el surgimiento de los seguros sociales obligatorios.

Hasta el inicio de la década de 1920 solo se habían aprobado el Seguro de Accidentes de Trabajo, el INP (Instituto Nacional de Previsión) y el ROO (Retiro Obrero Obligatorio). En 1923, el Estado prometió subvenciones para las compañías que suscribiesen “subsidios de paro forzoso”. Igualmente, se estableció el subsidio de maternidad para mujeres asalariadas de toda nacionalidad y estado civil entre 16-50 años con ingresos inferiores a los 4.000 pesetas anuales. De acuerdo con el cual, en caso de alumbramiento, el Estado concedía un subsidio de 50 pesetas; pero no se cobraba directamente, sino a través de la mutualidad donde la trabajadora estuviese afiliada, y solo tenían derecho a él las mujeres afiliadas al ROO (Espuelas-Barroso, 2013). Posteriormente, no solo no se aprobaron más seguros, sino que incluso surgieron roces por competencias entre el ministerio de Trabajo, el INP y la Dirección general de seguros, que eran los únicos responsables de la asistencia social.

La verdad es que la dictadura de Primo de Rivera paralizó el avance de la previsión social en España. Un proyecto de seguro de enfermedad chocó con el obstáculo insalvable de la financiación (Vilar & Pons, 2016). En 1928, se elaboraron algunos proyectos de seguros sociales, como el de maternidad y el de paro que no tuvieron continuidad (Cuesta, 2008; Pons, 2009).

En la Segunda República se intentaron volver a relanzar los seguros sociales. En 1931, se instituyó la Caja Nacional contra el Paro Forzoso para subvencionar a las entidades que estableciesen el seguro de desempleo, aunque fue declarado voluntario. En 1932, se reguló el Seguro obligatorio de accidentes de trabajo, que los empleadores y empresarios podían concertar, bien en empresas mercantiles de seguros y mutuas patronales, o bien en la Caja Nacional de Accidentes de Trabajo. Un Fondo de Garantía comenzó a cubrir a los trabajadores no asegurados por el empresario, y a aquellos cuya

aseguradora resultase insolvente. Además, se intentó poner en marcha el Seguro de accidentes de trabajo agrícola (Silvestre & Pons, 2009).

En 1936, se aprobaba la Ley de bases del seguro de enfermedades profesionales. El INP apoyó un proyecto de ley de unificación y coordinación de los seguros sociales para obreros, que incluía el seguro sanitario. Se esperaba así que compartieran una misma institución gestora, la inspección y la jurisdicción. La afiliación sería única con la misma cuota y la recaudación unitaria. Otros proyectos que no fructificaron fueron la creación del Montepío para funcionarios municipales, el Montepío marítimo nacional y el Seguro especial para mineros. Pero ninguno se llegó a aprobar definitivamente antes del estallido de la Guerra Civil. En la zona franquista en 1937, se aprobó el Subsidio familiar que protegía a los trabajadores por cuenta ajena sin límite de ingresos. Fue gestionado por el INP y la financiación recayó sobre los empresarios, los trabajadores y el Estado (Samaniego, 1988).

Pese a todas las dificultades, entre 1931 y 1935 mejoraron los resultados del INP en cuatro aspectos: a) aumentaron el número de afiliados y cotizaciones al ROO, con un incremento de 1,3 millones de afiliados en el quinquenio republicano, alcanzándose una suma total de 5,5 millones de asegurados; b) el seguro de maternidad fue obligatorio desde octubre de 1931 y aumentaron las trabajadoras adscritas así como las prestaciones concedidas; c) la Caja Nacional contra el Paro Forzoso tuvo una actuación más simbólica que otra cosa. Su presupuesto no rebasó los dos millones de pesetas y fueron insignificantes los subsidios y bonificaciones concedidos a las entidades aseguradoras. Entre 1933 y 1935 solo se llegaron a 171 entidades primarias acogidas al régimen de previsión contra el desempleo y a unos 92.000 afiliados; y c) el INP trató de buscar para sus inversiones unos activos sólidos, pero se vio obligado a financiar la política social de los gobiernos de turno.

10. Conclusiones

La etapa estudiada correspondiente a grandes rasgos a los veinte años de las décadas de 1920 y 1930 representa para la economía española una transición incompleta hacia la modernización (industrialización y urbanización), con evidentes avances y retrocesos. Éstos no sólo se pueden explicar por razones estrictamente económicas, sino también por problemas institucionales no resueltos, o cuya solución tuvo un enorme coste social y económico, como fue que finalizó en una guerra civil y desembocó en la dictadura del general Franco. La precedente instauración de la dictadura del general Primo de Rivera (1923-30) también trató infructuosamente de dar una solución autoritaria con fuerte intervención estatal a los problemas planteados. La alternativa democrática que le siguió con la Segunda República, se tuvo que enfrentar al impacto tardío de la crisis económica internacional iniciada en 1929, que unida a los problemas internos de índole social, político y económico desembocaron en una guerra civil que dejó, sin paliativos, deshecho al país.

Bibliografía consultada

- Álvaro-Moya, A. (2007) “Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965”, *Revista de Historia Industrial*, 34, pp. 65-96.
- Álvaro-Moya, A. (2011) *Inversión directa extranjera y formación de capacidades organizativas locales: una análisis del impacto de Estados Unidos en la empresa española (1918-1975)*. Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Complutense [en

- línea]. Disponible en: <https://eprints.ucm.es/id/eprint/12327/> (Consulta: 16 abril 2022)
- Álvaro-Moya, A. (2012) *La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (c. 1900-1975)*. Madrid: Banco de España. [en línea]. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriales/EstudiosHistoriaEconomica/Fic/roja60.pdf> (Consulta: 16 abril 2022)
- Babiano, J. (1998) *Paternalismo industrial y disciplina fabril en España (1938-1958)*. Madrid: CES.
- Beltrán-Tapia, F.J. et al (2019) *Capital humano y desigualdad territorial. El proceso de alfabetización en los municipios españoles desde la ley Moyano hasta la Guerra Civil*. Madrid: Banco de España.
- Bernecker, W.L. (1982) *Colectividades y revolución social. El anarquismo en la guerra civil española, 1936-1939*. Barcelona: Crítica.
- Borrás, J.M. (2002) “El trabajo infantil en el mundo rural español, 1849-36”. En Martínez-Carrión, J.M. (ed.) *El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX*. Alicante: Publicaciones de la Universidad de Alicante, págs. 497-548.
- Borrás, J.M. (2013) “Una historia recuperada. Las aportaciones de la infancia al crecimiento económico y a la subsistencia familiar”. En Borrás, J.M. (coord.) *El trabajo infantil en España (1750-1950)*. Barcelona: Icaria. Universitat de Barcelona, págs. 9-26.
- Bricall, J.M. (1985) “La economía española (1936-1939)”. En Tuñón de Lara, M. et al *La guerra civil española 50 años después*. Barcelona: Labor, págs. 358-417.
- Bricall, J.M. [1970] (1978) *Política econòmica de la Generalitat (1936-1939). I Vol.: evolució i formes de la producció industrial*. Barcelona: edicions 62.
- Cabré, A.; Domingo, A. & Menacho, T. (2002) “Demografía y crecimiento de la población española durante el siglo XX”, *Mediterráneo Económico*, 1, pp. 121-138.
- Cabrera, M. & Del Rey, F. (2002) *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)*. Madrid: Taurus.
- Calvo, Á. (2010) *Historia de telefónica: 1924-1975. Primeras décadas: tecnología, economía y política*. Barcelona: Ariel. Madrid: Fundación Telefónica [en línea]. Disponible en: <https://forohistorico.coit.es/index.php/biblioteca/libros-electronicos/item/historia-de-telefonica-1924-1975-primeras-decadas-tecnologia-economia-y-politica-2> (Consulta: 16 abril 2022)
- Carreras, A. (2005) “Industria”. En Carreras, A. & Tafunell, X. (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Madrid: BBVA, págs. 357-454.
- Catalán, J. (1993) “Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada”, *Revista de Historia Industrial*, 4, pp. 111-143.
- Catalán, J. (1995) “Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa, 1939-59”, *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-146.
- Catalán, J. (2002) “Franquismo y autarquía, 1939-1959: Dos enfoques de historia económica”, *Ayer. Revista de Historia Contemporánea*, 46, pp. 263-283.
- Catalán, J. (2006) “Guerra e industria en las dos Españas, 1936-1939”. En Martínez-Ruiz, E. & Martín-Aceña, P. (coords.) *La economía de la Guerra Civil*. Madrid: Marcial Pons, págs. 161-228.
- Catalán, J. (2008) “Fabricar para la guerra, padecer por el frente: la coyuntura industrial del conflicto armado español”. En Fuentes-Quintana, E. (dir.) *Economía y economista españoles en la guerra civil*. Barcelona: Galaxia Gutenberg. Madrid: RACPM (Real Academia de Ciencias Políticas y Morales), vol. I, pp. 557-599.

- Cayón-García, F. & Muñoz-Rubio, M. (2006) “El ferrocarril como sector estratégico durante la Guerra Civil española: reorganización, explotación y consecuencias”, Working Paper 01/2006. Departamento de Análisis Económico: Teoría económica e Historia económica. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid [en línea]. Disponible en: <https://repositorio.uam.es/handle/10486/694325> (Consulta: 14 abril 2022)
- Censos de población*. Años 1920, 1930, 1940.
- Christiansen, T. (2012) *The reason why. The post civil-war agrarian crisis in Spain*. Zaragoza: PUZ.
- Comín, F. & Cuevas, J. (2014) “El abrazo mortal entre banca y Estado en España, siglos XIX-XXI”. En *XI Congreso Internacional de la AEHE* [en línea]. Disponible en: <https://www.aehe.es/xi-congreso-internacional/> (Consulta: 7 marzo 2022)
- Comín, F. & Díaz, D. (2005) “Sector público administrativo y estado del bienestar”. En Carreras, A. & Tafunell, X. (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Madrid: BBVA, págs. 875-964.
- Comín, F. & López, S.M. (2008) “La Hacienda del Gobierno de la República Española (1936-1939)”. En *XV Encuentro de Economía Pública: políticas públicas y migración*. [en línea]. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3137734.pdf> (Consulta: 13 abril 2022)
- Comín, F. & Martorell, M.A. (2008) “La Hacienda de guerra franquista”. En *XV Encuentro de Economía Pública: políticas públicas y migración* [en línea]. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3137734.pdf> (Consulta: 13 abril 2022)
- Comín, F. (1987) *El presupuesto del Estado y la economía española, 1845-1935*. Tesis Doctoral. Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá.
- Comín, F. (1999) “El desarrollo del Estado del bienestar en España”, *Historia y política: Ideas, procesos y movimientos sociales*, 2, pp. 7-38.
- Comisión Patrón Oro (1929) *Comisión para el estudio del patrón oro. Dictamen de la ponencia* [en línea]. Disponible en: <https://mdc.csuc.cat/digital/collection/comercUPF/id/26198> (Consulta: 13 abril 2022)
- Cuesta, J. (1988) *Los seguros sociales en la España del siglo XX. Hacia los seguros obreros obligatorios. La crisis de la Restauración*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- De-Prado-Herrera, M.L. (1997) “La retaguardia salmantina al comienzo de la Guerra Civil: apoyos sociales y económicos a los sublevados”, *Salamanca: revista de estudios*, 40, pp. 447-462.
- De-Prado-Herrera, M.L. (2007) “Patria y dinero. La contribución salmantina a la financiación de la guerra civil española: suscripciones e impuestos especiales”. En Robledo, R. (coord.) *Esta salvaje pesadilla: Salamanca en la guerra civil española*. Barcelona: Crítica, págs. 189-214
- De-Prado-Herrera, M.L. (2008) “La contribución salmantina a la financiación de la Guerra Civil. La Suscripción Nacional (1936-1939)”. En Juliá, S. (coord.) *La Guerra Civil española 1936-1939 [Recurso electrónico]: Congreso internacional, Madrid 27, 28 y 29 noviembre de 2006*. Madrid: SECC (Sociedad Estatal de Conmemoraciones Culturales).
- De-Prado-Herrera, M.L. (2012) *La contribución popular a la financiación de la Guerra Civil: Salamanca, 1936-1939 [Recurso electrónico]*. Salamanca: Universidad de Salamanca.

- De-Prado-Herrera, M.L. (2013) “La financiación de la guerra civil española: suscripción nacional y su aplicación a Salamanca (1936-1939)”, *Revista de la historia de la economía y de la empresa*, 7, pp. 375-420.
- De-Prado-Herrera, M.L. (2017b) “Entre la voluntad y la imposición: las suscripciones patrióticas durante la Guerra Civil española”, *Historia del Presente*, 30, pp. 21-34.
- De-Prado-Herrera, M.L. (2019^a) “La presión fiscal a los empresarios en la retaguardia franquista: el caso de Salamanca (1936-1939)”. En Matés-Barco, J.M. (coord.) *Empresas y empresarios en España: de mercaderes a industriales*. Madrid: Pirámide, págs. 259-280.
- De-Prado-Herrera, M.L. (2019b.) “Recaudadoras y contribuyentes: la participación de las mujeres salmantinas en la construcción del régimen franquista”. En Cuadrado-Bolaños, J. (ed.) *Las huellas del franquismo: pasado y presente*. Granada: Comares, págs. 63-88.
- De-Prado-Herrera, M.L. (2020). “La contribución de las salmantinas a la financiación de la guerra civil: una nueva modalidad de participación femenina”. En Higuera-Castañeda, E., López-Villaverde, A.L. & Nieves-Chaves, S. (coords.) *El pasado que no pasa: la Guerra Civil Española a los ochenta años de su finalización*. Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha, págs. 247-262.
- De-Prado-Herrera, M.L. 2017a. “El impuesto de beneficios extraordinarios de 5 enero de 1939 y su aplicación en Salamanca”. En *XII Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica (Salamanca, 6-9 septiembre de 2017)* [en línea]. Disponible en: <https://www.aehe.es/wp-content/uploads/2016/01/Comunicaci%C3%A2n-M%C3%B6-Luz-de-Prado.pdf> (Consulta: 1 marzo 2022)
- Dueñas-Iturbe, O. (2013). *La gran destrucción. Els danys de guerra i la reconstrucció de Catalunya després de la Guerra Civil (1937-1957)*. Tesis doctoral. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Espuelas-Barroso, S. (2013) *La evolución del gasto social público en España, 1850-2005*. Madrid: Banco de España.
- Estadística Minera y Metalúrgica de España. Años 1935 a 1940*.
- Fusi-Aizpurúa, J.P. y Palafox-Gamir, J. (1997): *España 1808-1996. El desafío de la modernidad*. Madrid: Espasa.
- García-Lozano, V.M. (2015) *La ingeniería de caminos durante la Guerra Civil española. Destrucción y reconstrucción de puentes*. Tesis doctoral. A Coruña: Universidade Da Coruña [en línea]. Disponible en: <https://ruc.udc.es/dspace/handle/2183/16314> (Consulta: 16 abril 2022)
- García-Lozano, V.M. 2017. “El sistema ferroviario español en la década de los 30: crisis, guerra y nacionalización. Evolución y construcción de los ferrocarriles durante la guerra civil española”. En *VII Congreso de Historia Ferroviaria* [en línea]. Disponible en: <http://www.asihf.org/7congreso/sesiones.htm> (Consulta: 16 abril 2022)
- García-Raya, J. (2006) “Cronología básica del ferrocarril español de vía ancha”. En *IV Congreso Historia Ferroviaria. Málaga, 20-22 septiembre 2006* [en línea]. Disponible en: <https://www.docutren.com/HistoriaFerroviaria/Malaga2006/comunicaciones.asp> (Consulta: 16 abril 2022)
- Garrido-González, L. (2013) “Guerra y economía (1936-1939)”. En González, A. & Matés, J.M. (coords.) *Historia económica de España*. Barcelona: Ariel, págs. 649-685.

- Garrido-González, L. (2022). “Reforma Agraria y Guerra Civil española”, *Ayer. Revista de Historia Contemporánea*, 125, pp. 237-265 [en línea]. Disponible en: <http://www.revistasmarcialpons.es/revistaayer/article/view/785> (Consulta: 18 abril 2022)
- Gómez-Mendoza, A. & San Román, E. (2005) “Transportes y comunicaciones”. En Carreras, A. & Tafunell, X. (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Madrid: BBVA, págs. 511-572.
- González-Portilla, M. & Garmendia, J.M. (1988) *La Guerra Civil en el País Vasco: política y economía*. Madrid: Siglo XXI.
- Guillén, A. (1990) “El origen del Estado del Bienestar en España (1876-1923): el papel de las ideas en la elaboración de políticas públicas”. En Estudio/Working Paper 1990/10 [en línea]. Disponible en: https://epub.sub.uni-hamburg.de/epub/volltexte/2008/1929/pdf/1990_10_es.pdf (Consulta: 12 abril 2022)
- Guillén, A. (1997) “Un siglo de previsión social en España”, *Ayer. Revista de Historia Contemporánea*, 25, pp. 151-178.
- Houpt, S. & Rojo-Cagigal, J.C. (2013) “El desarrollo de la gran industria”. En González, A. & Matés, J.M. (coords.) *Historia económica de España*. Barcelona: Ariel, págs. 521-549.
- Juliá, S. (1994) “El pueblo otra vez en armas. En Juliá, S. Ringrose, D. & Segura, C. *Madrid. Historia de una capital*. Madrid: Alianza, págs. 411-427.
- Maluquer de Motes, Jordi (2002) “Crisis y recuperación económica en la Restauración (1882-1913)”. En Comín, F. Hernández, M. & Llopis, E. (eds.) *Historia económica de España. Siglo X-XX*. Barcelona: Crítica, págs. 243-284.
- Martín-Aceña, P. & Pons, M.A. (2005) “Sistema monetario y financiero”. En Carreras, A. & Tafunell, X. (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Madrid: BBVA, págs. 647-706.
- Martín-Aceña, P. (2005) “La economía de la Guerra Civil”. En *Congreso de la Asociación Española de Historia Económica. Santiago de Compostela-Coruña-Vigo, septiembre de 2005 [en línea]*. Disponible en: http://www.usc.es/estaticos/congresos/histec05/a2_martin_acena.pdf (Consulta: 12 abril 2022)
- Martín-Aceña, P. (1997). “El Banco de España una visión histórica”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 4-14.
- Martínez-Carrión, J.M. (2002) *Historia económica de la Región de Murcia. Siglos XIX y XX*. Murcia: Editorial Regional de Murcia.
- Martínez-Ruiz, J.I. (2000) *Trilladoras y tractores. Energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1967)*. Sevilla: Universitat de Barcelona.
- Moreno, L. & Sarasa, S. (1992) “Génesis y desarrollo del Estado del Bienestar en España”. En Documento de Trabajo 92-13. Instituto de Estudios Sociales Avanzados (CSIC, Madrid) [en línea]. Disponible en: <http://www.ub.edu/ciudadania/hipertexto/evolucion/introduccion/G%E9nesis%20y%20Estado%20del%20Bienestar%20en%20Espa%F1a.pdf> (Consulta: 12 abril 2022)
- Nicolau, R. (2005) “Población, salud y actividad”. En Carreras, A. & Tafunell, X. (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Madrid: BBVA, págs. 79-154.
- Pardos, E. & Serrano-Sanz, J.M. (2002) “The incidence of Protection on Exports: The Case of Spain 1870-1913, *Open Economies Review*, 13, pp. 183-203.

- Pons, J. (2009) “Los inicios del seguro social de salud en España, 1923-1949: del seguro de maternidad al Seguro Obligatorio de Enfermedad”. En *XVI Encuentro de Economía Pública: Granada, Palacio de Congresos. 5 y 6 de febrero de 2009 [en línea]*. Disponible en: <https://idus.us.es/handle/11441/17929> (Consulta: 18 abril 2022)
- Prados de la Escosura, L. (2003) *El progreso económico de España (1850-2000)*. Bilbao: BBVA.
- Prados de la Escosura, L. (2017) *Spanish Economic Growth, 1850-2015*. Londres: Palgrave Macmillan [en línea]. Disponible en: <https://www.palgrave.com/la/book/9783319580418> (Consulta: 23 febrero 2022)
- Quilis, F. (1992) *Revolución y guerra civil. Las colectividades obreras en la provincia de Alicante 1936-1939*. Alicante: Diputación de Alicante.
- Rodríguez-Galdo, G. & Losada-Álvarez, A.F. (2007) “Paternalismo empresarial y desarrollismo. Reflexiones sobre la construcción del poblado minero de Fontao”, *Revista Galega de Economía*, 16, pp. 1-22 [en línea]. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39120244006> (Consulta: 31 marzo 2022)
- Samaniego, M. (1988) *Los seguros sociales en la España del siglo XX. La unificación de los seguros sociales a debate. La Segunda República*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Sánchez-Asiaín, J.A. (2012) *La financiación de la Guerra Civil española. Una aproximación histórica*. Barcelona: Crítica.
- Santacreu, J.M. (1992) *L'economia valenciana durant la guerra civil. (Protegonisme industrial i estancament agrari)*. València: Alfons el Magnànim.
- Sarasúa, C. (2002) “El acceso de niños y niñas a los recursos educativos en la España rural del siglo XIX”. En Martínez-Carrión, J.M. (ed.) *El nivel de vida en la España rural, siglos XVIII-XX*. Alicante: Publicaciones de la Universidad de Alicante, págs. 549-612.
- Sarasúa, C. (2013) “Trabajo y trabajadores en la España del siglo XIX”. En González, A. & Matés, J.M. (coords.) *Historia económica de España*. Barcelona: Ariel, págs. 413-433.
- Serrano-Sanz, J.M. (2022). “La internacionalización de la economía española en perspectiva”. En *Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Sesión del 25 de enero de 2022 [en línea]*. Disponible en: https://www.racmyp.es/docs/anales/2022-01-25_-_serrano_sanz.pdf (Consulta: 14 abril 2022)
- Silvestre, J. & Pons, J. (2009) “El seguro de accidentes del trabajo, 1900-1935”. En *XVI Encuentro de Economía Pública: Granada, Palacio de Congresos. 5 y 6 de febrero de 2009 [en línea]*. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2942285.pdf> (Consulta: 18 abril 2022)
- Simpson, J. & Carmona, J. (2020) “Capacidad del Estado y fracaso de la reforma agraria en España (1931-1936)”, *Ayer. Revista de Historia Contemporánea*, 119, pp. 253-285.
- Simpson, J. (1997) *La agricultura española (1765-1965). La larga siesta*. Madrid: Alianza.
- Strachan, H. (2004) *La Primera Guerra Mundial*. Barcelona: Crítica.
- Tena, A. (2005) “Sector exterior”. En Carreras, A. & Tafunell, X. (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*. Madrid: BBVA, págs. 575-644.
- Tortella, G. (1997) “El Banco de España en su historia. Comentarios al trabajo de Martín Aceña”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 22-27.

- Tortella, G. (dir.) (2014) *Historia del seguro en España*. Madrid: Mapfre.
- Tortella, G., Manzano, A. & García-Ruiz, J.L. (2015) “Breve historia del seguro en España”, *Actuarios*, 37, pp. 33-43 [en línea]. Disponible en: <https://issuu.com/institutoactuariosespanoles/docs/37-revista> (Consulta: 14 abril 2022)
- Vilar-Rodríguez, M. & Pons-Pons, J. (2016) “La construcción de la red de hospitales y ambulatorios públicos en España, 1880-1960”. En DT-AEHE, 1609 [en línea]. Disponible en: www.aehe.es (Consulta: 12 abril 2022)
- Villar-Salinas, J. (1942) *Repercusiones demográficas de la última guerra civil española, problemas que plantean y soluciones posibles. (Memoria premiada por la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en el bienio 1937-1938)*. Madrid: RACMP.
- Viñas, A. et al (1979) *Política comercial exterior en España (1931-1975)*. Madrid: Banco Exterior de España, 2 vols.
- Zambrana, J.F. (2006) *El sector primario andaluz en el siglo XX*. Sevilla: Instituto de Estadística de Andalucía.

Spain 1923-1939: the critical years

Abstract

The historical analysis contained in this chapter has been subdivided into three phases, which correspond to the alternatives proposed to solve economic problems; but also social and political that Spain faced between 1923 and 1939.

A first attempt at a solution was proposed under the model of a military dictatorship headed by General Miguel Primo de Rivera (1923-30). Immediately afterwards, when the political opportunity to overcome it presented itself, when the Second Republic (1931-36) was proclaimed, an attempt was made to solve these problems from a clearly reformist and modernizing democratic option of the capitalist economic system, to which the essential social and political changes that those moments required were united.

A last attempt to solve economic, political and social problems came from new authoritarian and conservative positions that led to the Civil War (1936-39). An interesting aspect in this last phase, which is dealt with for the first time as a whole for the most important economic subsectors, was the implementation of two different economic models. In the rebellious zone that had revolted in July 1936, a very interventionist economic model based on a state capitalism, which subjected to the objective of winning the war all available resources, laminating private initiative, free competition and the free market economy. In the area controlled by the legitimate republican government, a new economic model based on the collectivization or socialization of the means of production was tested, which many thought, sincerely, represented a feasible alternative to a capitalist system that they considered doomed to its disappearance.

Keywords: Spanish economy, Primo de Rivera dictatorship, Second Republic, Spanish Civil War.

Resumen

El análisis histórico contenido en este capítulo se ha subdividido en tres fases, que se corresponden con las alternativas planteadas para resolver los problemas económicos; pero también sociales y políticos a los que se enfrentó España entre 1923 y 1939.

Un primer intento de solución se planteó bajo el modelo de una dictadura militar encabezada por el general Miguel Primo de Rivera (1923-30). Inmediatamente después, cuando se presentó la oportunidad política de superarla, al proclamarse la Segunda República (1931-36), se intentó solucionar esos problemas desde una opción democrática claramente reformista y modernizadora del sistema económico capitalista, a la que fueron unidos los imprescindibles cambios sociales y políticos que requirieron aquellos momentos.

Un último intento de solución de los problemas económicos, políticos y sociales vino desde nuevas posiciones autoritarias y conservadoras que dieron lugar a la Guerra Civil (1936-39). Un aspecto interesante en esta última fase, que se trata por primera vez en su conjunto para los subsectores económicos más importantes fue la implantación de dos modelos económicos diferentes. En la zona rebelde que se había sublevado en julio de 1936, un modelo económico muy intervencionista basado en un capitalismo de Estado, que sometió al objetivo de ganar la guerra todos los recursos disponibles, laminando la iniciativa privada, la libre concurrencia y la economía libre de mercado. En la zona controlada por el gobierno legítimo republicano, se ensayó un nuevo modelo económico basado en la colectivización o socialización de los medios de producción, que muchos pensaron, sinceramente, que representaba una alternativa factible ante un sistema capitalista que consideraban abocado a su desaparición.

Palabras clave: Economía española, Dictadura de Primo de Rivera, Segunda República, Guerra Civil española

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. 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. 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-Sotorrió, 2022).

La tendencia global de la economía es ascendente, aunque sea preciso considerar los desequilibrios originados por la propia transformación: frecuentes 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 internacionales (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 solo 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 1950, momento en el que comenzó la recuperación. Los estudios de Carlos Barciela (1985a, 1985b, 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) (Gráficos 1 y 2).

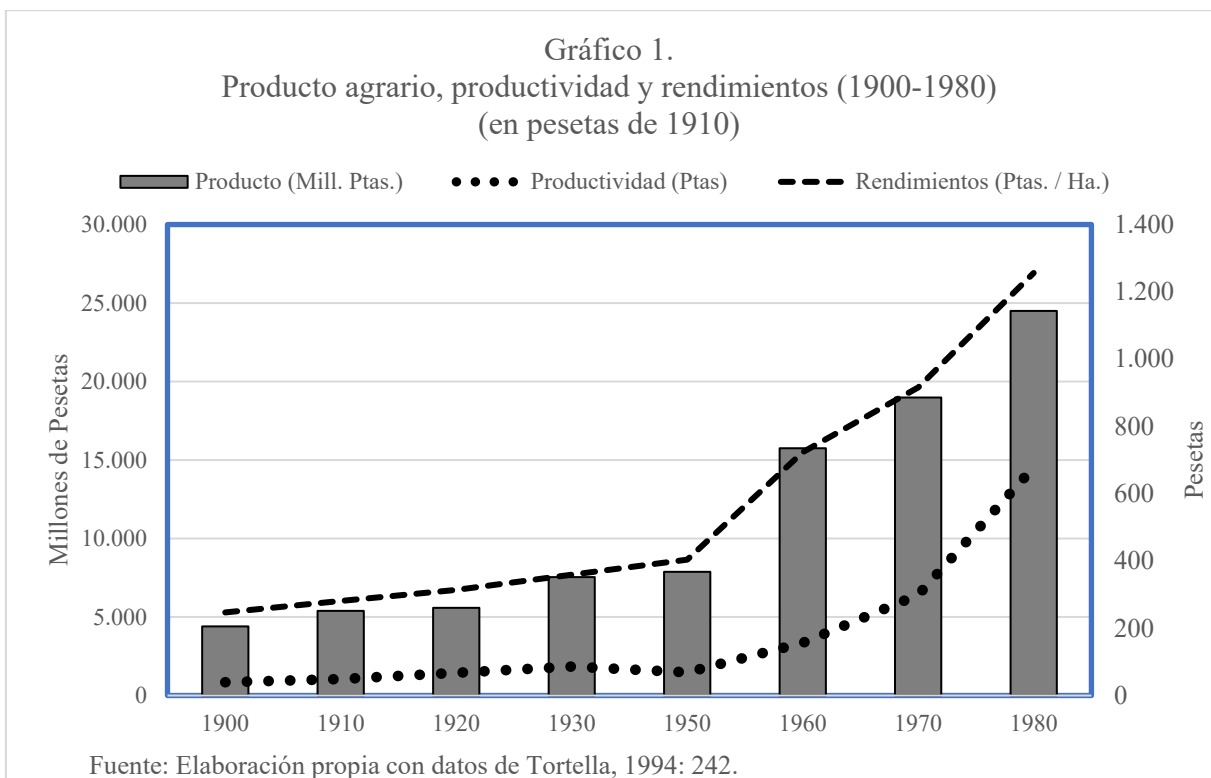
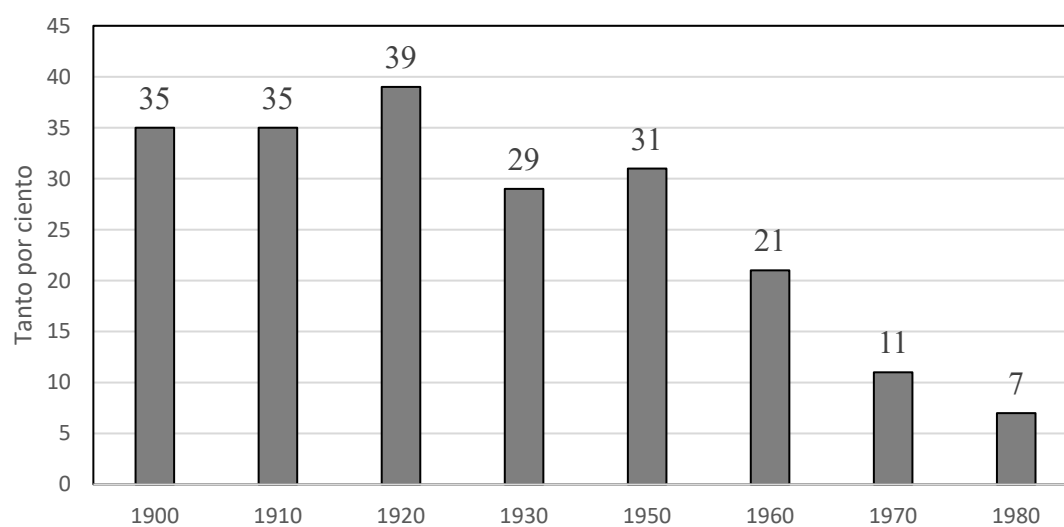


Gráfico 2.
Participación de la agricultura en el Producto Interior Bruto
(Tanto por ciento)



Fuente: Elaboración propia con datos de Tortella, 1994: 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» solo 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 solo 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 solo 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 solo 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 (Gráficos 3a y 3b).

Gráfico 3a. Núcleos de colonización (1939-1950)

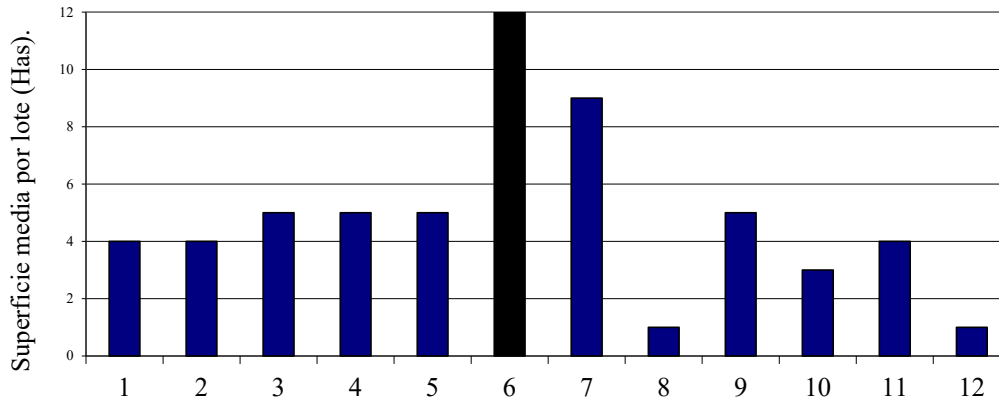
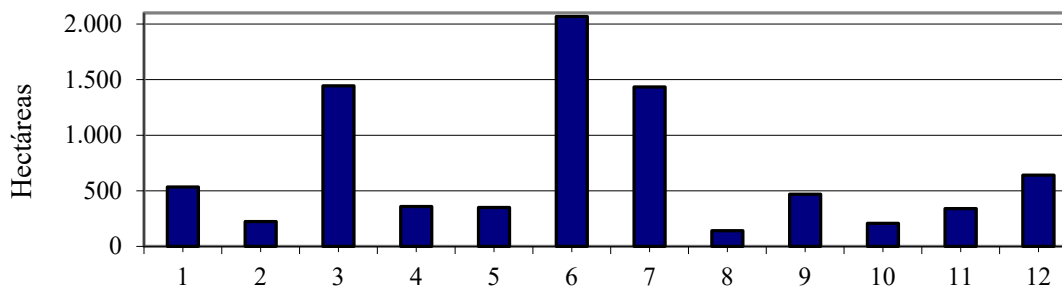


Gráfico 3b. Superficie colonizada (1939-1950)



Fuente: Elaboración propia con datos de: Barciela y López Ortiz, 2000: 343. Los números indican cada una de las zonas: 1. Valle Inferior del Guadalquivir (Sevilla). 2. Arroyo Salado (Sevilla). 3. Canal de Guadalcaacín (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).

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.

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 fortalecimiento 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 enérgico 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

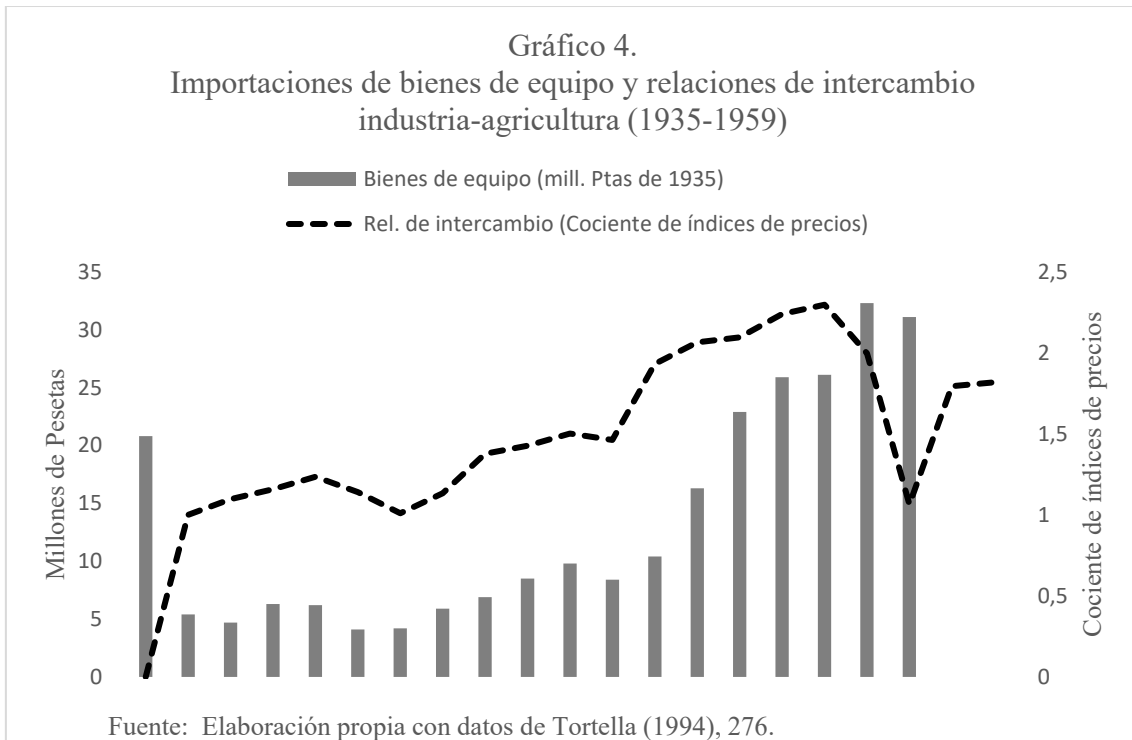
industrialización «a toda costa» y «a cualquier precio», Suanzes promovió un intrincado sistema productivo con el fin de sustituir importaciones. Toda su estrategia respondía a una pregunta: ¿por qué importar lo que podemos hacer aquí? El sector privado, que adolecía de «espíritu de iniciativa», resultaba 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 solo 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).

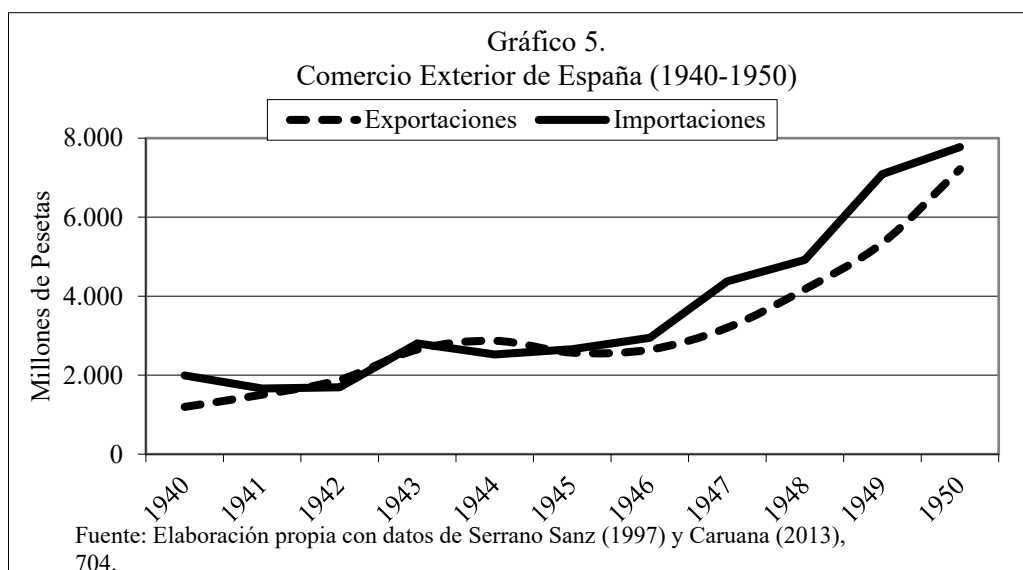
En un país que no tenía apenas relaciones económicas con el exterior, Suanzes intentó romper los estrangulamientos en sectores básicos -carbón, acero, electricidad- como condición indispensable para conseguir levantar la economía nacional. Su buena relación con Franco le permitió obtener importantes 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 gubernamental 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 (Gráfico 4). El tipo de cambio -«enmarañado y toscó»- 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, 1995b).



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 importaciones. 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 (Gráfico 5).



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).

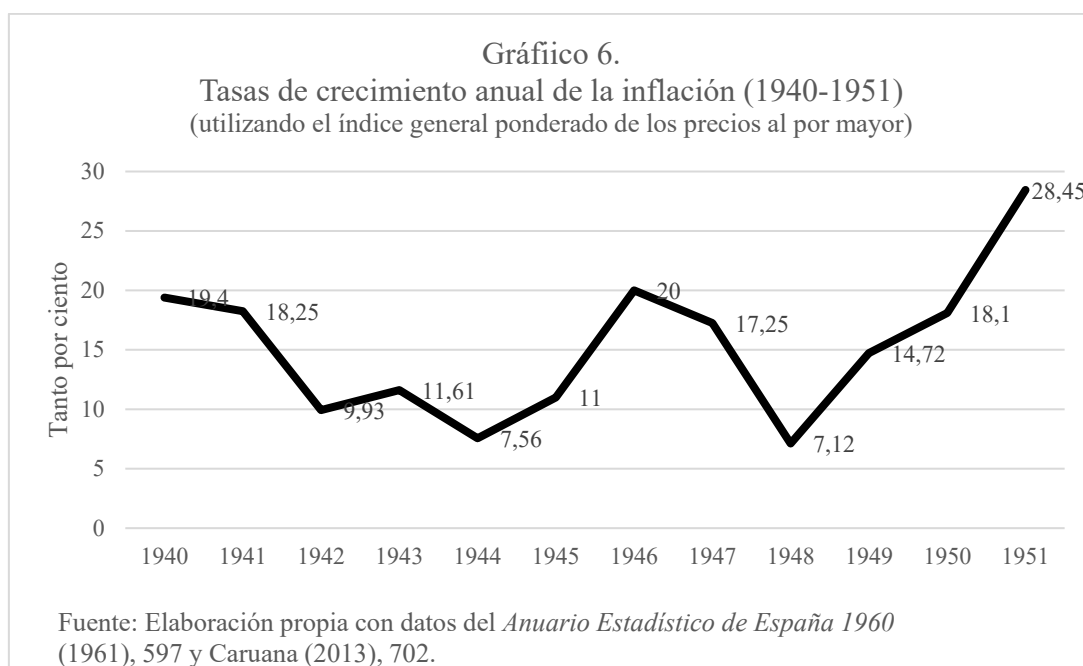
En cuanto a la política monetaria y fiscal, se aprecia la ausencia de una estrategia económica coherente. Las medidas adoptadas en las dos primeras décadas del régimen respondían a la urgente atención de necesidades inmediatas. Una de las primeras disposiciones relacionadas con la política monetaria 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 regirían 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, etc.

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.



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. (Gráfico 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 17 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 continuaba 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 1950, 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, 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).

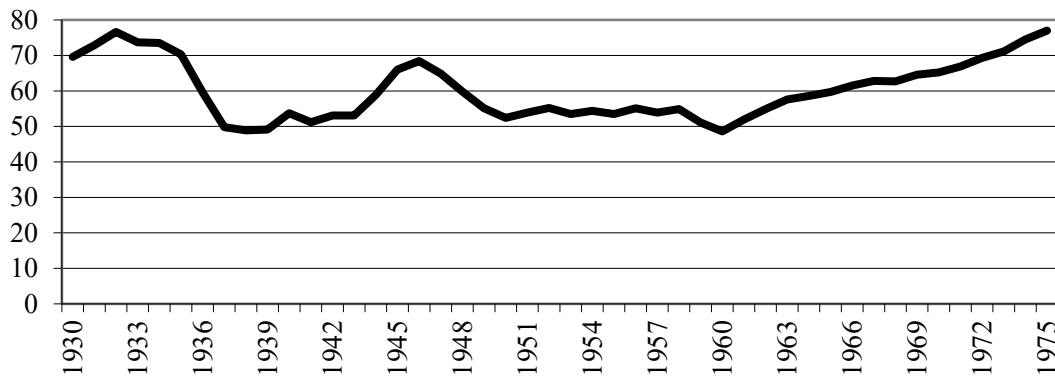
La situación de la economía española era tan precaria que, a pesar de todo, las ayudas de Estados Unidos mejoraron la capacidad de compra en el exterior y tuvieron un efecto beneficioso. Entre 1950 y 1955, los créditos norteamericanos financiaban alrededor del 8 por 100 de las importaciones españolas. 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, 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 desechar 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, 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, 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 (Gráfico 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.

Gráfico 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 Planell, 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 de 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 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 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 decreto, 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, 277. Valdaliso, 2022).

3.3. Los datos del cambio

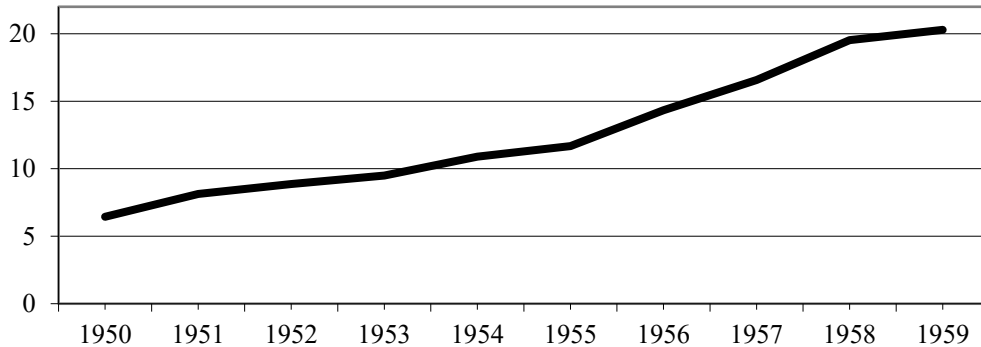
Los indicadores macroeconómicos revelan una notable mejora desde 1950, pero no se puede olvidar el atraso relativo del país. Para algunos autores, los datos muestran que este período está más cercano al ostracismo de los años cuarenta que a la etapa de desarrollo de los sesenta. Un análisis pormenorizado 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 sobrepasó 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 (Gráfico 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, 40).

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



Fuente: Elaboración propia con datos de Prados de la Escosura (2003), 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, 35). La renta real por habitante pasó, medida en dólares USA de 1970, de 694 en 1950 a 1.042 en 1960.

Tabla 1. Diversas estimaciones de la Renta Nacional (1950-1959) (1951 = 100)							
Año	CEN	ICE	Comisaría	Schwartz	Alcaide	Carreras	Prados
	<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		

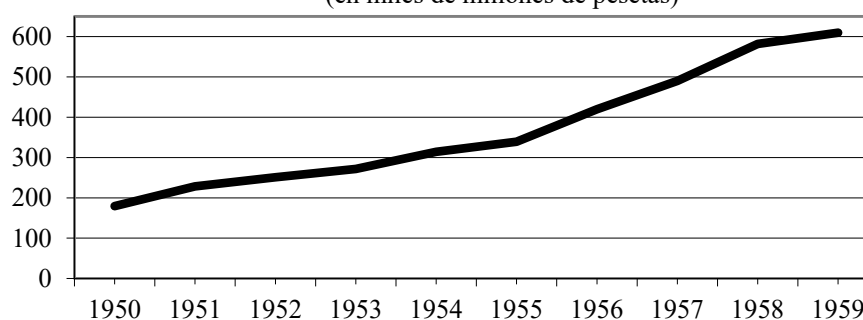
Fuente: Datos tomados de San Román (1999), 39.

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 (Gráfico 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.

Gráfico 9.
Producto Interior Bruto absoluto (1950-1959)
(en miles de millones de pesetas)



Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de Prados de la Escosura (2003), 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

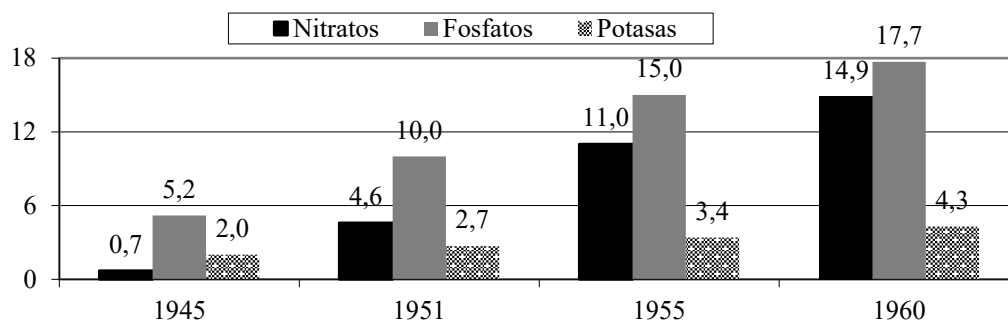
resultaba patente, puesto que la pauta de crecimiento que se adoptó conducía a una estructura productiva muy distante de las economías capitalistas europeas. Resulta evidente que la economía española creció y la población experimentó una notable mejoría en sus niveles de bienestar económico, pero los ritmos de crecimiento de los países europeos fueron muy superiores a los existentes en España, hasta el punto 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, 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 ésta 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 repoblación 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, 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 (Gráfico 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.

Gráfico 10.
Consumo de fertilizantes en España (1945-1960)
(Kilos por hectárea)

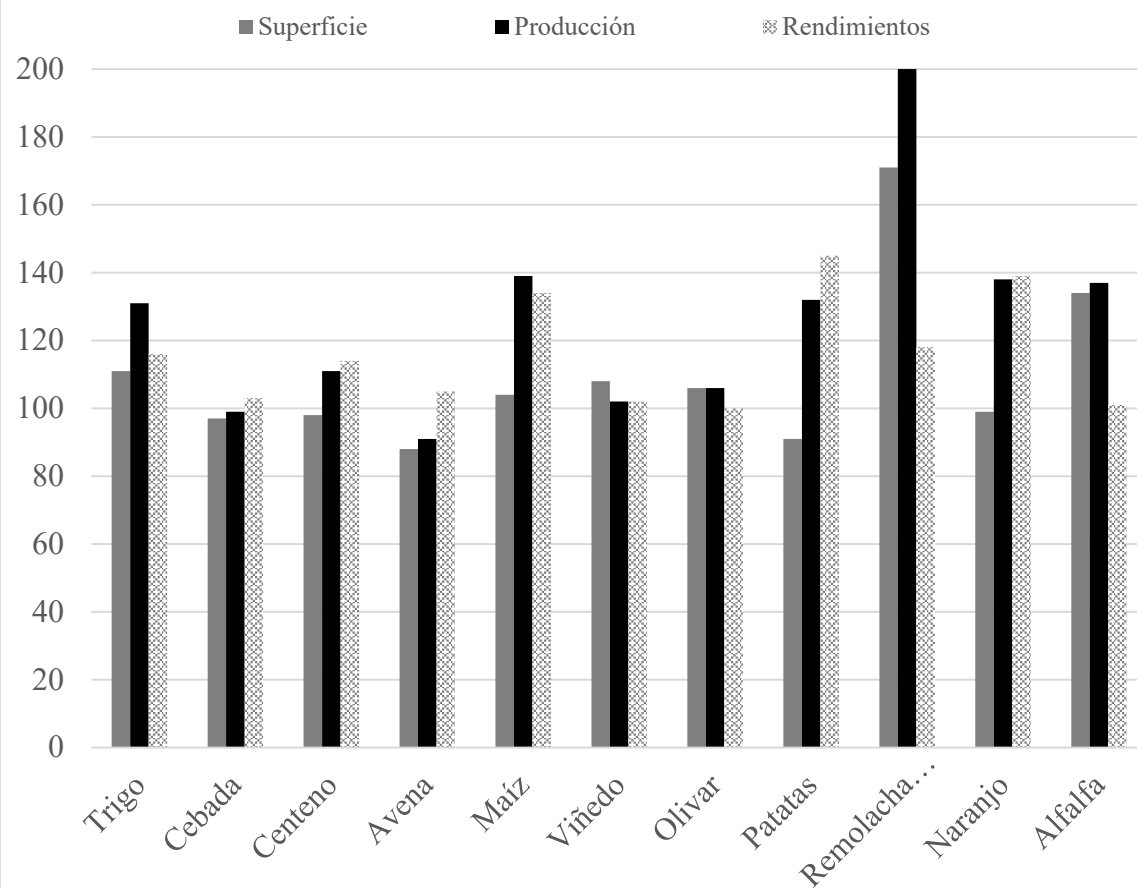


Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de Barciela (1985b), 440.

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 precios 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, 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 (Gráfico 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.

Gráfico 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), 88.

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, 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

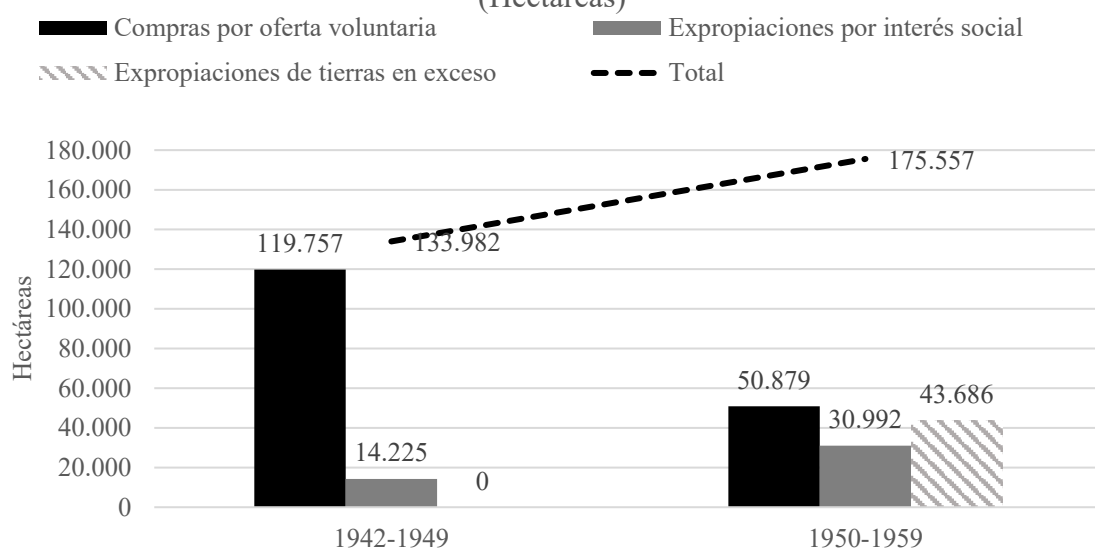
habitante y año era muy bajo todavía en esta década, como lo muestra la escasa presencia en la alimentación de productos como la carne y el azúcar (Trescastro-López et al., 2019). A pesar de la existencia de un comercio clandestino de trigo y la aparición de varios fraudes en la comercialización de productos 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: 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).

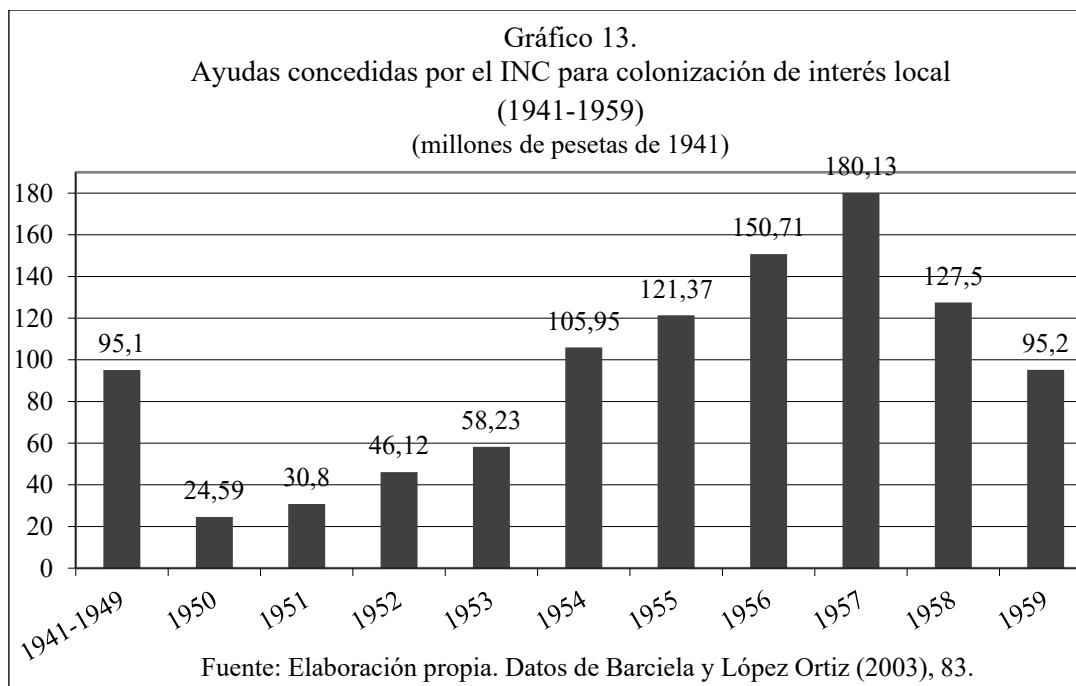
La operación pretendía convertir cada año 50.000 hectáreas de secano en regadío, con el propósito de «extender las zonas regables hasta el infinito posible». Con tal fin, se prodigó la construcción de infraestructuras hidráulicas, especialmente embalses, como elemento básico para la expansión del regadío. El 3 de diciembre de 1953 se promulgó una ley sobre *Fincas Manifiestamente 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 (Gráfico 12).

Gráfico 12.
Adquisiciones de tierras realizadas por el Instituto Nacional de Colonización (1942-1959)
(Hectáreas)



Fuente: Elaboración propia con datos de Barciela (2003), 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 (Gráfico 13).



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 tierras 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, 428. Melgarejo, 2000. Barciela y López, 2003, 81-83).

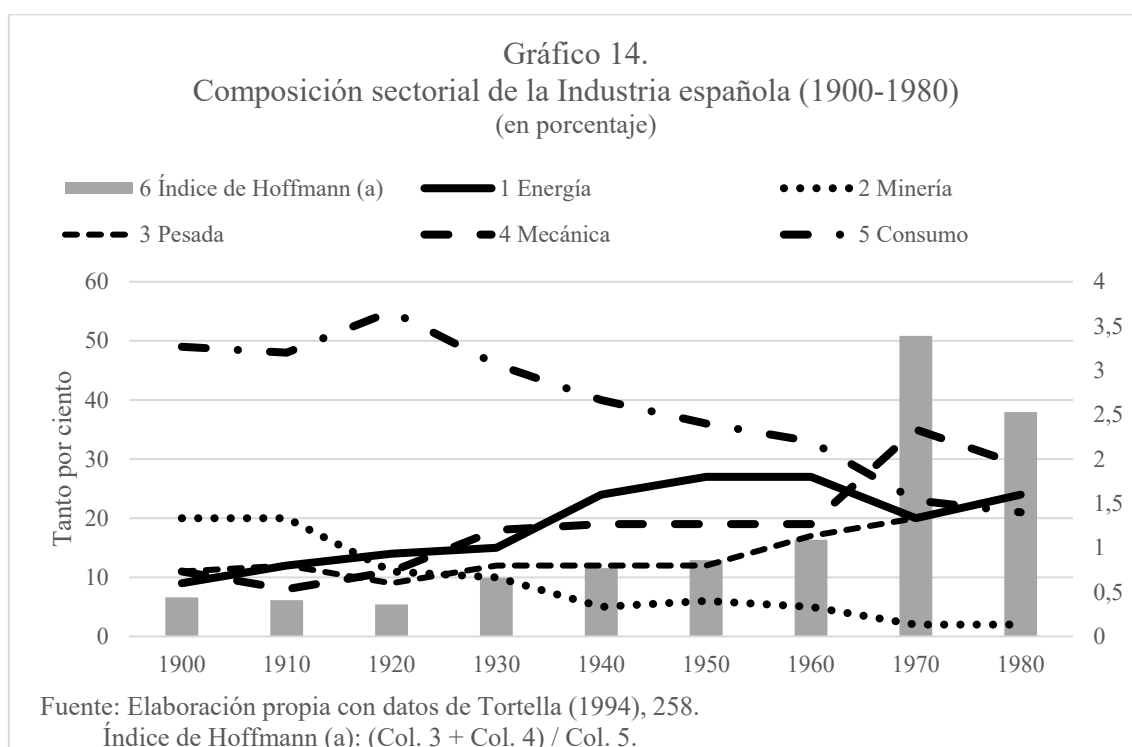
La más ambiciosa operación colonizadora del nuevo Estado se materializó en los planes de Badajoz y de Jaén. El primero fue el más importante y conocido. A petición de las autoridades provinciales, el gobierno puso en marcha un *Plan de obras, colonización, industrialización de la provincia de Badajoz*, 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 acumulativo 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 (Gráfico 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.



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).

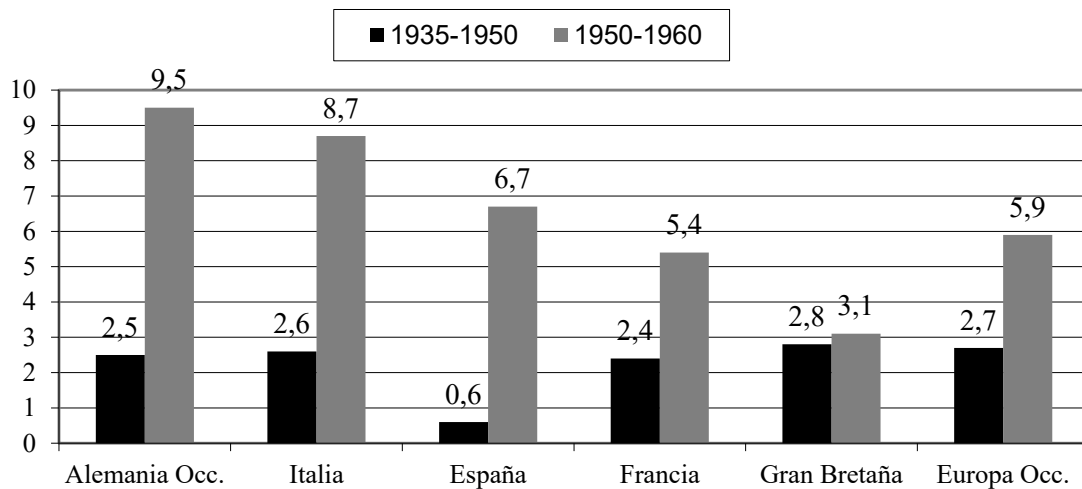
A partir de 1953, comienza el primer gran ciclo de expansión industrial de la posguerra (1953-1960), y se confirma una tasa de crecimiento bastante notable, que se aprecia examinando las cifras de producción individualizadas de las industrias de cabecera. Como señala Carreras (1984, 127-157), durante 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), 168; Tedde de Lorca (1996), 41.	

Las cifras que aportan Carreras y Tafunell (2004, 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, 41. Donges, 1976). Esta tendencia manifiesta la rápida respuesta de la economía española a los influjos exteriores, aunque todavía fueran bastante someros (Gráfico 15).

Gráfico 15.
Tasas de crecimiento medio anual de la
Producción Industrial (1935-1960)



Fuente: Elaboración propia con datos de Carreras y Tafunell (2004), 316.

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 americano 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.

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 permitió 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 productividad, 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 *Memorándum*, 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 prescindiendo 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 en razón de 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.

	Productos alimenticios	Materias primas	Artículos fabricados
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, 8.

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.

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).

Tabla 4. Datos Macroeconómicos (1957 – 1963) (Miles de millones de pesetas)				
	1957	1963	Precios	Tanto por ciento anual acumul. 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), 400.

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.

5. La etapa del desarrollo (1960-1975)

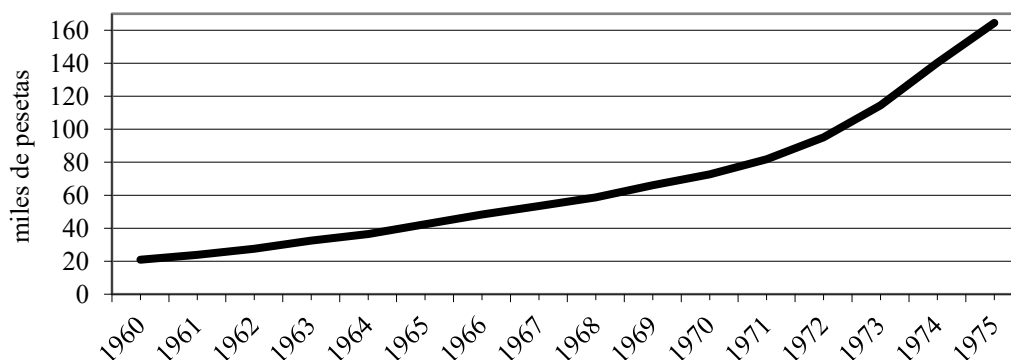
La década de 1960 corresponde a la tercera gran etapa de la economía española durante la dictadura franquista. Este período se puede alargar hasta los primeros años setenta, tiempo en el que confluyen dos acontecimientos capitales: el final del largo ciclo de prosperidad de los países desarrollados y la crisis del régimen franquista 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, 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.

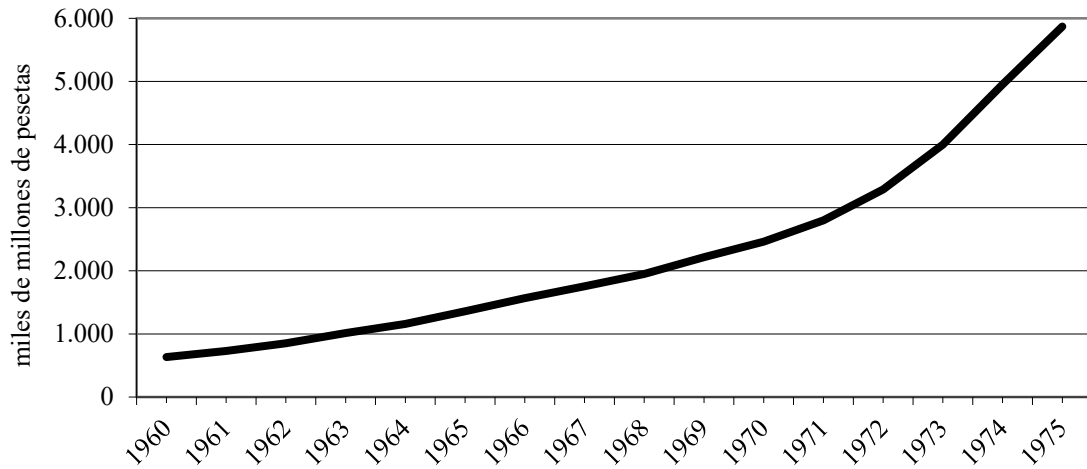
Gráfico 16. *Producto Interior Bruto per cápita (1960-1975)*



Fuente: Elaboración propia con datos de Prados de la Escosura (2003), 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 (Gráficos 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 3 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.

Gráfico 17. Producto Interior Bruto absoluto (1960-1975)

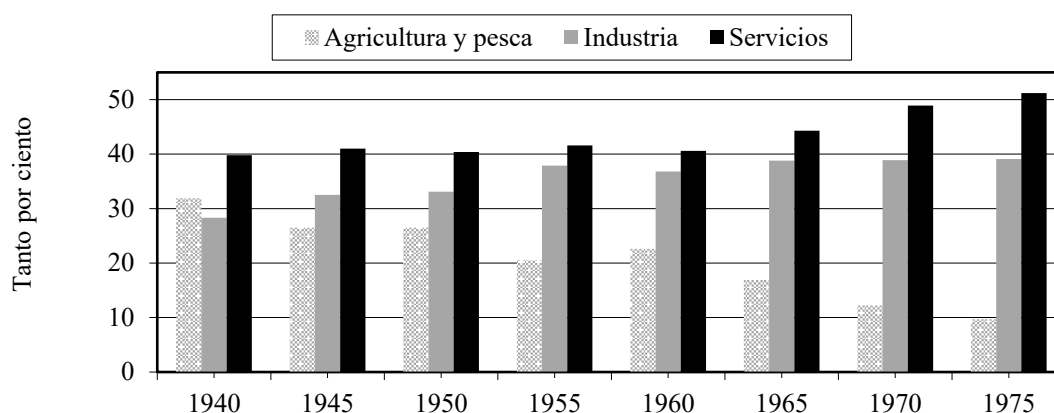


Fuente: Prados de la Escosura, (2003), p. 666.

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 (Gráfico 18).

Gráfico 18. Evolución de la estructura del PIB por sectores productivos (1940-1975)
(Tanto por ciento de participación en el PIB, al coste de factores)



Fuente: Elaboración propia con datos de Requeijo (1990), 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, 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 anquilosamiento 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, 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)				
	PIB a p. m. (Mill. Ptas. corrientes)	PIB a p. m. (Mill. Ptas. constantes 1980)	PIB por habitante (Pesetas corrientes)	PIB por habitante (Ptas. Constantes 1980)
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), 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 OECE 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 1964-67. 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 articulaban 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 1964-67, 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)				
	Población activa (en miles)	Cosechadoras	Tractores	Fertilizantes Kg. / Ha.
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), 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)			
	Producción	Población Activa Ocupada	Productividad
	(Mill. Ptas.)	(Millones)	(Col. 1 / Col. 2)
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), 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 extremada 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 contaba 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.

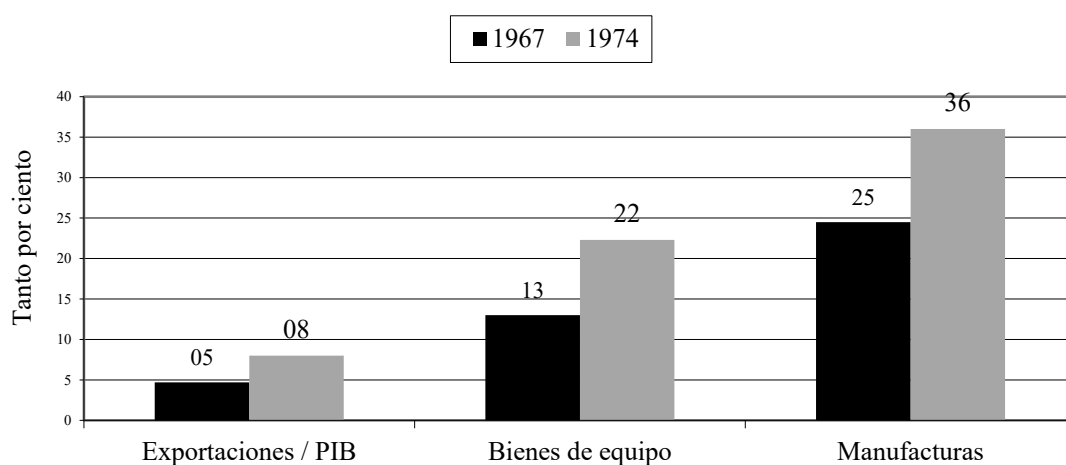
El paso a la década de 1970 se produjo, a pesar del crecimiento, en medio de la marejada vivida por la economía mundial incubada desde hacía tiempo. El freno que acompañó a las medidas correctoras, ocasionó un debilitamiento de la actividad económica y una desaceleración de la inversión. Sin embargo, 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 monetario 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 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. Éste 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 6 millones de turistas, mientras que en 1988 lo hicieron más de 50 millones. Era el comienzo de un proceso que solo 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 (Gráfico 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.

Gráfico 19.
Nivel de exportaciones en España (1967-1974)



Fuente: Elaboración propia con datos tomados de Tedde de Lorca (1996),

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 ésta 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 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 (1936-39), 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 rapidez 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», Gómez, C. y González, J. J. (eds.). *Agricultura y sociedad en la España contemporánea*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas y Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 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*, 15 (3), 177-189. <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*, 29 (78), 115-154. <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*, 9 (2), 108-119. <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*, 16 (34), 65-96. <https://doi.org/10.1344/rhi.v16i34.19809>

- Álvaro-Moya, A. (2011). «Hízose el milagro. La inversión directa estadounidense y la empresa española (c. 1900-1975)». *Investigaciones De Historia Económica*, 7 (3), 358-368. <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*, 17 (2), 411-445. <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*, 64, 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*, 7, 77-99.
- Artola Blanco, M. (2013). «Los terratenientes frente al cambio agrario, 1940-1954». *Historia agraria*, 59, 125-158. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4209082.pdf>
- Barciela, C. (1985a). «Intervencionismo y crecimiento agrario en España, 1936-1971», Martín, P. y Prados, L. (coords.), *La nueva historia económica de España*. Madrid: Tecnos.
- Barciela, C. (1985b). «Introducción. Los costes del franquismo en el sector agrario: la ruptura del proceso de transformaciones», Garrabou, R. et al. (eds.) *Historia agraria de la España contemporánea*, 3. Barcelona: Crítica, 383-454.
- Barciela López, C. (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*, 3 (3), pp.513-517. <https://doi.org/10.1017/s0212610900014014>
- Barciela, C. (1987): «Crecimiento y cambio en la agricultura española desde la guerra civil», Nadal, J., Carreras, A. y Sudriá, C. (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel, 258-279.
- Barciela, C. (2010). «Guerra civil y primer franquismo (1936-1959)», Comín, F., Hernández, M., y Llopis, E. *Historia Económica de España*. Barcelona: Crítica, 331-368.
- Barciela, C. (2013). «Los años del hambre», Llopis, E. y Maluquer de Motes, J. *España en crisis: las grandes depresiones económicas, 1348-2012*. Barcelona: Pasado y Presente, 165-192.
- Barciela, C. y López-Ortiz, M. I. (2000). «La política de colonización del franquismo: un complemento de la política de riegos», Barciela, C. y Melgarejo, J. (eds.). *El agua de la Historia de España*. Alicante: Publicaciones de la Universidad de Alicante, 325-368.
- Barciela, C. y López-Ortiz, M. I. (2003). «El fracaso de la política agraria del primer franquismo, 1939-1959. Veinte años perdidos para la agricultura española», Barciela, C. *Autarquía y mercado negro: el fracaso del primer franquismo, 1939-1959*. Barcelona: Crítica, 55-94.
- Barciela, C. y López-Ortiz, I. (2013). «La ingeniería agronómica española en la encrucijada. El congreso nacional de 1950». *Historia agraria*, 61, 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*, 25, 127-162. <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*, 21, 51-96. <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*, 9 (3), 533-540. <https://doi.org/10.1017/s0212610900003050>
- Buesa, M. y Molero, J. (2000). «La industrialización en la segunda mitad del siglo XX», Velarde Fuertes, J. (coord.), *1900-2000. Historia de un esfuerzo colectivo. Cómo España superó el pesimismo y la pobreza*, 1, Madrid: Planeta, 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*, 21, pp. 159-198. <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*, 27 (2), 291-320. <https://doi.org/10.1017/s021261090000077x>
- Calvo-Calvo, A. (2011). «Telecomunicaciones y *spillovers*. La industria de equipo telefónico en España entre el mercado cautivo y la liberalización, 1953-1963». *Revista de Historia Industrial*, 20 (45), 145-174. <https://doi.org/10.1344/rhi.v20i45.20790>
- Calvo-Calvo, A. (2012). «La liberalización en la industria de equipo de telecomunicación en España, 1963-1973». *Investigaciones de Historia Económica*, 8 (3), 164-175. <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2011.11.001>
- Calvo-González, O. (2001). «¡Bienvenido, Míster 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 History*, 19 (1), 253-276. <https://doi.org/10.1017/s02126109000009617>
- Canal, J. (2017). *Historia Contemporánea de España (1931-1917)*. Barcelona, Taurus.
- Carr, R. (coord.) (1996). «La España de Franco (1939-1975). Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración», *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal*, T. XLI. 1, Madrid: Espasa Calpe.
- Carreras, A. (1984). «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual». *Revista de Historia Económica*, II-1, 127-157.
- Carreras, A. (1992): «La producción industrial en el muy largo plazo: una comparación entre España e Italia de 1861 a 1980», Prados de la Escosura, L., Zamagni, V. (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del sur: España e Italia en perspectiva histórica*. Madrid: Alianza, 173-210.
- Carreras, A. y Tafunell, X. (2004). *Historia Económica de la España Contemporánea*. Barcelona: Crítica.
- Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.) (2005). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*. Bilbao: Fundación BBVA. 359-453.
- Caruana, L. (2002). «La industrialización en España. Cincuenta años en perspectiva histórica». *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 3, 1-16.
- Caruana, L. (2013). «El primer franquismo (1939-1949): la posguerra interminable», González-Enciso, A. y Matés-Barco, J. M., *Historia Económica de España*. Barcelona: Ariel, 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*, 40, 115-143.
- Caruana, L., Larrinaga, C., y Matés-Barco, J. M. (2011). «La pequeña y mediana empresa en la ‘edad de oro’ de la economía española: estado de la cuestión». *Investigaciones de Historia Económica*, 7, 322-333.
- Castro-Balaguer, R. (2009). «Liderando el ataque al “monolito”: la banca francesa en España desde 1959». *Investigaciones De Historia Económica*, 5 (13), 133-168. [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», Vázquez- Fariñas, M. Ortúñez Goicolea, P. P., Castro Valdivia, M. (eds.), *Companies and Entrepreneurs in the History of Spain. Centuries Long Evolution in Business since the 15th century*. London: Palgrave MacMillan, 1-15.
- Castro-Valdivia, M. (2021b). «Entrepreneurship and the History of Company», Matés-Barco, J. M., Caruana, L. (eds.), *Entrepreneurship in Spain. A History*. London: Routledge, 9-21.
- Catalán, J. (1993). «Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada». *Revista de Historia Industrial*, 4, 111-143. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i4.18221>
- Catalán, J. (1995a). *La economía española y la segunda guerra mundial*. Barcelona: Ariel-
- Catalán, J. (1995b). «Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa (1939-59)». *Revista de Historia Industrial*, 8, 99-146. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i8.18273>
- Catalán, J. (2000). «La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española, 1898-1996». *Revista de Historia Industrial*, 18, 113-155. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i18.18550>
- Catalán, J. (2006). «La SEAT del desarrollo, 1948-1972». *Revista de Historia Industrial*, 15 (30), 143-193. <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*, 19 (1), 277-299. <https://doi.org/10.1017/s0212610900009629>
- Cebrián-Villar, M. (2005). «La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959–1973)». *Investigaciones de Historia Económica*, 1 (3), 11–40. [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(05\)70018-7](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(05)70018-7)
- Cebrián-Villar, M. (2010). «La implantación comercial de una multinacional: el caso de Renault en España (1908-1951)». *Revista de Historia Industrial*, 19 (43), 127-161. <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*, 18, 225-248. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/197339.pdf>
- Christiansen, T. (2002). «Intervención del estado y mercado negro en el sector oleícola durante el primer Franquismo». *Historia agraria*, 27, 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*, 23 (56), 189-216. <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*, 17 (36), 133-165.
<https://doi.org/10.1344/rhi.v17i36.19866>
- Clar Moliner, E. (2009). «Contra la virtud de pedir... Barreras administrativas a la difusión de tractores en España: 1950–1960». *Investigaciones De Historia Económica*, 5 (13), 97-132. [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*, 24, 115-162.
<https://doi.org/10.1344/rhi.v1i24.19485>
- Comín, F. (1996). «Sector público y crecimiento económico en la dictadura de Franco». *Ayer*, 21, 163-186.
- Comín, F. (2000). «Los mitos y los milagros de Suanzes: la empresa privada y el INI durante la autarquía». *Revista de Historia Industrial*, 18, 221-245.
<https://doi.org/10.1344/rhi.v0i18.18554>
- Comín, F. (2015). «La deuda pública: el bálsamo financiero del régimen de Franco (1939-1975)». *Revista de Historia Industrial*, 24 (57), 173-210.
<https://doi.org/10.1344/rhi.v24i57.21166>
- Comín, F., Hernández, M. y Llopis, E. (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*, 8 (3), 154–163.
<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, 357-364. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19391>
- Cubel Montesinos, A., Esteve, Vicente, Sanchís, Juan A. y Sachís Llopis, María Teresa. (2012). «Medio siglo de innovación y transferencia de tecnología en España, 1950-2000». *Revista de Historia Industrial*, 21 (50), 113-154.
<https://doi.org/10.1344/rhi.v21i50.20945>
- Cuervo García, A. (2001). «La empresa pública, 1950-2000». *Revista de Historia Industrial*, 19-20, 339-345. <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*, 27, 121-162.
<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*, 9 (1), 43–53. <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*, 9 (1), 11–21.
<https://doi.org/10.1016/j.ihe.2012.10.013>
- Díaz-Morlán, P., Escudero Gutiérrez, A., & Sáez García, M. Á. (2008). «¿Proyecto faraónico o chivo expiatorio? La IV Planta Siderúrgica Integral de Sagunto (1966-1977)». *Investigaciones de Historia Económica*, 4 (11) 137–164.
[https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(08\)70156-5](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(08)70156-5)
- 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*, 14, 287-326.
<http://www.isje.org/setd/2020/8-Separata%20SetD%2014%20DIAZ%20H.pdf>
- 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*, 28 (75), 133-168.
<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*, 5 (13), 73-95. [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* (23), 39-53. <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*, 30 (82), 95-131. <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*, 6 (18), 103-162. [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(10\)70071-0](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(10)70071-0)
- Fernández de Sevilla, T. (2014). «La emergencia del capitalismo industrial en España: FASA-Renault y la triple inversión, 1965-1974». *Revista de Historia Industrial*, 23 (55), 135-168. <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*, 4 (12), 11–42. [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*, 21, 89-122. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i21.19400>
- Ferrary, Á. (2010). «La cultura y el pensamiento español durante el franquismo». Paredes, J., *Historia de España contemporánea*. Madrid: Ariel, 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*, 6 (1), 131-161. <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* (60), 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.
- Fuentes Quintana, E. (1993). «Tres decenios largos de la economía española en perspectiva», García Delgado, J. L. (dir.), *España, economía*. Madrid: Espasa-Calpe, 1-142.
- Fusi, J. P. (1985). *Autoritarismo y poder personal*, Madrid: El País.
- Fusi, J. P. (coord.) (2001). «La España de Franco (1939-1975). Sociedad, vida y cultura», *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal*. T. XLI. (2), 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*

- García Delgado, J. L. (1987). «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», Nadal, J., Carreras, A. y Sudriá, C., (comps.), *La economía española en el siglo XX*, Barcelona: Ariel, 164-189.
- García Delgado, J. L. (1989). *El primer franquismo. España durante la Segunda Guerra Mundial*. Madrid: Siglo XXI.
- García Delgado, J. L. (1990). «Crecimiento económico y cambio estructural (1951-1975)», Martín, P. y Comín, F. (eds.) *Empresa pública e industrialización en España*. Madrid: Alianza, 137-159.
- García Delgado, J. L. y Jiménez, J. C. (1996). «La Economía», Carr, R. (coord.) *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal. La España de Franco (1939-1975). Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración*. T. XLI. (1), Madrid: Espasa Calpe, 447-514.
- García Delgado, J. L. y Jiménez, J. C. (2001). *Un siglo de España. La economía*. Madrid: Marcial Pons.
- García-Ruiz, J. J. (2001). «La evolución de la industria automovilística española, 1946-1999: una perspectiva comparada». *Revista de Historia Industrial*, 19-20, pp. 133-163. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19366>
- García-Ruiz, J. L. (2002). «Los arreglos interbancarios durante el Franquismo». *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 20 (2), 365-386. <https://doi.org/10.1017/s0212610900009873>
- García-Ruiz, J. L. (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», Caruana, L. (coord.) *Claves del desarrollo económico*. Madrid: Pirámide, 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*, 24 (1), 97-138. <https://doi.org/10.1017/s0212610900000483>
- Garrués Irurzun, J. (2012). «Traditional electricity systems in Spain: Fensa (1927-1991)». *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 30 (2), 245-286. <https://doi.org/10.1017/s0212610912000079>
- Giráldez Pidal, E. (2001). «La inversión exterior, 1950-2000». *Revista de Historia Industrial*, 19-20, 347-356. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19390>
- Gómez-Medoza, A. (1995). «El Plan Frigorífico español (1947-1951)». *Revista de Historia Industrial*, 8, 147-170. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i8.18275>
- Gómez-Mendoza, A. (ed.) (2000), *De rmitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*, Monografías de Historia Industrial, Edicions Universitat de Barcelona.
- González, M. J. (1979). *La Economía Política del Franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*. Madrid: Tecnos.
- González, M. J. (1990). «La autarquía económica bajo el régimen del general Franco». *Información Comercial Española*, 676-677, 19-31.
- González, M. J. (1992). «Lo económico: La historia económica de España desde el final de la guerra civil hasta el Primer Plan de Desarrollo», Andrés-Gallego, J. (coord.), *Historia General de España y América. La época de Franco, XIX-1*. Madrid: Rialp, 371-407.
- González, M. J. (1996). «El Instituto Nacional de Industria (INI)», Carr, R. (coord.) (1996). *Historia de España de Ramón Menéndez Pidal. La España de Franco*

- (1939-1975). *Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración*, T. XLI. 1, Madrid: Espasa Calpe, 515-558.
- González, M. J. (1999). «La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959 hasta la transición política», Anes, G. (ed.). *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 665-716.
- González Calleja, E. (2009). *Rebelión en las aulas: movilización y protesta estudiantil en la España contemporánea, 1865-2000*. Madrid: Alianza Editorial.
- González Calleja, E. (2012). *Los totalitarismos*. Madrid: Síntesis.
- Herr, R. (2004). *España Contemporánea*. Madrid: Marcial Pons.
- Irastorza, J. (1992). «Lo económico: El desarrollo económico bajo el franquismo», Andrés-Gallego, J. (coord.), *Historia General de España y América. La época de Franco*, XIX-1. Madrid: Rialp, 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*, 14 (2), 118–126. <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*, 126 (2), 13–21. <https://doi.org/10.55509/ayer/885>
- Linde, L. M. (1979). «La política económica exterior», *Papeles de Economía Española*, 1, 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*, 19-20, 319-337. <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*, 14 (3), 591-618. <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*, 14, 125-171. <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, 41, pp. 125-160. <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*, 16 (2), 108–124. <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*, 14 (2), 210–219. <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*, 29 (78), 155-187. <https://doi.org/10.1344/rhi.v29i78.29217>
- Martín, P. y Comín, F. (1990). «El Instituto Nacional de Industria: Inversión industrial y especialización sectorial», Martín, P. y Comín, F. *Empresa pública e industrialización en España*. Madrid: Alianza, 117-135.
- Martín, P. y Comín, F. (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* (85), 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*, 9, 117-149. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i9.18351>
- Martín-Rodríguez, M. (2017). «SACA: una empresa del INI para la fabricación de maquinaria agrícola, 1939-1972». *Revista de Historia Industrial*, 26 (68), 193-220. <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* (78), 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*, 19 (1), 229-252. <https://doi.org/10.1017/s0212610900009605>
- Martínez Ruiz, E. (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*, 26 (3), 439-469. <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* (20), 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)», González-Enciso, A. y Matés-Barco, J. M. *Historia Económica de España*. Barcelona: Ariel, 707-744.
- Matés-Barco, J. M. (2013b). «La economía durante el franquismo: la etapa del desarrollo (1960-1974)», González-Enciso A. y Matés-Barco, J. M. *Historia Económica de España*. Barcelona: Ariel, 745-778.
- Matés-Barco, J. M. (2018): «El factor económico: de la autarquía al desarrollismo», Ortiz Heras, M. (coord.), *¿Qué sabemos del franquismo? Estudios para comprender la Dictadura de Franco*. Granada: Comares, 233-260.
- Melgarejo, J. (2000). «De la politización hidráulica a la planificación hidrológica. Un siglo de intervención del Estado», Barciela, C. y Melgarejo, J. (coords.), *El agua en la Historia de España*. Alicante: Universidad de Alicante, 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*, 12 (2), 317-339. <https://doi.org/10.1017/s0212610900004547>
- Miranda Encarnación, J. A. (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, 165-203. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19367>
- Miranda Encarnación, J. A. (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*, 22 (3), 637-668. <https://doi.org/10.1017/s021261090001168x>
- Miranda, J. A. (2003). «El fracaso de la industrialización autárquica», Barciela, C. (ed.) *Autarquía y mercado negro. El fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*. Barcelona: Crítica, 95-121.
- Montero, J. (2020). «La España de los años cuarenta: contexto político, social, religioso y cultural». *Studia et Documenta*, 14, 11-44. <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.
- Moradiellos, E. (2002). *Francisco Franco. Crónica de un caudillo casi olvidado*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Moradiellos, E. (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 American Economic History*, 10 (1), 125-143. <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, 205-247. <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*, 5 (2), 371-379. <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», Carreras, A. Tafunell, X. (coords.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*. Bilbao: Fundación BBVA, 157-244.
- Orella Martínez, J. L. (2010). «El nuevo estado español, después de la guerra (1939-1945)»; «La construcción del estado católico (1945-1959)»; «El Estado en obras (1959-1975)», Paredes, J., *Historia de España contemporánea*, Madrid, Ariel, 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*, 6 (16), 135-172. [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*, 19-20, 15-75. <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*, 1 (2), 145-178. [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*, 19-20, 249-274. <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*, 30 (1), 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*, 22 (2), 387-424. <https://doi.org/10.1017/s0212610900011058>
- Requeijo, J. (1990). «Lo que fuimos y lo que somos», *Información Comercial Española*. 676-677, 5-18.
- Ringrose, David (1996). *España, 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*, (62), 177-216. <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*, 10 (2), 311-316. <https://doi.org/10.1017/s0212610900003451>
- Román Ruiz, G., & Arco Blanco, M. A. (2022). ¿Resistir con hambre? Estrategias cotidianas contra la autarquía en la consolidación del Franquismo. *Ayer. Revista De Historia Contemporánea*, 126(2), 107–130. <https://doi.org/10.55509/ayer/815>
- Ros Hombravella, J. (1973). *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*. Madrid: Cuadernos para el Diálogo.
- Ros Hombravella, J. (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*, 7, 141-165. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i7.18262>
- San Román, E. (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*, 16, 91-112. <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*, 11 (1), 10–19. <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2013.11.014>
- Sánchez Recio, G. (1999). «Líneas de investigación y debate historiográfico», *Ayer*, 33, 17-40.
- Sánchez Recio, G. y Tascón Fernández, J. (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*, 22 (1), 147-175. <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*, 17 (36), 109-132. <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*, 11, 149-174. <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*, 19-20, 275-302. <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*, 5 (14), 141-175. [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)», Schwartz, P., *El producto nacional de España en el siglo XX*. Madrid: Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales, 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*, 73, 308-335.
- Serrano Sanz, J. M. y Pardos, E. (2002). «Los años de crecimiento del franquismo (1959-1975)», Comín, F., Hernández, M. y Llopis, E. (eds.), *Historia Económica de España, Siglos X-XX*. Barcelona: Crítica, 369-395.
- Simpson, J. (1997). *La agricultura española (1765-1965): la larga siesta*. Madrid: Alianza.
- Tafunell, X. (2000). «La rentabilidad financiera de la empresa española, 1880-1981: Una estimación en perspectiva sectorial». *Revista de Historia Industrial*, 18, 71-112. <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*, 16, (34), 97-128. <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*, 21, 15-49.
- Torrero, A. (2001). «Banca e industrialización (1950-2000)». *Revista de Historia Industrial*, 19-20, 305-318. <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., Galiana-Sánchez, M. E., & Bernabeu-Mestre, J. (2019). Políticas de seguridad alimentaria en la España del desarrollismo. *Ayer*, 113(1), 247–274. <https://doi.org/10.55509/ayer/113-2019-10>
- Tusell, J. (1998). *Historia de España en el siglo XX. 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*, 12, 147-177. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i12.18426>
- Valdaliso Gago, J. M. (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*, 20 (3), 577-624. <https://doi.org/10.1017/s0212610900010041>
- Valdaliso, J. M. (2004). «Grupos empresariales y relaciones Banca-Industria en España durante el franquismo: una aproximación macroeconómica». *Información Comercial Española*, 812, 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, 77-101. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i19-20.19394>
- Varela, M. (1990). «El Plan de Estabilización como yo lo recuerdo». *Información Comercial Española*, 676-677, 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*, 66, 177-210. <https://dialnet.unirioja.es/download/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*, 9 (1), 22–31. <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*, 8(1),105-132. <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*, 67, 111-141. <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/5303852/1.pdf>
- Zaratiegui, J. M. (2010). *Una Europa para dos Españas. Primeros pasos hacia la integración (1857-1963)*. Pamplona: Eunsa.
- Zaratiegui, J. M. (2014). *Europa, de entrada, no (1963-1968)*. Pamplona: Eunsa.
- Zaratiegui, J. M. (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*, 12 (3), 181–190. <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2015.05.003>
- Zaratiegui, J. M. (2017). *Europa, no sin España (1968-1978)*. Pamplona: Eunsa.
- Zaratiegui, J. M. (2018a). *Cuéntame cómo pasó. El bienio pre-estabilizador (1957-1958)*. Pamplona: Eunsa.
- Zaratiegui, J. M. (2018b). *Del rosa al amarillo. El plan de estabilización español (1959)*. Pamplona: Eunsa.
- Zaratiegui, J. M. (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.

Key words: 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.

3. La economía española en los inicios de la democracia (1976-1996)

María Vázquez-Fariñas

Universidad de Málaga

maria.vazquez@uma.es

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2387-0554>

3.1. Introducción

El último tercio del siglo XX en España constituye una etapa transformadora, que modificó por completo la estructura económica del país. En los años finales de la etapa franquista se gestó una crisis que acarrearía graves dificultades en el ámbito social, político y económico. En cierto modo, esa crisis global influyó en gran manera en el desmantelamiento del régimen tras la muerte de Franco en noviembre de 1975. Factores como la crisis del petróleo iniciada en 1973, las tensiones políticas, la presión internacional y los movimientos sociales motivaron el cambio de sistema político y económico. En los años de la transición, las transformaciones de la economía española fueron trascendentales a la hora de impulsar un crecimiento menos intervenido, más competitivo, eficiente y estable.

Así pues, el objetivo principal de este capítulo es analizar esos cambios y dar a conocer las principales características de la economía española durante los primeros años de la democracia. El estudio comienza en 1976, tras la muerte de Franco, y abarca hasta 1996, cuando José María Aznar fue proclamado presidente del gobierno, poniendo fin a 14 años de gobierno socialista.

El capítulo se estructura en nueve bloques, en los que se encajan los distintos apartados. Tras esta introducción, en el segundo bloque se analiza el contexto histórico, social y económico en que tuvo lugar el proceso de transición y cambio democrático, analizando las claves fundamentales de la instauración de la democracia. A continuación, se estudia el impacto que la crisis del petróleo de 1973 tuvo sobre la economía española. En el cuarto apartado, se examinan los Pactos de la Moncloa y su importancia en el proceso de transición democrática. Seguidamente, se aborda la crisis bancaria de aquellos años, para continuar en el sexto bloque con el impacto económico de la Constitución de 1978 y de su desarrollo legislativo. El séptimo bloque se dedica al estudio de los primeros gobiernos socialistas y las políticas económicas desarrolladas por los mismos. El capítulo se cierra con las correspondientes consideraciones finales a modo de conclusiones y las referencias bibliográficas empleadas en la elaboración de este trabajo.

3.2. Transición y cambio democrático. La instauración de la democracia

Los años comprendidos entre 1959 y 1975 constituyen el periodo de crecimiento económico más intenso e ininterrumpido de la historia de España, con un aumento considerable del PIB, que favoreció el proceso de convergencia real con otras economías europeas desarrolladas (Serrano y Pardos, 2010, p. 369). A partir de entonces, la situación cambió por completo, debido a la confluencia de varios factores económicos y políticos que tuvieron un relevante impacto en la situación del país.

El fallecimiento de Franco marca el inicio del periodo conocido como Transición democrática (1975-1982); dos días después de su muerte, Juan Carlos de Borbón fue proclamado rey. Surgieron entonces varios bloques opuestos en la escena política que luchaban por controlar el poder, aunque todos adoptaron un acuerdo para realizar una transición pacífica hacia la democracia.

El primer gobierno de la monarquía estuvo presidido por Carlos Arias Navarro (noviembre de 1975-julio de 1976) y siguió las pautas de la dictadura de Franco. Este gobierno inició una tímida apertura, que trajo consigo la legalización de las llamadas asociaciones políticas; al tiempo que los partidos democráticos de izquierdas reclamaban una ruptura política con el régimen franquista y el gobierno continuista de Arias Navarro.

En los primeros meses de 1976 se habían producido numerosas manifestaciones en demanda de libertad política y mejoras sociales, a lo que el gobierno respondió endureciendo la represión. En el mes de julio de ese mismo año, Arias Navarro presentó su dimisión tras comprobar que no contaba con el apoyo del rey. Este nombró jefe del gobierno a Adolfo Suárez, que en aquel momento ocupaba la Secretaría General del Movimiento. Suárez formó un gobierno con jóvenes políticos que habían comprendido la imposibilidad de un régimen franquista sin Franco y que pretendían una salida pacífica de la situación.

Uno de los puntos principales de este nuevo gobierno fue la preparación de un referéndum por el que la población debía dar el visto bueno a una ley para reformar el sistema político heredado de la dictadura franquista. La Ley de Reforma Política (LRP) fue aprobada por las Cortes en noviembre de 1976 y ratificada en el mes de diciembre por referéndum nacional. Esta legislación trajo consigo grandes novedades de carácter liberal y democrático, tales como la afirmación de los principios de soberanía popular y legalidad, la declaración de la supremacía de la ley, la proclamación de que los derechos fundamentales de la persona eran inviolables y vinculaban a los poderes públicos y la

restauración del principio de la división de poderes y el sufragio universal, directo y secreto de todos los españoles mayores de edad e independientemente de su sexo.

En cuanto a las instituciones configuradas en la mencionada ley, se introdujeron importantes novedades, no exentas de ciertas contradicciones. En primer lugar, se creaba un sistema bicameral integrado por el Congreso de los Diputados y el Senado, elegidos unos y otros por sufragio universal en la circunscripción de la provincia. Pero junto a estas nuevas instituciones, se mantenían también otras preexistentes en el pasado franquista, sobre todo la figura del Jefe del Estado que, aunque ahora era el rey, seguía poseyendo los poderes atribuidos por la Ley Orgánica del Estado de 1967, además de otros importantes, como el nombramiento del presidente del gobierno, la facultad de nombrar senadores en número no superior a la quinta parte de los elegidos y la potestad de someter a referéndum cualquier opción política de interés nacional, entre otras. Además de la jefatura del Estado, la LRP mantenía explícitamente el Consejo del Reino y a su presidente, que lo era igualmente de las Cortes, por encima de los dos presidentes que eligieran ambas cámaras (Contreras y Cebrián, 2015, pp. 91-92).

Por aquel entonces, en diciembre de 1976, el gobierno de Suárez permitió la celebración de un Congreso del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) y legalizó de hecho a los sindicatos Unión General de Trabajadores (UGT) y Comisiones Obreras (CCOO). Además, declaró la legalidad del Partido Comunista de España (PCE), a pesar de las fuertes presiones contrarias por parte de los militares (Álvarez, 1996, pp. 160-161). Asimismo, en los primeros meses de 1977 se habían producido indultos parciales a muchos presos políticos, que se completaron con la vuelta a España de numerosos exiliados, entre los que se encontraban Dolores Ibárruri, Federica Montseny, Rafael Alberti o María Teresa León (Hernández Andreu, 2006, p. 786). Se avanzó así hacia la amnistía definitiva, que llegaría en octubre de 1977.

Las primeras elecciones libres desde 1936 se celebraron en junio de 1977, para lo que se constituyeron dos coaliciones políticas importantes: la UCD (Unión de Centro Democrático) –creada por Suárez, incluyendo a democristianos, socialdemócratas y evolucionistas del franquismo– y la AP (Alianza Popular) –fundada por Manuel Fraga Iribarne incorporando a personalidades procedentes del franquismo–. Ante estas dos coaliciones, se presentaban los partidos históricos, es decir, el PSOE y el PCE. Además, había multitud de grupos minoritarios, muchos de los cuales se integraron en las formaciones políticas de mayor dimensión. Con una participación del 77,1 % del censo electoral, hubo un claro vencedor (Cuadro 1), la UCD, con más de seis millones de votos,

configurándose como una coalición de centro-derecha. Por último, los grupos nacionalistas obtuvieron importantes resultados en el País Vasco y Cataluña, mientras que la extrema derecha, representada fundamentalmente por el partido Fuerza Nueva, no tuvo éxito en estas elecciones.

En lo que respecta a la situación social y económica del país, esta era muy delicada desde mediados de 1970. La mayoría de los autores coinciden en señalar una notable desaceleración del crecimiento económico durante la primera etapa de la democracia en España (1974-1986), que coincide con la crisis del petróleo, la reconversión industrial y la negociación de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, como veremos más adelante (Carreras, Prados y Rosés, 2005, pp. 1306-1307).

Cuadro 1. Resultado de las elecciones generales de 1977

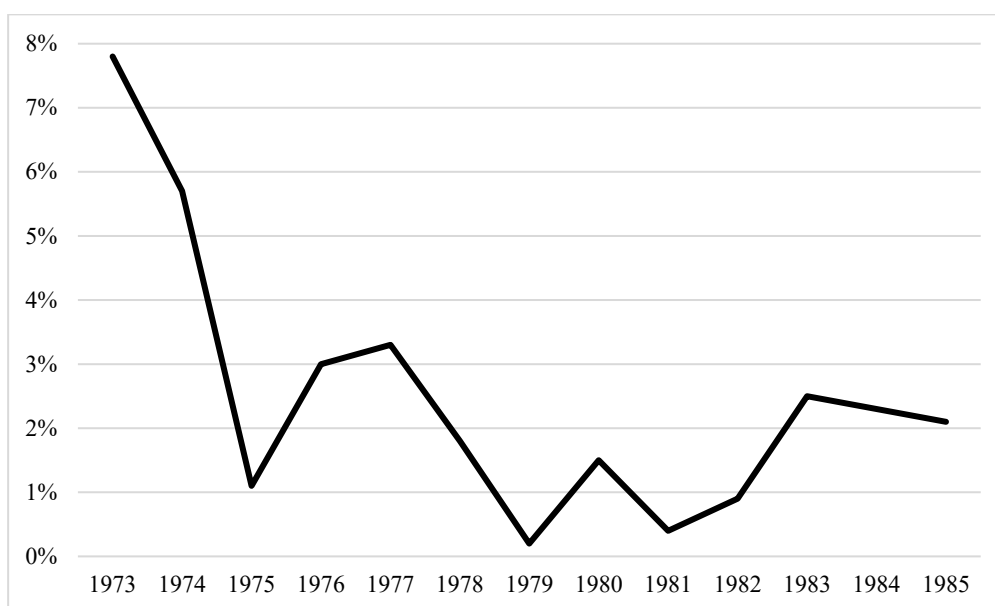
Partido	Nº de votos	Nº de escaños
Unión de Centro Democrático (UCD)	6.309.517	165
Partido Socialista Obrero Español (PSOE) y Socialistes de Catalunya (PSC-PSOE)	5.338.107	118
Partido Comunista (PCE) y Partit Socialista Unificat de Catalunya (PSUC)	1.711.906	20
Alianza Popular	1.471.527	16
Partido Socialista Popular - Unidad Socialista (PSP-US)	816.754	6
Pacte Democràtic per Catalunya (PDC)	514.647	11
Partido Nacionalista Vasco (PNV)	296.193	8
Coalición Electoral Unió del Centre i la Democràcia Cristiana de Catalunya (UDC-CD)	172.791	2
Esquerra de Catalunya - Front Electoral Democràtic (EC-FED)	143.954	1
Candidatura Independiente del Centro (CIC)	67.017	2
Euskadiko Ezquerria - Izquierda de Euskadi (EE-IE)	61.417	1
Total	16.903.830	350

Fuente: elaboración propia a partir de Resultados de las elecciones generales de 15 de junio de 1977 (Datos extraídos de las Actas de escrutinio de las Juntas Electorales Provinciales). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1977_Resultados.pdf (Consulta: 11 diciembre 2022).

3.3. La crisis del petróleo y su impacto en la economía española

La crisis del petróleo de la década de los setenta tuvo lugar en plena transición de la dictadura a la democracia en España. En junio de 1973, la economía española gozaba de una prosperidad sin precedentes: el PIB crecía a una tasa cercana al 8 % en términos reales, en una situación de pleno empleo y con un superávit de la balanza por cuenta corriente (García, 1998, pp. 403-404). Sin embargo, durante la década 1974-1984 la tasa de crecimiento del PIB cayó a un tercio de la alcanzada en el periodo 1958-1974 (Figura 1), y a un cuarto si se mide en términos per cápita (Prados, 2017, p. 21). Concretamente, se registró, por término medio, un crecimiento superior al 7 % en el periodo 1961-1974, bajando al 2,3 % en la primera crisis del petróleo (1975-1978) y hasta el 1,4 % entre 1979 y 1985. Hoy en día, no existe un consenso generalizado sobre la principal causa de esta ralentización del crecimiento, pero sí podemos señalar varios factores que influyeron en ese estancamiento económico, tales como la crisis internacional, el legado del franquismo y las políticas de las nuevas autoridades democráticas. Por todo ello, podemos decir que fueron muy diversos los acontecimientos que, en pocos meses, modificaron la tendencia optimista, provocando un descenso del crecimiento e importantes desequilibrios en los principales indicadores macroeconómicos, no solo en España, sino también a escala mundial.

Figura 1. Evolución de la tasa de crecimiento del PIB (tasa anual real), 1973-1985



Fuente: elaboración propia a partir de Prados, 2017 y Papeles de Economía Española, 1986.

En aquellos años, la energía ya era uno de los principales motores del crecimiento económico y el petróleo se consideraba un recurso energético fundamental desde la llegada de la segunda revolución industrial. Su consumo había aumentado a una velocidad extraordinaria a lo largo del siglo XX, incrementando así la dependencia de este recurso por parte de los países más industrializados. En este contexto, la llegada de una crisis asociada al petróleo en el último tercio de la centuria y la fuerte conexión del mercado petrolífero con otros mercados, afectaría significativamente a las actividades económicas en todo el mundo.

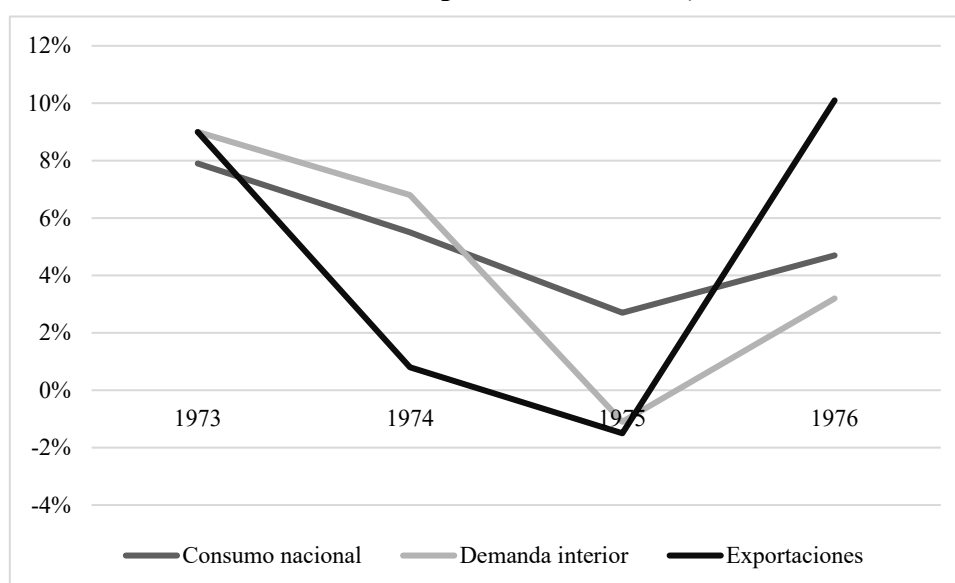
Las décadas de 1950 y 1960 en Europa occidental se habían caracterizado por un crecimiento generalizado de las economías industrializadas, con un incremento del PIB, la productividad, el empleo y los intercambios comerciales, en un contexto de gran estabilidad monetaria y cambiaria. Además, en esos años tuvo lugar una notable mejora del nivel de bienestar de la población. Sin embargo, el colapso del sistema financiero internacional de Bretton Woods y el fin del consenso entre las fuerzas políticas y los agentes sociales sobre la consolidación del Estado del Bienestar y la moderación salarial a comienzos de los setenta, generaron una gran inestabilidad económica internacional, que se acentuaría con la llegada de la crisis del petróleo en octubre de 1973, en la que se incrementaron los precios del crudo, pero también los de las materias primas. De esta manera, se puso fin al modelo de crecimiento intervencionista de la “edad de oro”. La OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) reaccionó al apoyo a Israel en la guerra de Yom Kippur con una brusca subida del precio del petróleo, terminando así de desestabilizar por completo la economía internacional (De Prado, 2022, pp. 158-162).

Las repercusiones de la crisis del petróleo tuvieron un largo alcance en el ámbito internacional. Pero el impacto fue desigual y dependió, en gran parte, de las políticas aplicadas por los distintos países y de la fuerte posición de su comercio exterior. En España, los efectos negativos de la crisis fueron más intensos y persistentes que en la mayoría de los países industriales, como consecuencia de diversos factores. En primer lugar, la debilidad de la base energética; el alto consumo de energía y la elevada dependencia de las importaciones de petróleo hicieron que el impacto sobre los precios, la renta disponible y el déficit exterior fueran especialmente fuertes. La demanda de petróleo era muy rígida, al no tener sustitutivos, por lo que no quedó más remedio que aceptar los nuevos precios para seguir consumiendo petróleo. Esta situación provocó una disminución de la renta disponible, que contrajo la demanda de bienes de consumo y las exportaciones hacia otros países importadores de petróleo (Figura 2), quienes también

sufrieron una reducción de la renta. Por ello, las empresas acumularon cada vez más excedentes, con el consiguiente descenso de los beneficios empresariales. En segundo lugar, la recesión a escala mundial dañó las exportaciones y afectó a la inversión exterior directa, la emigración y el turismo. Por último, el largo periodo de transición política hasta la consolidación de la democracia en los años siguientes a la crisis generó una gran incertidumbre desde el punto de vista económico, social y político. Todo ello vino a dañar aún más la estructura industrial del país que, ya por aquel entonces, se encontraba bastante debilitada (García y Serrano, 1990, pp. 9-10; Rojo, 2010, pp. 398-399).

Los sectores más golpeados por la crisis fueron aquellos como la siderometalurgia, la construcción naval o el textil, que habían desempeñado un papel fundamental dentro de las dos revoluciones tecnológicas anteriores y que, en algunos casos, habían recibido un sustancial apoyo público. Muchos de estos sectores se encontraban ya en una etapa de madurez en la que era difícil hacer frente a la competencia internacional de empresas de otros países con salarios más bajos, como las de Asia oriental (Collantes, 2017, p. 178).

Figura 2. Evolución del consumo nacional, la demanda interior y las exportaciones de bienes y servicios entre 1973 y 1977 (porcentaje de variación sobre el año anterior en pesetas constantes)



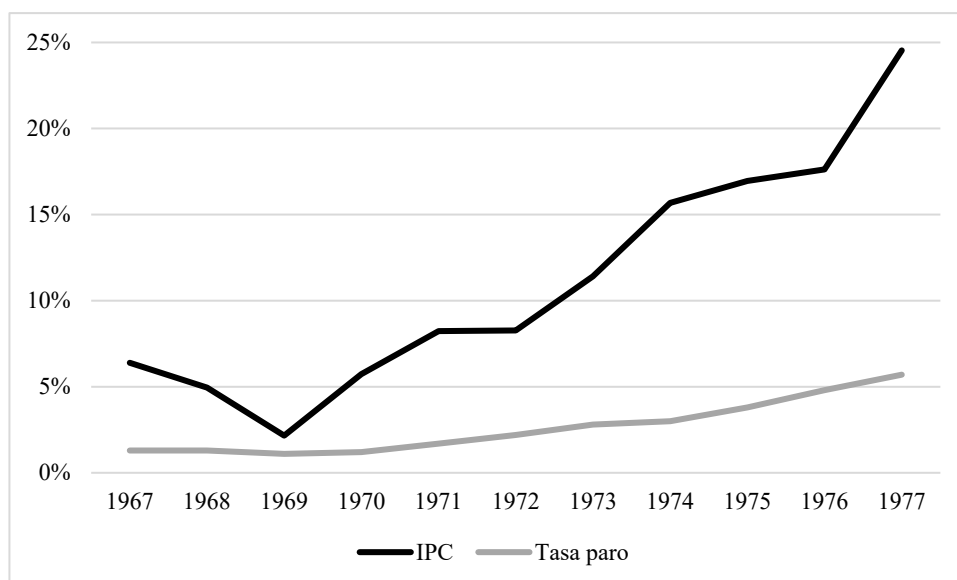
Fuente: elaboración propia a partir de García y Serrano, 1990, p. 10.

Así pues, la crisis del petróleo de 1973 se convirtió en la más grave que había sufrido la nación española desde la década de los cuarenta, generando una espiral de inflación y desempleo (Figura 3) que, junto con el desequilibrio exterior, se convirtieron en las principales características de este periodo. Por una parte, el Índice de Precios al Consumo (IPC) siguió una tendencia creciente desde 1969, que se acentuó con la llegada

de la crisis energética. A modo de ejemplo, cabe señalar que entre 1974 y 1977, la inflación media anual se incrementó desde el 15,6 % al 24,5 %, lo que supone un aumento de alrededor de 9 puntos porcentuales en tan solo tres años. Respecto al desempleo, las tasas de paro siguieron una tendencia creciente en el periodo analizado, pasando de un 3,1 % en 1974 a un 5,6 % en 1977. De esta manera, se puso fin a uno de los periodos de crecimiento económico más intensos de la historia de nuestro país (Garrido, 2022, p. 283).

Las respuestas a la crisis fueron fundamentales para lograr una rápida recuperación. La mayoría de los países desarrollados aplicaron inicialmente políticas keynesianas de aumento del gasto público e impulso del Estado del bienestar. Sin embargo, las medidas adoptadas contribuyeron a incrementar aún más el desempleo y al retroceso de la actividad productiva, dando lugar a la estanflación, una situación de estancamiento con inflación, desconocida hasta entonces. Esto provocó duras críticas hacia el Estado del Bienestar, la política de rentas y las políticas keynesianas por parte de los partidos de derechas, los economistas liberales y los contribuyentes de rentas altas (Comín, 2013, pp. 654-656; Segura, 2010, pp. 405-407).

Figura 3. Evolución de la tasa de paro y de la inflación, medida por el Índice de Precios al Consumidor (porcentaje anual), 1967-1977



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Esta situación motivó que, a finales de los setenta, se registrase un importante giro en las políticas económicas en la mayoría de las economías europeas y en EEUU, que coincidió con un nuevo encarecimiento de los precios del petróleo en 1979-1980. Las

nuevas políticas buscaban una mayor flexibilidad de la economía, otorgando de mayor liberalización y desregulación a los mercados (Rojo, 2010, p. 400).

En España, la respuesta a la crisis fue más lenta por la inestabilidad o incertidumbre política tras el atentado de ETA que causó la muerte del presidente del gobierno Carrero Blanco en diciembre de 1973 y la grave enfermedad de Franco en julio de 1974. Para evitar conflictos sociales, los últimos gobiernos de la dictadura de franco decidieron no repercutir los aumentos del precio del crudo a los precios interiores, manteniendo así los precios de los productos derivados del mismo como si no hubiera crisis (Comín, 2013, p. 656). El gobierno optó por entender que la crisis era transitoria y que la pérdida de la capacidad adquisitiva del conjunto del país podía absorberse mediante el presupuesto público (Matés-Barco, 2006, p. 774), dadas las abundantes reservas acumuladas en el Banco de España. Por ello, los aumentos registrados en el mercado energético internacional solo se repercutieron levemente en los precios interiores, compensándose una parte de la subida con cargo a los recursos públicos. Esta “política compensatoria” consistía fundamentalmente en sacrificar a corto plazo el sector exterior para reducir el impacto energético en los precios, el empleo y la actividad interna. Sin embargo, la crisis no fue breve, y, además, fue más intensa y generalizada de lo que se había previsto. Así pues, el sacrificio del sector exterior se tradujo en un déficit de la balanza por cuenta corriente, ya que las importaciones se encarecieron al tiempo que se hacía cada vez más difícil exportar, ante la recesión internacional. Además, la coyuntura exterior también afectó a las inversiones extranjeras, que se redujeron en 1974 y 1975 (García y Serrano, 1990, pp. 13-15).

Después de absorber el primer impacto de la crisis, el consumo español de petróleo siguió aumentando a un ritmo acelerado (Cuadro 2), mientras que el resto de los países europeos desarrollados luchaban por reducir su dependencia del crudo.

Cuadro 2. Evolución del consumo bruto de petróleo (1973 = 100)

Año	España	EE.UU.	Reino Unido	Alemania	Italia	OCDE
1973	100	100	100	100	100	100
1975	113	95	83	86	90	92
1977	117	108	83	94	94	101
1979	128	107	85	97	99	103
1980	132	98	73	88	95	95

1981	122	91	67	78	92	88
1982	116	87	68	74	86	84
1983	114	87	65	74	85	83

Fuente: Sudrià, 1987, p. 350.

Pero, como veremos más adelante, hasta los Pactos de la Moncloa no se tomaron las primeras medidas frente a la crisis económica y política, mientras que a lo largo de 1974 y conforme se acentuaban las tensiones inflacionistas y los desequilibrios exteriores derivados de la crisis, se generalizaron en los restantes países industrializados las políticas monetarias y fiscales restrictivas. Sin embargo, en España, el proceso de ajuste no comenzó prácticamente hasta 1977, como consecuencia de una valoración errónea de la duración y profundidad de la crisis por parte de las autoridades económicas. Fue entonces cuando se aplicó en España una política de rentas, al tiempo que se negociaron otras medidas complementarias, tanto coyunturales como estructurales. Entre las primeras, cabe señalar la devaluación de la moneda y la contención de los salarios, practicando al mismo tiempo una política monetaria restrictiva, con aumento de los tipos de interés, destinada a controlar la inflación. Esas políticas restrictivas afectaron negativamente a la inversión en capital fijo industrial, ya que los empresarios preferían esperar antes de lanzarse a nuevas inversiones, a la construcción, sobre todo residencial, y al consumo real, que experimentó una fuerte desaceleración en aquellos años. Por otro lado, entre las medidas estructurales destacaron las destinadas a transformar la economía en una más liberalizada y a implantar un modelo de Estado del Bienestar similar al que por aquel entonces ya estaba vigente en la Comunidad Económica Europea (CEE) (Centeno, 1982, p. 253; Comín, 2013, p. 656).

En definitiva, los países que actuaron con más lentitud, a la larga, tuvieron que tomar medidas más drásticas y tardaron más en salir de la crisis, como España o Suecia. Otras naciones, como EEUU, Japón y la República Federal Alemana, pudieron recuperarse con mayor rapidez, a pesar de que la crisis les afectó fuertemente en sus inicios (Carreras, 2003, p. 401).

3.4. Los Pactos de la Moncloa y las reformas económicas

La situación social y económica era muy delicada desde mediados de los setenta. A la crisis general de las economías capitalistas occidentales a partir de 1973, hay que añadir la conflictividad laboral que, desde los primeros años de la Transición, había

aumentado con creces. Por tanto, era preciso disminuir esa conflictividad laboral y adoptar medidas encaminadas a reducir la inflación.

En este contexto, a comienzos de octubre de 1977 tuvo lugar una reunión de los principales líderes políticos con representación parlamentaria en el Palacio de la Moncloa para analizar la situación de la economía; en la que decidieron encargar a los técnicos una vía de salida a la crisis social y económica que vivía el país. Tras varias semanas de negociación, el 25 de octubre de 1977 se firmaron los Pactos de la Moncloa, por los que se fijaron varias reformas orientadas a repartir más equitativamente el coste de la crisis. Entre los objetivos, cabe señalar la reducción de la conflictividad laboral, que venía incrementándose desde hacía algunos años, al tiempo que se acordó limitar los aumentos salariales para evitar que fueran superiores a la inflación. Adicionalmente, se reguló una nueva forma de negociación para los convenios y se instaba al gobierno a elaborar un plan de ampliación de servicios sociales en el que se diera prioridad a las inversiones públicas, transformándose por completo el sistema de Seguridad Social. Además, se planteó una reforma fiscal que pretendía un sistema tributario más equitativo, de carácter progresivo, transparente y justo (Comín y Díaz, 2005, p. 890; Hernández Andreu, 2006, p. 787; Maluquer y Llonch, 2005, p. 1189).

Gracias también a los Pactos de la Moncloa, se rectificó la política energética, que se reorientó hacia el ahorro de energía. La crisis energética, que afectaba a todos los países industrializados, revestía especial gravedad en España debido a la confluencia de tres factores: el consumo excesivo de energía en relación con el Producto Nacional Bruto (PNB) y la utilización poco racional de la energía primaria; la gran escasez de recursos energéticos propios, lo que originaba una fuerte dependencia del exterior; y la incidencia de las importaciones energéticas en la balanza de pagos. Por todo ello, para disminuir el consumo energético, se presentaron diversas medidas, entre las que cabe señalar las siguientes (Pactos de la Moncloa, 1977):

- a) Política de ahorro energético.
- b) Política de diversificación de fuentes energéticas y de países de procedencia de las mismas.
- c) Política de desarrollo acelerado de los recursos propios, dentro de criterios de racionalidad económica y social de las producciones nacionales de petróleo, combustibles nucleares, energía hidroeléctrica y el carbón.
- d) Política de potenciación de las investigaciones y el desarrollo de las fuentes alternativas de energía, con especial referencia a la energía solar.

Con todo ello, para abordar uno de los problemas más graves que enfrentaba el país, la industria española realizó un duro ajuste y reconversión que fueron doblemente intensos al coincidir con el segundo shock del petróleo de 1979 (Garrido, 2022, p. 300).

Por tanto, a partir de los Pactos de la Moncloa, la política económica se desarrolló sobre dos ejes principalmente: saneamiento y reforma. En primer lugar, el saneamiento se ocupaba de la política coyuntural, es decir, a corto plazo, tratando de corregir los desequilibrios en los precios y en la balanza de pagos. En segundo lugar, la reforma, más orientada al largo plazo, trataba de hacer frente a los problemas estructurales de la economía. Todo ello respondía a la idea de que la economía debía funcionar con un mayor grado de libertad, pero al mismo tiempo se propugnaba que el gasto público debía crecer. Estas políticas serían las que, con algunos matices, se aplicarían durante todo el mandato de UCD (García, 1998, pp. 410-411). En términos generales, las líneas básicas del ajuste fueron principalmente tres (Hernández Andreu, 2006, p. 788):

1. Política de rentas, para mantener el poder adquisitivo de los salarios, disminuyendo la inflación.
2. Política presupuestaria de contención del déficit público y de saneamiento. Se acordó que los gastos corrientes, tanto del Estado como de la Seguridad Social (excluidas las pensiones), no crecieran por encima del Producto Interior Bruto (PIB) en términos nominales.
3. Política monetaria moderada, de signo restrictivo, para neutralizar la inflación procedente de las medidas devaluadoras de la peseta.

Estas medidas irían acompañadas por diversas reformas estructurales generalmente liberalizadoras (García, 1998, p. 411). Entre ellas, cabe señalar la del sistema financiero, la de las relaciones industriales, la reforma de las estructuras agrarias, la puesta en práctica de una nueva política industrial y la liberalización del comercio interior y exterior (Hernández Andreu, 2006, p. 789).

La puesta en práctica de los Pactos de la Moncloa tuvo algunos efectos positivos inmediatos, pues en 1978 se habían reducido el déficit de la balanza de pagos y la inflación. Por una parte, la balanza de pagos pasó a un claro superávit (Cuadro 3) y, en 1978, el diferencial de España con la OCDE se redujo de 15 a 6 puntos (García, 1998, p. 411).

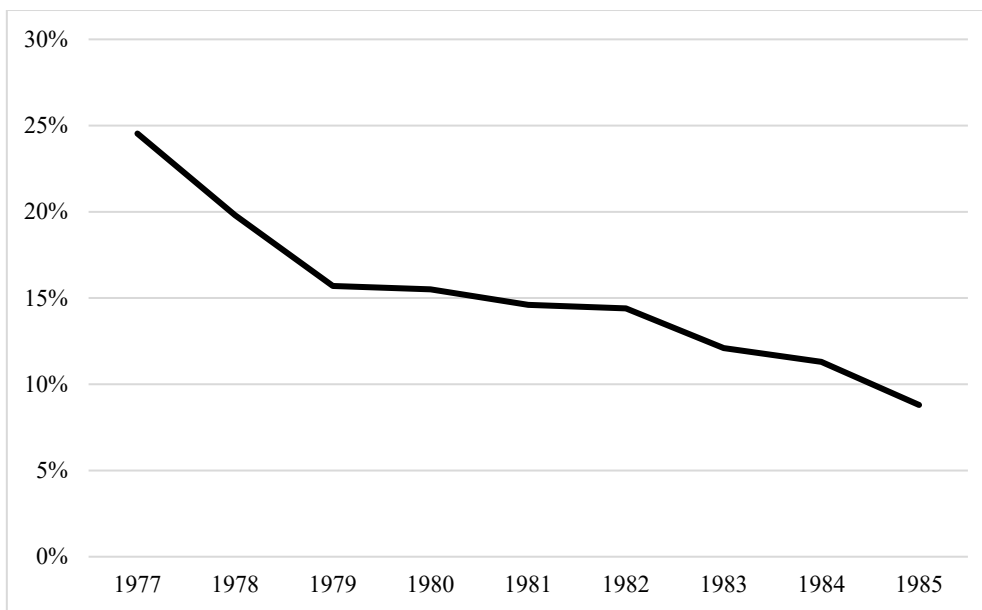
Cuadro 3. Indicadores del comercio exterior, 1974-1985

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Porcentaje de importaciones sobre PIB	19,20	17,24	18,05	16,53	14,39	14,72	18,04
Porcentaje de exportaciones sobre PIB	14,42	13,30	14,03	14,41	15,11	14,85	15,46
Saldo de la balanza de pagos por c/c (millones \$)	-3.245	-3.488	-4.294	-2.164	+1.632	+1.126	-5.188
Saldo de la balanza de pagos por c/c (% sobre PIB)	-3,66	-3,33	-3,97	-1,79	+1,12	+0,58	-2,42

Fuente: elaboración propia a partir de Papeles de Economía Española, 1986.

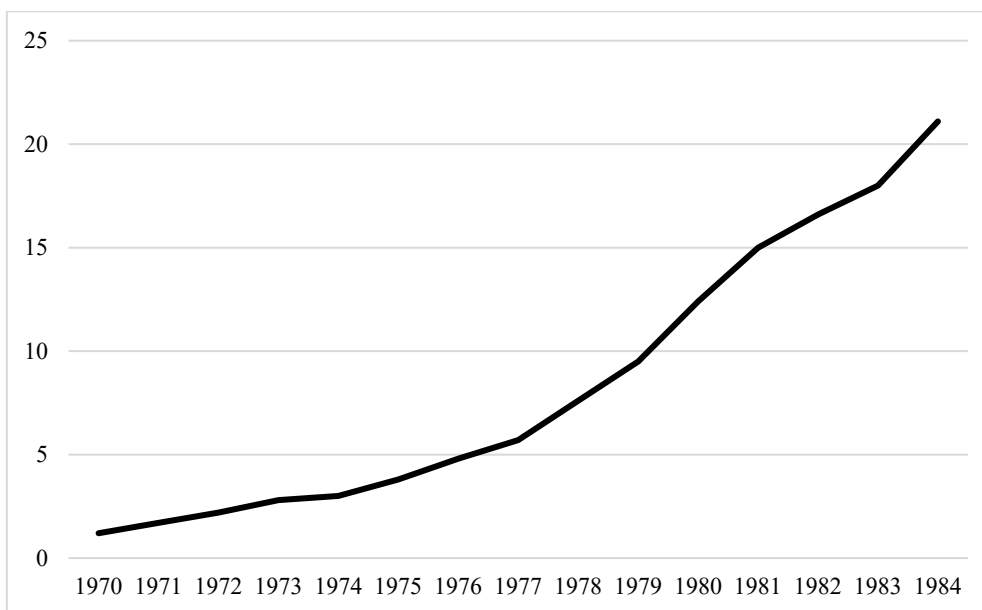
Por otra parte, la caída de los precios fue espectacular a lo largo de 1978, pero se detuvo en 1979 como consecuencia del segundo shock del petróleo –a causa del alza del precio de dicho combustible– y del aumento de las tasas de inflación en los países industrializados (Figura 4). Por ello, el control de la inflación fue una prioridad desde mediados de los setenta hasta 1987 (Martín, 2000, pp. 218-220). Sin embargo, aunque comenzó a controlarse la inflación, el desempleo continuaba creciendo y afectando a todos los sectores de la economía (Figura 5), debido a diversos factores, tales como la reticencia a invertir, el mayor incremento de los costes del trabajo en comparación con los costes del capital, la deflación internacional, la baja productividad industrial, la incertidumbre política, el regreso de emigrantes y la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, entre otros (Hernández Andreu, 2006, pp. 790-791).

Figura 4. Evolución de los precios al consumo (media anual), 1977-1985



Fuente: elaboración propia a partir de Papeles de Economía Española, 1986.

Figura 5. Evolución de la tasa de desempleo en España, 1970-1984 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia a partir de Nicolau, 2005, p. 148.

En términos generales, los Pactos de la Moncloa fueron fundamentales para paliar la crisis económica, dotando a la economía de una mayor estabilidad interna, gracias a la reforma fiscal y al inicio de la reforma del sistema financiero para lograr la modernización de sus instituciones, entre otros factores. Pero, además, los Pactos de la Moncloa facilitaron el paso decisivo hacia la aprobación de la Constitución de 1978, aceptada por todas las fuerzas políticas parlamentarias (Fuentes, 1990, pp. 33-34).

3.5. Crisis bancaria y cambios económicos

Llegados a este punto, en esta etapa de la Transición es importante señalar que la crisis económica acarrió una crisis bancaria entre 1977 y 1985. Los estudios de Cuervo (1988 y 1989) nos permiten conocer al detalle las causas y características de la misma, que a continuación trataremos de sintetizar. Desde 1975 habían caído las tasas de crecimiento y aumentado los precios, lo que obligó a aplicar una política activa frente a la inflación. Ambos hechos, la caída del ritmo de crecimiento y la aceleración de la inflación, afectaron al sistema bancario, tanto directa como indirectamente. Por una parte, la inflación afectó a los tipos de interés de pasivo, a los costes operativos y a las políticas de respuesta de la autoridad monetaria. Por otra parte, las empresas se vieron afectadas por el escaso o nulo crecimiento y por la fuerte variación de los precios de sus *inputs*, lo que afectó a su solvencia (Cuervo, 1988).

Para comprender la crisis, es fundamental analizar, aunque sea brevemente, el cambio del sistema bancario que tuvo lugar en esos años. La clave de la reforma fue el decreto 2245/1974, de 9 de agosto, desarrollado por la orden ministerial de 20 de septiembre de 1974, que modificaba las normas de expansión bancaria. Entre otros objetivos, se planteó el fomento de la competencia interbancaria mediante la aplicación de diversas medidas, tales como:

- la autorización de nuevas entidades bancarias;
- la liberación de la apertura de nuevas oficinas y la equiparación de las distintas clases de bancos;
- el fuerte debilitamiento de la especialización bancaria, unificándose las operaciones de los distintos bancos y Cajas de Ahorro;
- y la flexibilidad en la fijación de los tipos de interés en las operaciones activas y pasivas a plazo (Cuervo, 1989, pp. 35-36).

Estos cambios trajeron consigo una mayor libertad de expansión, que a su vez acarrió una gradual liberalización de las operaciones activas y pasivas y el fin de las diferencias entre la banca comercial e industrial. En términos generales, se volvió hacia la banca mixta o desespecialización del sistema. Es decir, tuvo lugar un movimiento liberalizador que respondía a la conveniencia de adecuar el sistema financiero español al vigente en otros países de la Comunidad Económica Europea (CEE). Además, por real decreto de 23 de junio de 1978, se liberalizó la entrada de banca extranjera en el sistema financiero español mediante oficinas de representación, bancos filiales o a través de sucursales operativas. Con todo ello, desaparecieron muchos bancos ineficientes, mientras que otros fueron absorbidos por las grandes entidades o corporaciones bancarias.

Así pues, durante los años de estancamiento de la economía española, se produjo un gran impulso bancario, tanto en el número de oficinas como en el de personal, que duraría hasta 1980 y que fue una manera de captar pasivo. Esto, junto al aumento del margen de intermediación, trajo consigo el alza del coste del dinero y el encarecimiento del crédito, como respuesta a la política bancaria expansiva y a la falta de eficiencia de la función bancaria. Pero en el aumento del coste del dinero intervino también la inflación del sistema –que provocó la adopción de medidas monetarias restrictivas–, el entorno internacional y la política monetaria del banco emisor, así como el sistema bancario en su conjunto. Además, a todo esto, hay que añadir el alto grado de dependencia de financiación ajena que tenían las empresas españolas (Cuervo, 1989, p. 36; Hernández Andreu, 2006, pp. 791-792).

Para hacer frente a esta situación, se incrementó la intervención en el sistema bancario. En 1977 se creó el Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios (FGD), pero su actuación no se inició hasta 1980, cuando se le dotó de personalidad jurídica. En un primer momento, no tuvo ningún papel activo en el tratamiento de la crisis, dedicándose fundamentalmente a asegurar los depósitos, pero posteriormente se fue ampliando su capacidad de actuación hasta convertirlo en un instrumento de salvamento de bancos en crisis. Otros hechos importantes a destacar en este proceso de intervención fue la creación de Corporación Bancaria, S. A. en 1978, con el objetivo de asegurar, de forma transitoria, la administración de los bancos en situación de crisis; y la promulgación del decreto-ley 5/1978, que autorizaba al Banco de España a suspender temporalmente al consejo de administración de un banco. Finalmente, por razones de utilidad pública o interés social, se promulgó el real decreto 2/1983, de 23 de febrero, de expropiación del Grupo Rumasa, tras un dilatado periodo de obstrucciones a la actividad inspectora y de información del Banco de España (BdE), y de no cumplimentar las peticiones de las auditorías del FGD, suponiéndose serios problemas de solvencia, como finalmente se confirmó (Cuervo, 1989, 46-48; Hernández Andreu, 2006, p. 792).

El coste de la crisis fue muy elevado, pues afectó a muchos grupos o instituciones. El FGD fue la institución base del tratamiento de esta crisis bancaria. En su intervención en el saneamiento, asumió pérdidas de los bancos por un importe de 67.073 millones de pesetas, compró riesgos por 270.061 millones, adquirió inmuebles y participaciones en empresas por 30.694 millones y 72.191 millones, respectivamente, y facilitó créditos por 113.090 millones. En el Cuadro 4 se desglosan los principales costes de la crisis bancaria.

En términos generales, el coste directo para el sector público ascendió a 1.215.727 ptas., mientras que el sector privado tuvo unos costes directos de 365.109 ptas. (ambos importes expresados en pesetas corrientes de 1985), todo ello sin considerar las pérdidas de los accionistas ni la aportación de la banca al saneamiento de los bancos en crisis de su grupo (Cuervo, 1989, pp. 49-53).

Cuadro 4. Costes de la crisis bancaria de los setenta (en millones de pesetas constantes de 1985)

	Importe
<i>Aportación sector público</i>	
Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios	244.558
Coste que la crisis de Rumasa ha supuesto para el Estado	561.197
Coste de oportunidad de los créditos del Banco de España	409.972
Total	1.215.727
<i>Aportación sector privado</i>	
Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios	244.558
Aportación directa al saneamiento de bancos del Grupo Urquijo-Unión	25.000
Aportación directa al saneamiento de Rumasa	95.551
Total	365.109
Coste total de la crisis	1.580.836

Fuente: elaboración propia a partir de Cuervo, 1989, p. 54.

3.6. Impacto económico de la Constitución de 1978 y de su desarrollo legislativo

En este contexto de crisis e inestabilidad económica y bancaria, el 31 de octubre de 1978, las Cortes Generales –en sesiones plenarias del Congreso de los Diputados y del Senado– aprobaron la Constitución; que fue ratificada por el pueblo español en referéndum de 6 de diciembre de 1978 y sancionada por el rey de nuevo ante las Cortes Generales el 27 de diciembre de 1978.

La Constitución fue fruto del consenso entre representantes de los principales grupos del Congreso de los Diputados, desde la derecha procedente del franquismo –Fraga Iribarne– a la izquierda comunista –Solé Tura–. Consta de tres partes. En la primera, se establecen los principios básicos, los derechos fundamentales, los principios de política social y económica, las garantías de los derechos y los mecanismos de su

suspensión. En la segunda, se desarrollan las funciones y los mecanismos de los poderes fundamentales, junto a las cuestiones fiscales, de organización territorial del Estado y del Tribunal Constitucional. Por último, la tercera parte se refiere a la reforma constitucional.

Una vez aprobada la Constitución, se convocaron elecciones generales para el 1 de marzo de 1979. Los resultados fueron similares a los de los comicios de 1977, con la vitoria de UCD –con el 34,8 % de los votos válidos emitidos y 168 escaños–, tras una participación del 68 % (18.259.192 votantes, de los cuales se emitieron 17.990.915 votos válidos). El PSOE de Felipe González obtuvo el 30,4 % de los votos y 121 escaños. Les seguían, con una gran diferencia, el PCE de Carrillo, que logró 23 escaños con el apoyo del 10,7 % de los votantes, y Coalición Democrática (CD) de Manuel Fraga, que tan solo consiguió 9 diputados, con algo menos del 6 % de los votos (Cuadro 5). De este modo, se consolidaba el bipartidismo de UCD y PSOE.

Cuadro 5. Resultado de las elecciones generales de 1979 para el Congreso de los Diputados

Partido	Nº de votos	Nº de escaños
Unión de Centro Democrático (UCD)	6.268.593	168
Partido Socialista Obrero Español (PSOE)	5.469.813	121
Partido Comunista de España (PCE)	1.938.487	23
Coalición Democrática (CD)	1.060.330	9
Coalición Convergencia y Unio (CIU)	483.353	8
Partido Unión Nacional (UN)	378.964	1
Partido Andalucista (PSA-PA)	325.842	5
Euzko Alderdi Jeltzalea-Partido Nacionalista Vasco (PNV)	296.597	7
Herri Batasuna (HB)	172.110	3
Esquerra Republicana de Catalunya-Front Nacional (ERFN)	123.452	1
Euskadiko Ezquerria (EE)	58.677	1
Unión del Pueblo Canario (C-UPC)	58.953	1
Partido Aragonés Regionalista (PAR)	38.402	1
Unión del Pueblo Navarro (UPN)	28.248	1
Otros	1.231.827	0
Votos en blanco	57.267	-

Total	17.990.915	350
-------	------------	-----

Fuente: elaboración propia a partir de Resultados electorales para el Congreso de los Diputados, marzo 1979 (Ministerio del Interior). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1979_ResultadosCongreso.pdf (Consulta: 11 diciembre 2022).

A pesar de la victoria electoral, Suárez no contó con los apoyos necesarios para establecer sus reglas y poder así sacar adelante su política en este tercer gobierno. Sin el apoyo de la oposición, con el terrorismo de ETA y GRAPO muy presentes y con los nostálgicos de la ultraderecha maquinando un golpe militar, quedó claramente reflejada la incapacidad de gobernar en solitario. Todo esto explica que la legislatura 1979-1982 fuera una de las más inestables de la democracia (Rodríguez, 2015).

En esta última etapa de Suárez como presidente del Gobierno, cabe señalar la aprobación de los estatutos de autonomía, pues el histórico problema de la organización territorial y política del Estado era una de las prioridades a resolver. Antes incluso de la aprobación de la Constitución, el gobierno de Suárez ya había iniciado los trámites para recuperar las autonomías en Cataluña y País Vasco. Cabe señalar que la cuestión vasca estuvo marcada por la acción terrorista de ETA, quienes defendían la formación de un País Vasco independiente. Sin embargo, aunque no fue un camino fácil, pues entre 1977 y 1981 se cometió el mayor número de atentados terroristas desde finales de la dictadura franquista, el terrorismo no frenó el proceso autonómico. En 1979 vieron la luz los dos primeros estatutos de autonomía amparados en la Constitución, el del País Vasco y el de Cataluña, que fueron mayoritariamente refrendados en ambas comunidades por el 90,5 % y el 88,1 % de los votos, respectivamente, aunque en ambos casos la participación no alcanzó el 60 %. Más tarde, se aprobarían los estatutos de Galicia y Andalucía y, a mediados de 1983, todas las comunidades dispondrían de un estatuto, pues al no poder controlar las tensiones territoriales, se optó por generalizar el sistema autonómico a todas las regiones españolas (Rodríguez, 2015).

En esos años se realizaron reformas en el ámbito social, que de alguna manera concretaban los principios y mandatos contenidos en la Constitución. Las incesantes demandas sociales de bienestar y seguridad, tales como el aumento de la capacidad técnica de la fuerza de trabajo, el establecimiento de un sistema educativo meritocrático o las presiones a favor de un sistema de pensiones que proporcionase mayor seguridad al creciente número de jubilados, motivaron el incremento de los gastos sociales, que alcanzaron su máximo en el quinquenio 1975-1980 (Cuadro 6). Tuvo lugar así un fuerte

impulso del proceso de universalización del Estado de Bienestar en España, gracias, entre otras medidas, a la expansión de la cobertura sanitaria de la Seguridad Social y al incremento del gasto en pensiones (Rodríguez, 1989, pp. 82-83).

Cuadro 6. Participación funcional del gasto del gobierno central sobre el PIB (año base 1980)

Partida	1960	1965	1970	1975	1980
G. Generales y Defensa	6,7	5,2	2,9	3,0	3,4
G. Sociales	7,7	7,3	10,2	12,6	18,1
<i>Servicios</i>	5,4	4,3	5,0	6,0	7,6
<i>G. Rentas</i>	2,3	3,0	5,2	6,6	10,3
G. Económicos	5,7	5,2	3,1	2,9	3,4
Deuda / No clasificados	1,3	1,5	2,0	2,0	1,6
Total	21,4	19,4	18,2	20,5	26,5

Fuente: Rodríguez, 1989, p. 82.

Es importante tener en consideración que, poco después de celebradas las elecciones generales de 1979, se iniciaba la segunda crisis del petróleo, que iría agravándose hasta alcanzar su punto culminante en 1981. La reacción del gobierno fue mucho más rápida de lo que lo había sido en la primera crisis, pero nada pudo evitar que el proceso de reducción de la inflación se detuviera, que la economía se mantuviera casi estancada y que la balanza de pagos se deteriorara bruscamente. En estas circunstancias, la política de rentas continuó utilizándose ampliamente y, aunque fue bastante útil para luchar contra la inflación, también provocó un gran crecimiento del gasto público (García, 1998, 410-411). En términos generales, esta crisis de 1979 se afrontó con políticas más restrictivas que, pese a impedir un recrudecimiento de la inflación, tuvieron efectos negativos sobre la actividad y el empleo (Segura, 2010, p. 427). Así pues, la situación de la economía española precisaba de profundos ajustes para corregir sus desequilibrios, pero esto requería tiempo y un contexto político y social más estable. Por este motivo, la normalización se retrasaría hasta mediados de los ochenta aproximadamente, cuando comenzaron a registrarse grandes cambios sociales y económicos, una mayor apertura de la sociedad y la economía al resto del mundo y un acercamiento, en términos generales, a los demás países europeos industrializados (Rojo, 2010, p. 400).

Con todo ello, los resultados hacia 1979 y 1980 fueron de crisis, tanto a escala nacional como internacional, pero no solo desde el punto de vista económico, pues en

España hubo también una crisis política, ya que se rompió el consenso entre el gobierno y la oposición. Esta presentó una moción de censura a finales de mayo de 1980 y, aunque no prosperó, afectó muy negativamente al liderazgo del gobierno. La incapacidad para sacar adelante nuevas políticas y reformas llevó a Adolfo Suárez a presentar su dimisión el 27 de enero de 1981 (Hernández Andreu, 2006, p. 793; Rodríguez, 2015).

La presidencia del sucesor de Suárez, Leopoldo Calvo Sotelo (1981-1982) estuvo marcada por la decadencia de la política centrista y, en el ámbito económico, por la continuidad.

A modo de síntesis, podemos decir que en todo el periodo de gobierno de UCD (1977-1982) la economía española siguió una tendencia similar a la del resto de las economías europeas desarrolladas, con un retroceso del crecimiento económico y un aumento importante del desempleo. Sin embargo, las medidas aplicadas lograron reducir el diferencial de inflación con los países europeos, aunque los niveles de precios continuaron siendo bastante elevados. Respecto al comercio internacional, se logró equilibrar la balanza de pagos inicialmente, pero la llegada de la segunda crisis del petróleo volvió a incrementar el déficit. Por otra parte, aumentaron tanto el gasto público como el déficit presupuestario, aunque la deuda pública se mantuvo en niveles moderados. Por último, en términos generales, se pusieron las bases para la reforma gradual de la economía española y se logró consolidar el sistema democrático, a pesar de las serias dificultades económicas de aquellos años (García, 1998, 413).

3.7. Los gobiernos del PSOE (1982-1996)

En el último trimestre de 1982, Leopoldo Calvo Sotelo disolvió el Parlamento y convocó elecciones generales anticipadas, ante la falta de apoyo de los otros grupos parlamentarios para aprobar los estatutos de autonomía que se estaban tramitando y los presupuestos para el año de 1983.

Estas elecciones pusieron fin a los mandatos de UCD tras la holgada victoria del PSOE con el 48,1 % de los votos válidos, casi el doble de los que obtuvo el segundo partido, Alianza Popular, y siete veces más que los conseguidos por UCD (Cuadro 7). Con una participación del 79,9 % del censo electoral (21.469.274 votantes) y 21.050.038 de votos válidos emitidos, estos resultados otorgaron la mayoría absoluta a los socialistas en ambas cámaras de las Cortes Generales, con 202 de los 350 escaños del Congreso de los Diputados y 134 de los 208 senadores elegidos (Hernández Marco, 2006, p. 795).

Felipe González se convirtió así en el tercer presidente de la democracia española, llegando a ser el jefe de gobierno con el mandato más largo en nuestro país hasta la fecha.

Cuadro 7. Resultado de las elecciones generales de 1982 para el Congreso de los Diputados

Partido	Nº de votos	Nº de escaños
Partido Socialista Obrero Español (PSOE)	10.127.392	202
Alianza Popular - Partido Demócrata Popular (AP-PDP)	5.548.107	107
Unión de Centro Democrático (UCD)	1.425.093	11
Partido Comunista de España (PCE)	846.515	4
Convergencia y Unio (CIU)	772.726	12
Centro Democrático y Social (CDS)	604.309	2
Partido Nacionalista Vasco-Euzko Alderdi Jeltzalea (EAJ-PNV)	395.656	8
Agrupación Electores Herri Batasuna (HB)	210.601	2
Esquerra Republicana de Catalunya (ERC)	138.118	1
Euskadiko Ezquerria - Izquierda para el Socialismo (EE)	100.326	1
Otros	782.757	0
Votos en blanco	98.438	
Total	21.050.038	350

Fuente: elaboración propia a partir de Resultados electorales para el Congreso de los Diputados, octubre 1982 (Ministerio del Interior). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1982_ResultadosCongreso.pdf (Consulta: 11 diciembre 2022).

Esta histórica y aplastante victoria del PSOE no volvería a repetirse, aunque en las siguientes elecciones, celebradas el 22 de junio de 1986, mantuvo la mayoría absoluta, tras una participación del 70,4 % de los votantes. Con el 44 % de los votos válidos, el PSOE de Felipe González sufrió una significativa merma, pasando de 202 a 184 escaños en el Congreso de los Diputados (Cuadro 8). Le seguía Coalición Popular, encabezada por Manuel Fraga y formada por Alianza Popular, el Partido Demócrata Popular, el Partido Liberal, Unión del Pueblo Navarro y Centristas de Galicia, con 105 escaños en total y el 25,9 % de los votos. Con bastante diferencia quedaban los demás partidos, comenzando a perfilarse claramente el bipartidismo del sistema.

Cuadro 8. Resultado de las elecciones generales de 1986 para el Congreso de los Diputados

Partido	Nº de votos	Nº de escaños
Partido Socialista Obrero Español (PSOE)	8.901.718	184
Coalición Popular (AP - PDP - PL - UPN - CdG)	5.247.677	105
Centro Democrático y Social	1.861.712	19
Convergència i Unió	1.014.258	18
Izquierda Unida - UEC - PGEU	935.504	7
Partido Nacionalista Vasco	309.610	6
Herri Batasuna	231.722	5
Euskadiko Ezkerra	107.053	2
Coalición Galega	79.972	1
Partido Aragonés Regionalista	73.004	1
Agrup. Independientes Canarias	65.664	1
Unió Valenciana	64.403	1
Otros	1.189.436	0
Votos en blanco	121.186	-
Total	20.202.919	350

Fuente: elaboración propia a partir de Resumen de los resultados de las elecciones para el Congreso de los Diputados celebradas el día 22 de junio de 1986, según los datos que figuran en las actas de escrutinio general remitidas por cada una de las Juntas Electorales Provinciales (BOE núm. 184, de 2 de agosto de 1986).
 Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1986_Resultados2.pdf (Consulta: 12 diciembre 2022).

Tras los resultados obtenidos en su primera legislatura, donde se establecieron las bases para la recuperación y el crecimiento económicos, el PSOE fijó tres objetivos básicos para su política económica en los años siguientes:

- Impulsar la actividad económica para que alcanzase un mayor crecimiento que permitiese la creación de empleo de un modo continuado.
- Aumentar la justicia y la solidaridad mediante el establecimiento de prestaciones y servicios públicos para contribuir a elevar la calidad de vida y a mejorar las rentas de los grupos menos favorecidos de la sociedad.

- Profundizar y ampliar la política de reformas económicas y sociales, para permitir una integración más rápida del sistema económico español en el de la CEE (PSOE, 1986, p. 20).

Así pues, las medidas adoptadas irían encaminadas a mejorar la situación social y económica del país, registrándose una etapa de expansión y crecimiento económico a partir de 1986. No obstante, conforme avanzó la segunda legislatura, el PSOE comenzó a mostrar signos de debilidad política, principalmente en sus relaciones con sectores sociológicos afines. Especialmente significativa fue la ruptura total entre el gobierno y el sindicato socialista UGT (Unión General de Trabajadores). Este hecho, junto con otros como las masivas concentraciones y manifestaciones estudiantiles, aceleraron la pérdida de apoyos electorales, lo que se manifestó en las elecciones municipales de junio de 1987, en las que el PSOE perdió la mayoría absoluta en todas las grandes ciudades. Las dificultades seguirían en aumento y los desencuentros con UGT desembocarían en la convocatoria de la huelga general del 14 de diciembre de 1988, que supuso la ruptura definitiva entre ambas partes, pues a partir de entonces, UGT dejó de pedir a sus afiliados que votasen al PSOE (Hernández Marco, 2006, pp. 797-799).

Sin embargo, a pesar de estos problemas, el PSOE obtuvo nuevamente la confianza mayoritaria de los ciudadanos españoles en las elecciones generales celebradas el 29 de octubre de 1989, con una participación algo más baja en esta ocasión, el 69,7 % de los censados. Tras varias impugnaciones en Murcia, Pontevedra y Melilla, el partido encabezado por Felipe González obtuvo 155 escaños, con el 34,1 % de los votos válidos, obteniendo la victoria por primera vez con un apoyo inferior al 40 %. Sin embargo, continuaba manteniendo la diferencia con el segundo partido, por aquel entonces ya Partido Popular, que obtuvo 102 escaños, con el 25,7 % de los votos (Cuadro 9). Les seguían, aunque con bastante distancia, el Partit dels Socialistes de Catalunya, con 20 escaños, Convergència i Unió, con 18 escaños, e Izquierda Unida y Centro Democrático y Social, con 14 escaños cada uno.

A pesar del progreso logrado en los años de sus primeras legislaturas, aún quedaba mucho por hacer, pues era necesario centrar los esfuerzos en la creación de empleo y el desarrollo de servicios públicos sociales, así como en la mejora del reparto de la renta y del nivel de vida de todos los ciudadanos. Además, evitar los desequilibrios era fundamental en esta nueva etapa, que estaría marcada por la creación del Mercado Único Europeo y la Unión Económica y Monetaria en 1992. Por ello, acortar distancias entre España y los países europeos más desarrollados se encontraba entre los principales

objetivos de aquellos años, lo que exigía el aumento de las inversiones públicas y el impulso de nuevas políticas comunitarias que respondiesen a los nuevos desafíos (PSOE, 1989).

Cuadro 9. Resultado de las elecciones generales de 1989 para el Congreso de los Diputados

Partido	Nº de votos	Nº de escaños
Partido Socialista Obrero Español (PSOE)	6.991.593	155
Partido Popular (PP)	5.117.049	102
Partit dels Socialistes de Catalunya	1.123.975	20
Convergència i Unió	1.032.243	18
Izquierda Unida (PCE, PASOC, IR, CUP)	1.617.716	14
Centro Democrático y Social	1.617.716	14
Euzko Alderdi Jeltzalea - Partido Nacionalista Vasco	252.119	5
Herri Batasuna	217.278	4
Iniciativa Per Catalunya (PSUC, ENE)	231.452	3
Unión del Pueblo Navarro en coalición con Partido Popular	92.216	3
Partido Popular en coalición con Centristas de Galicia	76.707	2
Partido Andalucista	212.687	2
Unió Valenciana	144.924	2
Eusko Alkartasuna	136.955	2
Euskadiko Ezkerra	105.238	2
Partido Aragonés Regionalista	71.733	1
Agrupaciones Independientes de Canarias	64.767	1
Otros	1.245.519	0
Votos en blanco	141.795	-
Total	20.493.682	350

Fuente: elaboración propia a partir de Cuadro-resumen de resultados de las Elecciones al Congreso de los Diputados celebradas el 29 de octubre de 1989 [Incluye los resultados de Murcia y Pontevedra, y de la repetición de elecciones en Melilla] (BOE núm. 148, de 21 de junio de 1990). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1989_Resultados2.pdf (Consulta: 12 diciembre 2022).

Esta tercera legislatura estuvo caracterizada por graves desajustes y serios problemas, tanto internos (dentro del propio partido) como externos. A la pérdida de confianza y apoyos que venía sufriendo en los años anteriores, hay que añadir graves episodios de corrupción que dañarían la imagen del PSOE y mermarían su prestigio y la confianza en el partido (Hernández Marco, 2006, p. 799). Tuvo lugar entonces una crisis política que desembocó en la convocatoria anticipada de elecciones el 6 de junio de 1993. Sin embargo, el PSOE volvió a ganar, aunque se alejó de la mayoría absoluta y la oposición redujo distancias –el PSOE obtuvo 159 escaños frente a los 141 del PP– (Cuadro 10). Con una participación del 76,4 % y 23.591.864 de votos válidos emitidos, el PSOE se alzó con el 38,7 % de los votos, mientras que el Partido Popular logró la confianza del 37,7 % de los votantes. Ambos partidos seguían obteniendo una abultada diferencia respecto a los siguientes, Izquierda Unida y Convergència i Unió, con 18 y 17 escaños, respectivamente.

Cuadro 10. Resultado de las elecciones generales de 1993 para el Congreso de los Diputados

Partido	Nº de votos	Nº de escaños
Partido Socialista Obrero Español (PSOE)	9.150.083	159
Partido Popular (PP)	8.201.463	141
Izquierda Unida (PCE, PASOC, IR, CUP) - Iniciativa per Catalunya	2.253.722	18
Convergència i Unió	1.165.783	17
Euzko Alderdi Jeltzalea - Partido Nacionalista Vasco	291.448	5
Coalición Canaria	207.077	4
Herri Batasuna	206.876	2
Esquerra Republicana de Catalunya	189.632	1
P. Aragonés	144.544	1
Eusko Alkartasuna - Euskal Ezkerra	129.293	1
Unió Valenciana	112.341	1
Otros	1.350.923	0
Votos en blanco	188.679	-
Total	23.591.864	350

Fuente: elaboración propia a partir de Resultados de las Elecciones de 6 de junio de 1993. Disponible en: <https://www.historiaelectoral.com/e1993.html> (Consulta: 12 diciembre 2022).

Llegados a este punto, cabe señalar que entre 1982 y 1985 se pusieron las bases para la recuperación de la crisis internacional que venía afectando al país desde finales de la década de los setenta, y en el periodo comprendido entre 1986 y 1990 tuvo lugar una etapa de expansión y crecimiento, que finalizaría a comienzos de los noventa con una gran inestabilidad. En términos globales, entre 1982 y 1992 el PIB había crecido un 37 %, la renta per cápita pasó de 4.000 a 14.000 dólares, se crearon más de un millón de puestos de trabajo netos y la gran mayoría de los ciudadanos mejoraron sus condiciones económicas personales y su nivel de vida, con el acceso masivo a bienes antes reservados a una minoría. Además, desde 1985, la inversión creció más de un 85 %, lo que supuso un aumento considerable de la maquinaria, los transportes y todo tipo de instalaciones que mejoraron la productividad y contribuyeron a la generación de empleo y riqueza. También se invirtió en aquellos años en educación –alcanzando España un nivel de escolarización superior al de países como Bélgica, Suecia, Holanda y Noruega–, sanidad pública –extendiéndose la cobertura sanitaria– y los sistemas de protección social, mejorando las prestaciones por desempleo y las pensiones (PSOE, 1993).

Sin embargo, en esos años se dieron también algunos aspectos negativos que trajeron consigo serios problemas para el partido socialista y que estaban motivados principalmente por los casos de corrupción, con el procesamiento de políticos socialistas en los años siguientes a las elecciones. A esto debemos sumar la recesión económica que tuvo lugar en 1993 y que generó una gran inestabilidad en los principales ámbitos de la economía y la sociedad. La situación desembocaría en la victoria del PP en las elecciones celebradas el 3 de marzo de 1996, en las que se registró una participación del 77,3 %, con 25.046.276 votantes. El PP obtuvo entonces 156 escaños frente a los 141 del PSOE, aunque solo con 1,16 puntos de diferencia en voto popular (Cuadro 11). Se puso así fin al ciclo político de 13 años y medio en el que Felipe González estuvo al frente del gobierno de la nación. Analizaremos a continuación las principales características económicas, sociales y políticas de esos años, así como las medidas adoptadas en estos primeros gobiernos socialistas, en los cuales hubo un total de tres ministros de Economía y Hacienda: Miguel Boyer, Carlos Solchaga y Pedro Solbes, que transformaron por completo el panorama económico del país.

Cuadro 11. Resultado de las elecciones generales de 1996 para el Congreso de los Diputados

Partido	Nº de votos	Nº de escaños
Partido Popular (PP)	9.716.006	156
Partido Socialista Obrero Español (PSOE)	9.425.678	141
Izquierda Unida - IC - Los Verdes	2.639.774	21
Convergència i Unió	1.151.633	16
Euzko Alderdi Jeltzalea - Partido Nacionalista Vasco	318.951	5
Coalición Canaria	220.418	4
Bloque Nacionalista Gallego	220.147	2
Herri Batasuna	181.304	2
Esquerra Republicana de Catalunya	167.641	1
Eusko Alkartasuna - Euskal Ezkerra	115.861	1
Unió Valenciana	91.575	1
Otros	553.943	0
Votos en blanco	243.345	-
Total	25.046.276	350

Fuente: elaboración propia a partir de Resultados de las Elecciones Generales de 6 de marzo de 1996. Disponible en: <https://www.historiaelectoral.com/e1996.html> (Consulta: 12 diciembre 2022).

3.7.1. Evolución de la economía española en la etapa socialista

Para comenzar, es preciso recordar que el cambio socialista llega en una etapa de dificultades para la economía española, pues la recesión derivada de la crisis del petróleo se extendería desde 1974 hasta 1985. Es por ello que, debido al deterioro político y económico que sufría el país, durante el primer gobierno socialista se propusieron diversas medidas fiscales, sociales, financieras, económicas y laborales que lograron corregir algunos de los desequilibrios económicos diagnosticados desde la época de los Pactos de la Moncloa.

Hasta 1985, se lograron algunos hitos importantes, tales como la normalización de las relaciones laborales; la reforma del mercado de trabajo buscando una mayor flexibilidad en la contratación (1984); el drástico reajuste en la industria, que llevó a la progresiva terciarización de la economía española; la reforma del sistema fiscal, con tributos como el IRPF y el IVA; la solución a la crisis bancaria que venía originada por

la propia crisis económica y por la rigidez e ineficacia de un sistema muy intervenido y mal regulado; la modernización de la política monetaria; importantes avances en los procesos de liberalización y desregulación de los mercados y el inicio de las privatizaciones de empresas industriales públicas. Comenzó, además, a estructurarse un sistema de protección social, sanitario y educativo públicos, que constituyó las bases del actual Estado del Bienestar (Segura, 2010, pp. 427-428).

En lo que respecta al cambio estructural de la economía española, cabe señalar, en primer lugar, el duro ajuste y reconversión realizado para superar la crisis de los setenta. En 1982, el ministro Miguel Boyer emprendió un amplio programa de reconversión industrial que trajo consigo grandes cambios en el modelo de crecimiento económico. Este se basó principalmente en la creación de empleos en los servicios y en la construcción, que se convertirían a partir de entonces en las principales fuentes de crecimiento del valor añadido en nuestro país. Este modelo de crecimiento se mantendría hasta los primeros años del siglo XXI, pues la llegada de la crisis económica de 2007 acabaría con el mismo (Garrido, 2022, pp. 300-301). El Cuadro 12 recoge algunas estadísticas descriptivas de las principales ramas de actividad de la economía de mercado en España y sus tendencias entre 1981 y 1995. La participación de la rama de agricultura y pesca en el valor añadido de la economía registró un gran incremento en el periodo 1986-1990, para caer en los años siguientes y llegar a situarse en valores negativos en 1995. Por otra parte, el crecimiento medio de la productividad aparente del trabajo pasó del 3,4 % al 7,8 % entre 1981 y 1990, para volver a descender a comienzos de los noventa, cuando se situó en el 5,4 %. Cabe señalar también la caída del empleo, así como el leve descenso, globalmente hablando, de la relación capital-empleo, que pasó del 5,3 % al 4,6 % en los años ochenta, para recuperarse a comienzos de los noventa, alcanzando el 5,2 %. Por último, la productividad total de los factores registró un notable crecimiento en la segunda mitad de los ochenta, para volver a descender a comienzos de los noventa.

Cuadro 12. Estadísticas descriptivas de la actividad por ramas o sectores en España, 1981-1995

Tasas de variación	1981-1985	1986-1990	1991-1995
Agricultura			
Valor añadido	0,32	3,80	-0,74
<i>Insumos productivos</i>			

Empleo	-3,17	-4,09	-6,21
Capital	2,15	0,51	-0,95
Productividad aparente	3,49	7,89	5,46
Relación capital-empleo	5,32	4,60	5,25
Productividad total	1,50	5,85	2,98
Industria			
Valor añadido	0,33	3,96	0,66
<i>Insumos productivos</i>			
Empleo	-3,52	2,51	-2,11
Capital	0,88	2,05	1,25
Productividad aparente	3,86	1,45	2,77
Relación capital-empleo	4,40	-0,46	3,36
Productividad total	2,03	1,66	1,47
Construcción			
Valor añadido	-1,57	8,54	-0,84
<i>Insumos productivos</i>			
Empleo	-6,22	9,27	-1,70
Capital	-3,99	3,94	3,33
Productividad aparente	4,65	-0,73	0,86
Relación capital-empleo	2,22	-5,33	5,04
Productividad total	4,11	1,16	-0,57
Servicios comerciales			
Valor añadido	1,76	3,87	2,16
<i>Insumos productivos</i>			
Empleo	-0,23	4,58	1,24
Capital	2,35	4,38	4,20
Productividad aparente	1,99	-0,71	0,92
Relación capital-empleo	2,58	-0,21	2,96
Productividad total	1,07	-0,63	-0,17

Fuente: elaboración propia a partir de Estrada e Izquierdo, 2006, pp. 334-336.

El sector de la industria y la energía también perdió importancia en el conjunto de la economía de mercado, mostrando la productividad aparente del trabajo una desaceleración en el crecimiento medio desde la segunda mitad de los años ochenta. En cuanto a la intensidad del uso del capital, la relación capital-empleo también descendió, incluso en mayor medida que en el caso de la agricultura. La productividad total de los factores se redujo en todo el periodo analizado, mostrando un claro retroceso desde principios de los años ochenta.

Por lo que se refiere a la construcción, es una de las ramas más rezagadas en el progreso tecnológico, aunque su participación en el valor añadido de la economía se incrementó enormemente en el periodo 1986-1990. En la media del periodo estudiado, este sector registró el mayor aumento de la relación capital-trabajo, a pesar del gran descenso sufrido en la segunda mitad de los ochenta. Sin embargo, en esos años se convirtió en la rama más intensiva en mano de obra. Además, cabe señalar que este sector es el que registró una mayor caída de la productividad aparente del trabajo. Por último, el crecimiento medio de la productividad total de los factores siguió una tendencia bastante similar al de la productividad aparente del trabajo.

Por otro lado, el sector de los servicios comerciales presenta la menor productividad total de los factores de todas las ramas analizadas. Una de las características principales es que se hizo más intensivo en capital en el periodo objeto de estudio, mientras que el empleo presenta una tendencia claramente decreciente, a pesar del aumento registrado en la segunda mitad de los ochenta.

El cambio estructural puede observarse también desde una perspectiva comparada con los países de la Unión Europea (UE) y de la OCDE en el Cuadro 13. Este recoge el porcentaje que representa el VAB de cada sector en el VAB agregado del país, es decir, la distribución sectorial de la producción. En el mismo se puede observar la importancia de las transformaciones en la estructura productiva acumuladas en estas tres décadas y cuyo rasgo más destacado es el avance del proceso de terciarización de la economía. La caída de la relevancia del sector agrícola sobre el total es un fenómeno muy extendido, que se dio también en otros países como Alemania o Francia. En 1970, España tenía una de las participaciones más elevadas del VAB agrícola en el total, con el 5,9 %. Sin embargo, la caída experimentada en los años analizados ha sido más intensa en el caso español. De otro lado, la participación del VAB energético también tiende a reducirse, tanto en España como en los países de la UE y la OCDE. A diferencia de la agricultura, en términos generales, este sector suele presentar grandes diferencias entre naciones,

dependiendo de los recursos naturales disponibles, especialmente petrolíferos. Asimismo, en los países de la UE y la OCDE, las manufacturas perdieron peso en el VAB agregado, mientras que España aumentó levemente su orientación manufacturera durante el periodo analizado, aunque posteriormente cambió a una tendencia a la baja en la década de los noventa. En lo que respecta a la construcción, todos los países analizados han mostrado reducciones en la participación del VAB de este sector entre 1970 y 1997, sin diferencias significativas entre unos y otros. Los servicios destinados a la venta es el sector que presenta participaciones más elevadas en todas las regiones. Los países de la UE registraron una media menor que la de las naciones de la OCDE, resultando en todos ellos un leve incremento, mientras que en España se mantuvo prácticamente estable. Por último, los servicios no destinados a la venta en España presentan la menor cifra al principio del periodo (8,1 %), bastante alejada de la media de los países europeos y de la OCDE. Sin embargo, este fue el sector que más creció, reflejando así la expansión de los servicios públicos en nuestro país y acercándose a la media europea (Mas y Pérez, 2000, pp. 130-133).

Cuadro 13. Estructura sectorial de la producción en España, 1970-1997
(porcentajes)

	España			Países Unión Europea			Países OCDE		
	1970	1980	1997	1970	1980	1997	1970	1980	1997
Agricultura	5,98	5,81	3,89	3,55	3,13	2,68	3,11	2,48	2,23
Energía	3,51	4,38	3,51	4,01	4,24	3,75	5,03	4,70	4,31
Manufacturas	21,40	23,40	22,43	26,56	25,63	23,17	23,44	22,55	22,36
Construcción	11,08	7,87	7,96	9,09	6,89	5,25	8,45	6,65	5,18
Servicios venta	49,93	48,52	49,86	42,25	45,29	51,92	46,01	50,57	55,58
Servicios no venta	8,10	10,01	12,35	14,55	14,82	13,23	13,95	13,06	10,34

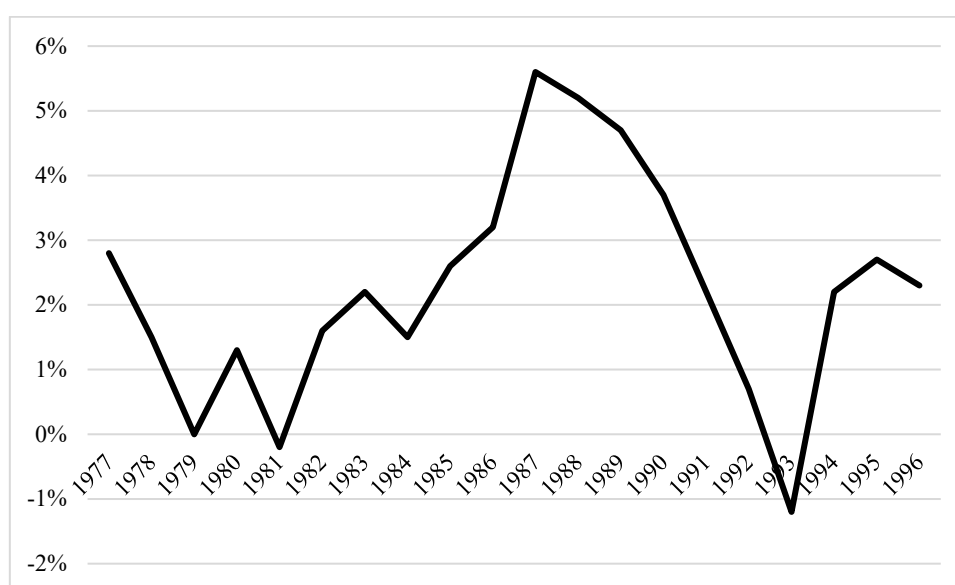
Fuente: elaboración propia a partir de Mas y Pérez, 2000, p. 131.

Con todo ello, en términos generales, se observa un cambio en el modelo económico español, con una fase expansiva en el periodo comprendido entre 1986 y 1990. En la Figura 6 se pueden apreciar las cuatro fases en la evolución del PIB español en la etapa de los gobiernos socialistas: 1982-1985, de ajuste y saneamiento, con crecimiento moderado; 1986-1991, de fuerte expansión y desarrollo; 1992-1993, de dificultades y

crisis; y 1994-1996, cuando se retoma la senda de crecimiento, aunque con tasas moderadas.

Así pues, desde 1986 tuvo lugar una fuerte fase expansiva, en la que se superó la tasa de crecimiento del 3 % anual del PIB, alcanzando los máximos del 5,6 % y 5,2 % de crecimiento anual en 1987 y 1988, y del 4,7 % en 1989. Entre las causas de esta expansión, hay que destacar la aplicación de las medidas de saneamiento en los años inmediatamente anteriores, el aumento de la inversión, estimulada por la llegada de capitales extranjeros, así como por las medidas fiscales que facilitaban la desgravación de las inversiones destinadas a la adquisición de material de equipo desde 1985. Además, la recuperación internacional por la caída de los precios de la energía también constituyó un enorme estímulo exterior para la expansión de una economía que cada vez se encontraba más abierta. Uno de los factores claves para el crecimiento en este periodo fue la incorporación plena a la CEE, que se produjo el 12 de junio de 1985, entrando en vigor el 1 de enero de 1986. También fueron fundamentales la firma del Acta Única Europea ese mismo año, la entrada de la peseta en el Sistema Monetario Europeo (SME) en 1989 y la firma del Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea en 1992 (Hernández Marco, 2006, pp. 809-810; Rojo, 2010, p. 400). Gracias a todo lo anterior, España desarrolló un importante proceso de convergencia y dejó definitivamente de ser un país aislado internacionalmente.

Figura 6. Evolución de la tasa de variación anual del PIB (precios constantes de 1986)



Fuente: elaboración propia a partir de Hernández Marco, 2006, p. 800.

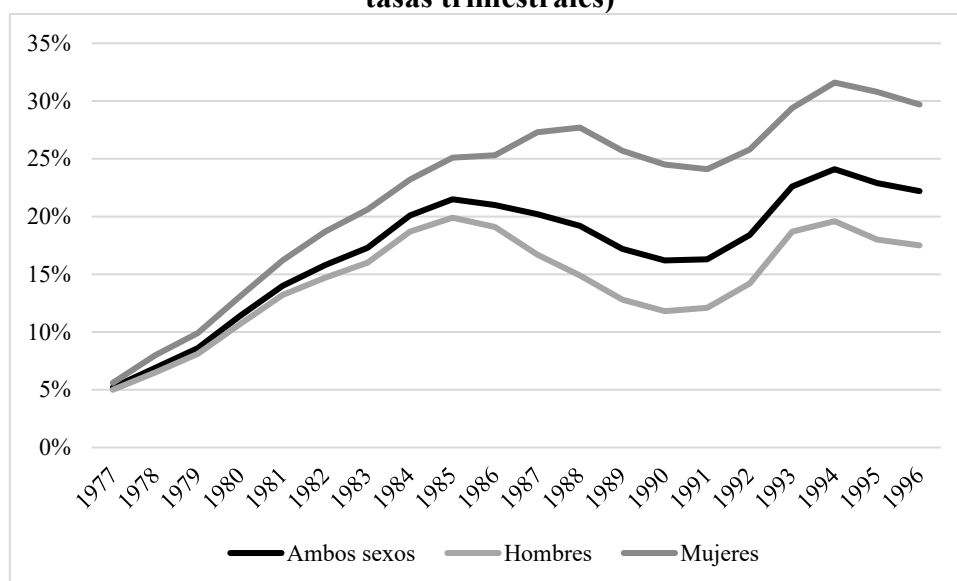
Pero, tras la etapa de expansión de mediados de los ochenta, a partir de 1990 se produjo un cierto estancamiento en el crecimiento económico junto a una modesta creación de empleo. El PIB alcanzó su mínimo en 1993, con una caída hasta el -1,2 %, y el empleo se redujo un 4,3 %, con una tasa de paro que volvió a superar el 20 % hasta 1997. Además, ese mismo año, el gasto público alcanzó el máximo del 47 % del PIB y se pasó de un superávit a un déficit público por encima del 3 % entre 1989 y 1992 (Segura, 2010, p. 428). La recesión de comienzos de la década de los noventa fue corta, pero intensa. La recuperación no llegaría hasta mediados de la década, hacia 1995-1996, gracias a la aplicación de políticas de demanda más compensadas, que permitieron reducir el déficit público, la inflación y los tipos de interés. De nuevo, la apertura al exterior y la integración europea fueron claves para la expansión, pues el cumplimiento de los criterios de convergencia fijados en el Tratado de Maastricht (1992) para la adopción del euro como moneda única en 1999, constituyó la prioridad política en aquellos años. En definitiva, a finales de los noventa se moderaron las tensiones inflacionistas, oscilando la tasa entre el 5 % y el 6,5 %, se crearon cuatro millones de puestos de trabajo, lo que ayudó a que la tasa de paro se redujera en cinco puntos porcentuales, y el PIB creció a una tasa media del 4,2 %. Así pues, la mayor apertura internacional, los bajos tipos de interés, las condiciones de estabilidad presupuestaria, la reducida inflación y la entrada en el euro, con un tipo de cambio favorable (la peseta quedó integrada en el euro el 1 de enero de 1999 a un tipo de cambio de 166,386 ptas. y el 1 de marzo de 2002, tras dos meses conviviendo con el euro, comenzó a ser retirada de la circulación), facilitarían nuevamente el crecimiento de la economía española (Luque y Pellejero, 2015, pp. 121-122; Martorell, 2003, pp. 276-277; Segura, 2010, pp. 428-430).

Llegados a este punto, es preciso señalar que uno de los principales retos a los que se enfrentaba el nuevo gobierno socialista a comienzos de los ochenta era la creación de puestos de trabajo, y así se estableció como objetivo prioritario en su programa electoral. Concretamente, se proponía la creación de 800.000 empleos netos durante la primera legislatura. Para ello, era necesario conseguir un ritmo de crecimiento económico suficiente que permitiese crear ese nivel de empleo (PSOE, 1982, p. 7). Pues bien, el crecimiento económico que tuvo lugar en esos años trajo consigo un fuerte proceso de creación de empleo, que haría descender la tasa de paro significativamente entre 1985 y 1991 (Figura 7). Concretamente, tanto el fuerte crecimiento de la demanda interna a partir de 1986, como la entrada en vigor de las nuevas formas de contratación previstas tras la

liberalización del mercado de trabajo, permitieron el aumento en el nivel de empleo, sobre todo del asalariado, a lo largo de la segunda mitad de los ochenta. Tras la reforma del Estatuto de los Trabajadores en 1984, se extendió considerablemente la contratación temporal frente a los contratos por tiempo indefinido, lo que contribuyó enormemente al crecimiento del número de empleos (Pedreño y Ródenas, 1995, p. 341). Así pues, se pasó de una tasa de desempleo del 21,9 % en 1985 al 16,3 % en 1990, resultando especialmente significativa la reducción de la tasa de paro juvenil del 48,5 % al 32,3 % en esos años (Cuadro 14).

En el programa electoral del PSOE de 1989 se apuntaba que en esta etapa de recuperación se habían creado un millón y medio de puestos de trabajo, muchos de los cuales fueron destinados a los jóvenes, de ahí la reducción de la tasa de desempleo juvenil. Además, para seguir favoreciendo la creación de puestos de trabajo, se proponía la actuación en tres frentes: sobre los jóvenes, la contratación y las cooperativas y otras formas de economía social. A este respecto, cabe señalar que una de las prioridades del gobierno para los años siguientes era el fomento de la Formación Profesional (FP) continua como forma de mejorar no solo la cualificación, sino también la inserción laboral de los desempleados. Asimismo, se planteó la necesidad de reforzar los servicios públicos de empleo al objeto de mejorar la colocación y disminuir las tasas de paro (PSOE, 1989, pp. 17-18).

Figura 7. Evolución de la tasa de desempleo general y por sexos (promedio de las tasas trimestrales)



Fuente: elaboración propia a partir de Hernández Marco, 2006, p. 807.

Cuadro 14. Características del desempleo en España, 1965-1994

	1965	1976	1985	1990	1994
<i>Tasa de desempleo</i>					
Global	1,6	4,6	21,9	16,3	24,2
Masculina	1,8	4,3	20,5	12,0	19,8
Femenina	0,9	5,4	25,4	24,2	31,4
16-24 años	2,0	23,9	48,5	32,3	45,1
<i>Parados de larga duración (%)</i>	8,3	17,9	56,8	54,1	55,8
<i>Parados que han trabajado antes (%)</i>	90,9	66,9	59,6	71,3	78,6

Fuente: elaboración propia a partir de Pedreño y Ródenas, 1995, p. 347.

Por otra parte, en lo que concierne a las tasas por sexo, el paro afectó con especial intensidad a las mujeres, pues la tasa de desempleo femenina se encuentra muy por encima de la masculina en todo el periodo analizado. La masiva entrada en la actividad de las mujeres de edades medias (entre 25 y 54 años), facilitada por los cambios socio-familiares y la aparición de nuevas formas de contratación laboral desde mediados de los ochenta, así como por la mejora en los niveles de educación, hizo insuficiente el crecimiento del empleo, lo que se traduce en una elevación continua de su tasa de paro (Pedreño y Ródenas, 1995, pp. 344-347). No obstante, tanto la tasa masculina como la femenina se redujeron en la etapa de expansión comprendida entre 1985 y 1990, pasando del 20,5 % al 12 %, y del 25,4 % al 24,2 %, respectivamente. Por tanto, el crecimiento o la mejora económica de aquellos años se reflejó únicamente en la población masculina, pues la disminución de la tasa de paro femenina resultó prácticamente insignificante.

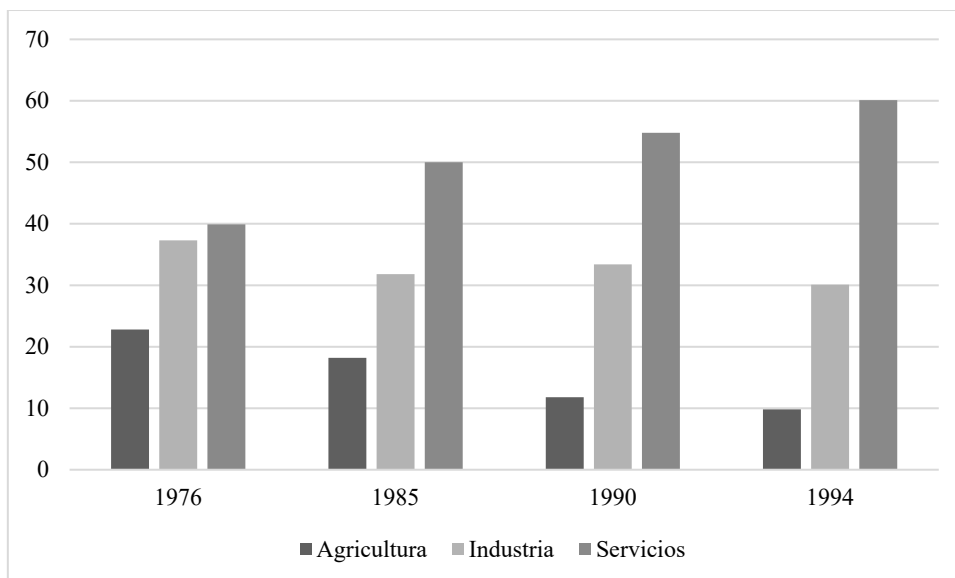
Asimismo, desde mediados de los ochenta se manifiesta otra característica en el desempleo español: el aumento de la permanencia en la situación de paro. Como se puede observar en el Cuadro 14, a partir de 1985 más de la mitad de los parados se clasificaban como desempleados de larga duración. También se incrementó la tasa de rotación, debido al crecimiento de la contratación temporal anteriormente comentado, lo que se refleja en el porcentaje de desempleados que habían trabajado antes, que, tras una considerable disminución en la década de los setenta y la primera mitad de los ochenta, pasó del 59,6 % en 1985 al 78,6 % en 1994.

Respecto a la tasa de actividad, esta también muestra una evolución ajustada al ciclo económico de esos años: había crecido hasta 1973, cuando llegó a su máximo valor (53,2 %), y retrocedió en los años siguientes como consecuencia de las crisis económicas de los setenta, alcanzando su valor más bajo en 1985 (47,6 %). Por último, en el segundo decenio de 1980 se recuperó, hasta estabilizarse en los años siguientes en torno al 49 % (Castaño y Viaña, 1995, p. 105).

Otra característica relevante es la progresiva reducción de la población ocupada en la agricultura, mientras que la industria y el sector terciario van adquiriendo mayor relevancia entre 1985 y 1990 (Figura 8). Además, desde mediados de los noventa, será el sector de los servicios el que incluya a la mayoría de la población ocupada, concretamente el 60 % de la misma, reforzándose así el proceso de terciarización de la economía española e intensificándose el éxodo masivo de la población agraria hacia otros sectores.

Por otra parte, en el programa electoral de 1982 también se señalaba que los transportes habían de cumplir un papel fundamental en la política de reactivación industrial, creando empleo y contribuyendo al mismo tiempo al desarrollo e integración territorial de la nación española (PSOE, 1982, p. 13). Así pues, en la primera década de gobierno socialista se impulsó un programa de modernización de las comunicaciones, a raíz del cual se construyeron nuevas autovías y autopistas, se modernizó toda la red de carreteras, se introdujo el tren de alta velocidad y se puso en marcha un satélite de comunicaciones español, entre otros avances. Con todo ello, desde 1987 y, especialmente, entre 1988 y 1991, se produjo un gran crecimiento de la inversión pública, alcanzando el gasto público en infraestructuras el 3,2 % del PIB por término medio, aunque las dificultades de comienzos de los noventa harían descender de nuevo ese gasto (Hernández Marco, 2006, p. 806).

Figura 8. Distribución sectorial de la población ocupada en España, 1985-1994



Fuente: elaboración propia a partir de Pedreño y Ródenas, 1995, p. 345.

Concretamente, la inversión en infraestructuras se centró especialmente en las carreteras, con el I Plan General de Carreteras 1984-1991, cuyas actuaciones se agruparon en cuatro programas:

1. El programa de autovías, para completar la red estatal, disminuyendo los tiempos de recorrido y aumentando la seguridad vial.
2. El programa de acondicionamiento, con el objeto de modernizar los itinerarios de larga distancia y realizar las variantes necesarias en las poblaciones de menos de 50.000 habitantes.
3. El programa de reposición y conservación, que pretendía que la red estatal alcanzase y mantuviese las condiciones adecuadas de capacidad, acabado y señalización, para que el usuario percibiese un servicio adecuado desde los puntos de vista de la economía y la seguridad.
4. El programa de actuaciones en el medio urbano, para garantizar la continuidad de los itinerarios estatales a su paso por las principales poblaciones, así como el acceso a los puertos y aeropuertos de interés general del Estado (PSOE, 1986, p. 52).

Se elaboró también un II Plan de Carreteras para cubrir el periodo 1992-2000, cuyos objetivos principales eran:

1. Completar la red de autovías.
2. Conectar a través de la red de alta capacidad todas las capitales de provincia.

3. Corregir el esquema radial, facilitando la rápida comunicación de las diferentes comunidades autónomas entre sí y con Europa (PSOE, 1989, pp. 39-40).

Con todo ello, se logró que las vías de alta capacidad a cargo del Estado alcanzasen la cifra de 5.714 km en 1993.

También se invirtió en ferrocarriles, con el principal objetivo de resolver los problemas de saturación y estrangulamiento de la red ferroviaria, elevar la calidad y seguridad e intensificar los servicios prestados. El Plan de Transporte Ferroviario 1987-2000 trajo consigo la ejecución de la Red Básica con una velocidad de 160-200 km/h, la definición de los servicios Intercity y las Redes de Cercanías, y el desarrollo del trazado de Alta Velocidad (AVE), entre otros logros. En el transporte marítimo, se aprobó el Plan de Flota para dotar al país de una flota eficiente y competitiva que le permitiese afrontar los retos de la futura política comunitaria. Por último, también se reformó la normativa sobre navegación aérea para adaptarla a las circunstancias y los cambios de la época, prestando especial atención a las tendencias desarrolladas en la CEE, y se incrementó la capacidad de los aeropuertos españoles (Hernández Marco, 2006, p. 806; PSOE, 1986, pp. 53-54; 1989, pp. 40-41).

En lo que respecta a las comunicaciones, el Plan de Telecomunicaciones integraba diversas actuaciones especialmente a través de la Compañía Telefónica Nacional de España, pues se consideraba que el telefónico era el servicio básico de telecomunicación (Hernández Marco, 2006, p. 806).

Con todo lo anterior, el papel del gobierno y su inversión pública fueron primordiales para acometer las mejoras de la red de transportes y comunicaciones del país.

Por otra parte, cabe destacar el progreso del Estado del Bienestar, pues fue en el periodo comprendido entre 1986 y 1996 cuando se desarrollaron las políticas que permitieron la universalización del sistema. Las medidas desarrolladas por los gobiernos socialistas lograron reducir las desigualdades en la distribución de la renta y entre mujeres y hombres, al tiempo que mejoraron las infraestructuras y modernizaron el país. Los avances se concretaron fundamentalmente en tres grandes áreas: educación, sanidad y pensiones y prestaciones por desempleo.

En primer lugar, el gasto público en educación en relación al PIB experimentó un notable crecimiento en la etapa socialista, incrementándose del 3,5 % al 7,5 % (Cuadro 15). Desde el punto de vista legislativo, la Ley Orgánica del Derecho a la Educación

(LODE) de 1985 y la Ley de Ordenación General del Sistema Educativo (LOGSE) de 1990 reformaron por completo el sistema educativo. Entre las principales consecuencias de las reformas se encuentra la extensión de la educación secundaria y, por ende, el crecimiento del alumnado universitario en España. Para ello, resultó fundamental la Ley de Reforma Universitaria (LRU) de 1983, que permitió la creación de nuevas universidades y el desarrollo de una completa política de becas (Hernández Marco, 2006, pp. 813-815).

Cuadro 15. Evolución del gasto público y avance del Estado del Bienestar en España

	1980	1996
<i>Gasto público en educación / PIB (%)</i> *	3,50	7,5
<i>Gasto público en sanidad / PIB (%)</i>	1,95	5,5
<i>Gasto público en pensiones / PIB (%)</i>	3,90	11,6
<i>% cobertura neta de desempleo</i>	46,6	63,4

* Los datos sobre el gasto público en educación se refieren a los cursos 1982/1983 y 1994/1995.
Fuente: elaboración propia a partir de Hernández Marco, 2006, p. 814.

En segundo lugar, el gasto público en sanidad también aumentó en términos de PIB entre 1980 y 1996, al pasar del 1,9 % al 5,5 %. Esto se debió, entre otros motivos, a la progresiva generalización de la cobertura del servicio sanitario público, que se fue ampliando a nuevos colectivos, al tiempo que se desarrolló un sistema sostenido por las cotizaciones de los afiliados. La Ley General de Sanidad (1986) reguló el funcionamiento de un sistema que brindaba la asistencia sanitaria pública, gratuita, universal y de alta calidad a todos los ciudadanos, concibiéndose desde entonces este servicio como un derecho ciudadano universal, de carácter ineludible.

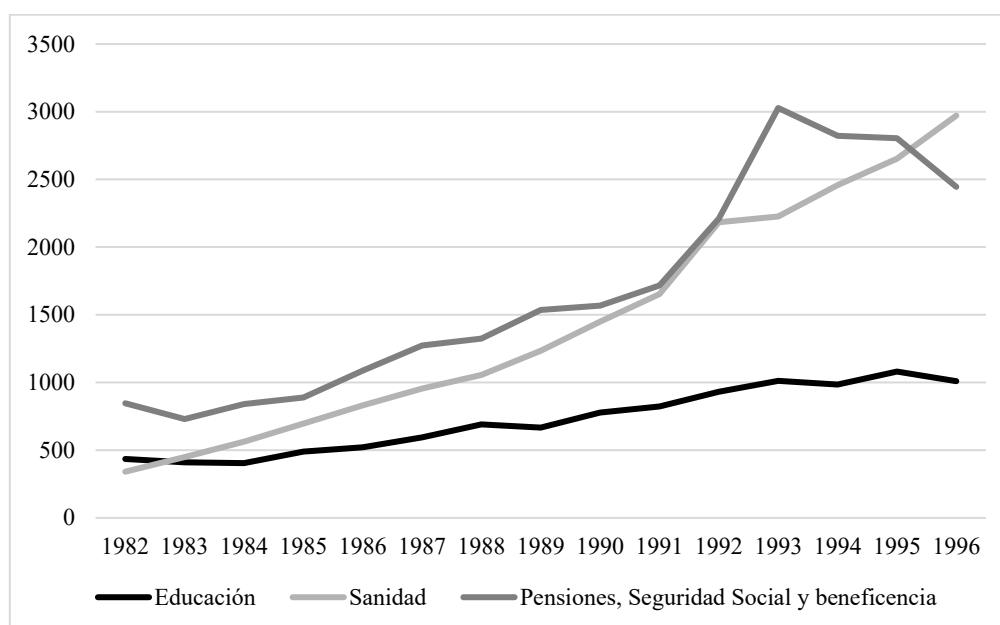
En tercer lugar, se encuentran las prestaciones por desempleo, uno de los gastos que más crecieron en España en esos años, al pasar del 3,9 % en 1980 al 11,6 % en 1996. En términos generales, las prestaciones por desempleo evolucionaron de acuerdo con el ciclo económico, aumentando hasta 1985, descendiendo en los cuatro años siguientes y volviendo a aumentar hasta 1993 (Comín y Díaz, 2005, p. 891). En este ámbito, resulta muy significativa la aprobación de la Ley de Protección por Desempleo en 1984, que extendió la prestación asistencial a colectivos desprotegidos a través de ampliaciones en la duración del subsidio por desempleo y su percepción por los parados de 55 años o más

hasta el momento de la jubilación (Toharia, 2009, p. 22). Además, entre 1983 y 1985, se aprobaron otras medidas de gran relevancia, como la ampliación de las prestaciones para los parados de larga duración mayores de 45 años o el Plan de Empleo Rural (PER) como subsidio agrario para el desempleo de los jornaleros (Hernández Marco, 2006, p. 815).

No obstante, el proceso de universalización del Estado del Bienestar tuvo tres fallos importantes en política social: el elevado porcentaje de desempleo, el cierre de la protección sanitaria y las pensiones no contributivas. El sistema de protección de desempleo exigía continuas reformas y no todas se llevaron a cabo, como la protección a personas en busca del primer empleo y la prestación a los parados de larga duración, que sigue siendo un problema de gran relevancia en la actualidad.

Pero, en términos generales, con todo lo anterior podemos decir que se lograron avances significativos en materia del Estado del Bienestar durante la etapa socialista, gracias al incremento del gasto público en educación, sanidad, pensiones, Seguridad Social y beneficencia (Figura 9).

Figura 9. Evolución de los gastos del Estado en educación, sanidad y pensiones, Seguridad Social y beneficencia, 1985-1994 (en miles de millones de pesetas)



Fuente: elaboración propia a partir de Comín y Díaz, 2005, p. 946.

Por último, es preciso hacer una breve mención a la política energética socialista de aquellos años, pues desde la primera legislatura fueron tres las directrices que determinaron la misma: propiciar el ahorro y la mejora de la eficiencia del consumo energético, otorgar un mayor peso relativo al carbón y al gas natural y reducir la energía

nuclear y, por último, evitar el excesivo equipamiento en la generación eléctrica y en los planes de reconversión de la estructura de refino (PSOE, 1982, p. 12). Además, en 1986 se estableció como una de las prioridades del gobierno el ajuste de la estructura energética, para lo que se establecieron seis líneas generales de actuación:

1. La mejora de la calidad del medio ambiente, asumiendo el reto de una combustión limpia y el incremento de la seguridad en las instalaciones energéticas.
2. Potenciar el autoabastecimiento energético, impulsado el potencial hidroeléctrico del país, la producción nacional de gas, petróleo, carbón, energía solar y otras fuentes de energía alternativas. Para ello, se planteó la creación de nuevas plantas de producción de energía.
3. Desarrollar una nueva política de precios con el objetivo de estimular la competitividad y aprovechar la coyuntura de precios bajos internacionales para mejorar los costes de producción industrial.
4. Promocionar las empresas de servicios energéticos que faciliten a la industria un uso más eficaz y rentable de la energía.
5. Incrementar la presencia de empresas públicas en el sector para fomentar así la aplicación de la política energética.
6. Continuar desarrollando acciones para consolidar el sector y adoptar medidas que mejoren la gestión empresarial (PSOE, 1986, pp. 47-48).

Sin embargo, en términos generales, los cambios en el sector energético no fueron tan grandes como se preveían en los programas electorales. Pronto se descartó una posible nacionalización total del sector eléctrico, uno de los más importantes, y tan solo se llevaron a cabo diversas acciones que dotaron al mercado de una estabilidad muy efímera. Además, la integración de España en la CEE en 1986 tampoco trajo consigo un cambio inmediato en el sector, debido a que la política energética era de soberanía nacional. (López-Ibor y Martínez-Val, 2014, pp. 96-97). Por tanto, aunque la energía ocupaba un puesto clave dentro de la política del gobierno socialista, los grandes desafíos no se afrontarían hasta los años siguientes.

3.8. Consideraciones finales

El periodo analizado en este capítulo, correspondiente a grandes rasgos a los veinte años comprendidos entre 1976 y 1996, representa para la economía española una etapa transformadora, en la que se distinguen tres etapas claramente diferenciadas. En

primer lugar, los años de la Transición se caracterizan por la inestabilidad, lo que propició el desarrollo de políticas de saneamiento y estabilización. Las dificultades internacionales, unidas a los desequilibrios internos motivados por el desmantelamiento del régimen tras la muerte de Franco, las tensiones políticas y los movimientos sociales, trajeron consigo el cambio de sistema político y económico. En la segunda etapa se vivieron años de crecimiento tras la llegada al poder de los socialistas en 1982, con nuevos cambios en todos los ámbitos de la sociedad, la política y la economía, logrando un sistema más estable, eficiente y competitivo. No obstante, la etapa socialista pasó tanto por periodos de expansión como por periodos de contracción económica, dependiendo, en gran medida, de la coyuntura internacional. Entre las principales dificultades de las legislaturas del PSOE cabe señalar los problemas internos en el partido, el descontento social y la desaceleración económica de comienzos de los noventa, que pusieron fin al ciclo de más de 13 años de gobierno socialista, dando lugar a una nueva etapa de inestabilidad y recesión económica que culminaría con la victoria del PP en las elecciones de marzo de 1996.

3.9. Referencias bibliográficas

- Álvarez Junco, J. (1996): “Del Franquismo a la Democracia”. En Morales Moya, A. y Esteban de Vega, M. (eds.), *La Historia contemporánea en España*. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 159-170.
- Carreras, A. (2003): “El siglo XX, entre rupturas y prosperidad (1914-2000)”. En Di Vittorio, A. (coord.), *Historia económica de Europa. Siglos XV-XX*. Barcelona: Crítica, pp. 301-433.
- Carreras, Albert; Prados de la Escosura, Leandro y Rosés, Joan R. (2005): “Renta y riqueza”. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*. 2ª ed. rev. y aum. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 1297-1376.
- Castaño, C. y Viaña, E. (1995): “Población y recursos humanos”. En García Delgado, J. L. (dir.), *Lecciones de economía española*. 2ª ed. Madrid: Civitas, pp. 95-120.
- Centeno, R. (1982): *El petróleo y la crisis mundial. Génesis, evolución y consecuencias del nuevo orden petrolero internacional*. Madrid: Alianza Universidad.
- Collantes, F. (2017): *La economía española en 3D. Oferta, demanda y largo plazo*. Madrid: Pirámide.
- Comín, F. (2013): *Historia económica mundial. De los orígenes a la actualidad*. Segunda reimpresión. Madrid: Alianza Editorial.
- Comín, F. y Díaz, D. (2005): “Sector público administrativo y estado del bienestar”. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*. 2ª ed. rev. y aum. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 873-964.

- Contreras Casado, M. y Cebrián Zazurca, E. (2015): “La ley para la reforma política: memoria y legitimidad en los inicios de la transición española a la democracia”. *Revista de Estudios Políticos (nueva época)*, 168, pp. 77-114. <http://dx.doi.org/10.18042/cepc/rep.168.03>
- Cuadro-resumen de resultados de las Elecciones al Congreso de los Diputados celebradas el 29 de octubre de 1989 [Incluye los resultados de Murcia y Pontevedra, y de la repetición de elecciones en Melilla] (BOE núm. 148, de 21 de junio de 1990). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1989_Resultados2.pdf (Consulta: 12 diciembre 2022).
- Cuervo, A. (1988): *La crisis bancaria en España, 1977-1985*. Barcelona: Ariel.
- Cuervo, A. (1989): “La crisis bancaria española de los años setenta”. En Velarde, J., García Delgado, J. L. y Pedreño, A. (comps.), *El sistema financiero de la economía española. Once estudios*. Madrid: Colegio de Economistas de Madrid, pp. 35-54.
- De Prado Herrera, M. L. (2022): “La época de crecimiento y recesiones económicas del último cuarto del siglo XX hasta la actualidad”. En Caruana de las Cagigas, L. (coord.), *Claves del desarrollo económico*. Madrid: Pirámide, pp. 157-189.
- Estrada, A. e Izquierdo, M. (2006): “Output and the labour market”. En Servicio de Estudios del Banco de España, *The analysis of the Spanish economy. Data, instruments and procedures*. Madrid: Banco de España, pp. 327-357.
- Fuentes Quintana, E. (1990): “De los Pactos de la Moncloa a la Constitución (julio 1977-diciembre 1978)”. En García Delgado, J. L. (dir.), *Economía Española de la Transición y la Democracia, 1973-1986*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas, pp. 23-34.
- García Delgado, J. L. y Serrano Sanz, J. M. (1990): “De la primera crisis energética a las elecciones del 77: tiempo de incertidumbre”. En García Delgado, J. L. (dir.), *Economía Española de la Transición y la Democracia, 1973-1986*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas, pp. 3-21.
- García Díez, J. A. (1998): “La economía política de la transición”. *Historia Contemporánea*, 17, pp. 401-421. <https://doi.org/10.1387/hc.19953>
- Garrido González, L. (2022): “El crecimiento económico español de la segunda mitad del siglo XX”. En Caruana de las Cagigas, L. (coord.), *Claves del desarrollo económico*. Madrid: Pirámide, pp. 283-312.
- Hernández Andreu, J. (2006): “La transición centrista (1975-1982)”. En González Enciso, A. y Matés-Barco, J. M. (coords.), *Historia Económica de España*. Barcelona: Ariel, pp. 781-794.
- Hernández Marco, J. L. (2006): “La economía durante la etapa de los gobiernos socialistas”. En González Enciso, A. y Matés-Barco, J. M. (coords.), *Historia Económica de España*. Barcelona: Ariel, pp. 795-818.
- López-Ibor Mayor, V. y Martínez-Val, J. M. (2014): “50 años de tecnología y política industrial. La electricidad en España”. *Economía industrial*, 394, pp. 91-102.
- Luque Aranda, M. y Pellejero Martínez, C. (2015): “Crisis del petróleo, transición a la democracia y frenazo de la expansión turística en España, 1973-1985”. *Cuadernos de Historia Contemporánea*, 37, pp. 114-144. http://dx.doi.org/10.5209/rev_CHCO.2015.v37.50989

- Maluquer de Motes, J. y Llonch, M. (2005): “Trabajo y relaciones laborales”. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*. 2ª ed. rev. y aum. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 1155-1245.
- Martín Aceña, P. (2000): *El Servicio de estudios del Banco de España, 1930/2000*. Madrid: Banco de España.
- Martorell Linares, M. (2003): “La peseta: 135 años de propaganda política”. En Varela Parache, M. y Durán Herrera, J. J. (coords.), *La moneda en Europa. De Carlos V al euro*. Madrid: Pirámide, pp. 251-279.
- Mas, M. y Pérez, F. (dirs.) (2000): *Capitalización y crecimiento de la economía española (1970-1997). Una perspectiva internacional comparada*. Madrid: Fundación BBV.
- Matés-Barco, J. M. (2006): “La economía durante el franquismo: la etapa del desarrollo (1960-1974)”. En González Enciso, A. y Matés-Barco, J. M. (coords.), *Historia Económica de España*. Barcelona: Ariel, pp. 745-778.
- Nicolau, R. (2005): “Población, salud y actividad”. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*. 2ª ed. rev. y aum. Bilbao: Fundación BBVA, pp. 77-154.
- Papeles de Economía Española (1986): “La crisis económica española: registro de resultados”. Anexo *Papeles de Economía Española*, 27.
- PSOE (1982): *Por el cambio. Programa electoral*. Madrid: PSOE.
- PSOE (1986): *Para seguir avanzando por buen camino. Programa electoral*. Madrid: PSOE.
- PSOE (1989): *España en progreso. Programa electoral*. Madrid: PSOE.
- PSOE (1993): *El programa de la mayoría. Programa electoral*. Madrid: PSOE.
- Pedreño, A. y Ródenas, C. (1995): “Mercado de trabajo”. En García Delgado, J. L. (dir.), *Lecciones de economía española*. 2ª ed. Madrid: Civitas, pp. 337-370.
- Resultados electorales para el Congreso de los Diputados, marzo 1979 (Ministerio del Interior). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1979_ResultadosCongreso.pdf (Consulta: 11 diciembre 2022).
- Resultados electorales para el Congreso de los Diputados, octubre 1982 (Ministerio del Interior). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1982_ResultadosCongreso.pdf (Consulta: 11 diciembre 2022).
- Resultados de las Elecciones de 6 de junio de 1993. Disponible en: <https://www.historiaelectoral.com/e1993.html> (Consulta: 12 diciembre 2022).
- Resultados de las Elecciones Generales de 6 de marzo de 1996. Disponible en: <https://www.historiaelectoral.com/e1996.html> (Consulta: 12 diciembre 2022).
- Resumen de los resultados de las elecciones para el Congreso de los Diputados celebradas el día 22 de junio de 1986, según los datos que figuran en las actas de escrutinio general remitidas por cada una de las Juntas Electorales Provinciales (BOE núm. 184, de 2 de agosto de 1986). Disponible en: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/GENERALES_1986_Resultados2.pdf (Consulta: 12 diciembre 2022).

- Rodríguez Cabrero, G. (1989): “Orígenes y evolución del Estado de bienestar español en su perspectiva histórica. Una visión general”. *Política y Sociedad*, 2, pp. 79-88. <https://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/POSO8989130079A>
- Rodríguez López-Brea, C. M. (2015): “El reinado de Juan Carlos I, 1975-2014”. En González Calleja, E., Rodríguez López-Brea, C. M., Ruiz Franco, R. y Sánchez Pérez, F. (coords.), *La España del siglo XX. Síntesis y materiales para su estudio*. Madrid: Alianza Editorial, pp. 263-353.
- Rojo, L. A. (2010): “La economía española en la democracia (1976-2000)”. En Comín, F.; Hernández, M. y Llopis, E. (eds.), *Historia Económica de España. Siglos X-XX*. Barcelona: Crítica, pp. 397-436.
- Segura, J. (2010): “La economía mundial entre 1973 y el siglo XXI: el final del crecimiento dorado”. En Comín, F.; Hernández, M. y Llopis, E. (eds.), *Historia Económica de España. Siglos X-XX*. Barcelona: Crítica, pp. 391-432.
- Serrano Sanz, J. M. y Pardos, E. (2010): “Los años de crecimiento del franquismo (1959-1975)”. En Comín, F.; Hernández, M. y Llopis, E. (eds.), *Historia Económica de España. Siglos X-XX*. Barcelona: Crítica, pp. 369-395.
- Sudrià, C. (1987): “Un factor determinante: la energía”. En Sudrià, C., Nadal Oller, J. y Carreras i Odriozola, A. (eds.), *La economía española en el siglo XX: una perspectiva histórica*. Barcelona: Ariel, pp. 313-364.
- Toharia Cortés, L. (dir.) (2009): *El sistema español de protección por desempleo: eficiencia, equidad y perspectivas*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.

The Spanish economy at the beginning of democracy (1976-1996)

Abstract

This chapter outlines the main characteristics of the Spanish economy in the period between 1976, after Franco's death, and 1996, when the PP took over the presidency of the government, thus putting an end to 14 years of socialist government. The main objective of this study is to analyse the changes that took place during this period and to provide information on the evolution of the most relevant economic indicators. To this end, it analyses the historical, social, and economic context in which the process of transition and democratic change took place, examining the fundamental keys to the establishment of democracy. This is followed by a study of the impact of the 1973 oil crisis on the Spanish economy, an examination of the Moncloa Pacts and their importance in the process of democratic transition, the economic impact of the 1978 Constitution and its legislative development, and a discussion of the first socialist governments and the economic policies developed by them. All in all, it provides an overview of a completely transformative period in the Spanish economy.

Keywords: oil crisis, Spain, Transition, Democracy, Moncloa Pacts, 1978 Constitution, PSOE.

Resumen

En este capítulo se presentan, a grandes rasgos, las principales características de la economía española en el periodo comprendido entre 1976, tras la muerte de Franco, y 1996, cuando el PP se hizo con la presidencia del gobierno, poniendo fin así a 14 años de gobierno socialista. El objetivo principal de este estudio es analizar los cambios acontecidos en esa etapa y dar a conocer la evolución de los indicadores económicos más relevantes. Para ello, se analiza el contexto histórico, social y económico en que tuvo lugar el proceso de transición y cambio democrático, examinando las claves fundamentales de la instauración de la democracia. A continuación, se estudia el impacto que la crisis del petróleo de 1973 tuvo sobre la economía española, se examinan los Pactos de la Moncloa y su importancia en el proceso de transición democrática, el impacto económico de la Constitución de 1978

y de su desarrollo legislativo, y se abordan los primeros gobiernos socialistas y las políticas económicas desarrolladas por los mismos. Con todo ello, se ofrece una visión general de una etapa completamente transformadora de la economía española.

Palabras clave: crisis del petróleo, España, Transición, Democracia, Pactos de la Moncloa, Constitución de 1978, PSOE.

LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ENTRE DOS SIGLOS (1996-2023)

Mariano Castro-Valdivia¹
Universidad de Jaén

María-Luz de-Prado-Herrera²
Universidad de Málaga

1. Introducción

2. Un ciclo expansivo para la economía española (1996-2007)

3. La Gran Recesión financiera global (2008-14)

3.1. Características generales

3.2. Primera etapa de la recesión (2008-09)

3.3. El espejismo de la recuperación fallida de 2010

3.4. Segunda etapa de la recesión en 2011

3.5. La crisis del euro y de la deuda financiera global (2012-13)

4. Recuperación prepandémica (2014-19)

4.1. Normalización de la situación y reforzamiento del sistema financiero en 2014

4.2. Recuperación de la economía española hasta la crisis del Covid-19

5. Impacto de la crisis pandémica en la economía española (2020-23)

6. Conclusiones

7. Bibliografía

Introducción

La evolución de la economía española en 1996, coincidiendo con el primer gobierno del PP presidido por José María Aznar (1996-2000), se caracterizó por la tendencia a un menor ritmo de actividad económica, una situación estable de precios, un contexto más bien contractivo del comercio internacional y un desfase de la sintonía en las posiciones cíclicas de los grandes ámbitos de desarrollo del mundo industrializado, como eran EE. UU., la UE (Unión Europea) y Japón (Linde 1996: 49). La economía española caminó

¹ <https://orcid.org/0000-0002-9331-9955>

² <https://orcid.org/0000-0001-7593-9168>

durante los años anteriores hacia una mayor convergencia, no solo en los precios, sino también en la evolución fiscal y de deuda con respecto a los diferentes países. Aun así, a finales de 1996, el cumplimiento de los criterios fijados en el Tratado de Maastricht era bastante desigual; en conjunto, se obtuvieron mejores resultados en lo relativo a la inflación que al déficit público. El nivel de referencia del criterio de estabilidad de precios permanecía en el entorno del 2,5 %, por encima del cual se situaba España. En cuanto al criterio de déficit público, España no consiguió que fuera inferior al 3% aunque, en general, la trayectoria fue hacia un déficit menor —igual que en el conjunto de la UE—, como porcentaje del PIB que pasó del 0,5 % en 1995 al 4,4 en 1996.

Por lo que respecta al criterio de convergencia de deuda pública, se mantenía por encima del 60% del PIB; aunque también con tendencia a una reducción apreciable. Finalmente, el criterio de convergencia relativo a estabilidad cambiaria resultó favorecido por estar España incorporada al Mecanismo de Cambios del Sistema Monetario Europeo (SME). Por tanto, cumplía a finales de 1996 el criterio de convergencia de un plazo de dos años de permanencia en el Mecanismo antes del momento de la selección de países para su adhesión a la Unión Monetaria (Linde 1996: 51).

En resumen, la evolución hacia la convergencia de la economía española fue bastante apreciable durante 1996, en particular en materia de inflación, aunque no así en cuanto al stock de deuda pública, que se incrementó fuertemente durante el año como consecuencia, en parte, de la revisión de las cifras de déficit correspondientes a 1995 y de la política de sobrefinanciación del Tesoro para aprovechar la favorable evolución de los tipos de interés registrada en la segunda mitad de 1996.

En los términos del Tratado de Maastricht estaba claramente establecido que los criterios de convergencia debían cumplirse, tanto en términos “contables”, como en términos de “sostenibilidad”. Esto significaba que en el examen de convergencia que debería efectuarse en los primeros meses de 1998 se atendería no solamente a la evolución de las estadísticas, sino también al análisis de los factores reales y legales que podían estar subyacentes en esa evolución, con la intención de evaluar en qué medida los progresos logrados en la estabilidad de precios y déficit público eran o no sostenibles en el medio y largo plazo. Este análisis podría ser especialmente importante en relación a la sostenibilidad de la convergencia y al déficit y deuda pública. En efecto, en España, que aspiraba a integrarse en la Unión Monetaria desde su creación, se realizaron operaciones de una u otra índole. Algunas de ellas fueron publicadas y comentadas en la prensa y otras

menos conocidas, con la intención de reducir el déficit en 1997 y conseguir, asimismo, una caída en el porcentaje de deuda/PIB (Linde 1996: 52). Se publicaron listas de dichas operaciones y, tanto la Comisión de la UE en Bruselas como el Instituto Monetario Europeo en Frankfurt examinaron a lo largo de 1997 el significado de tales operaciones, cuyo examen en algunos casos fue conflictivo.

A partir de esta introducción, el capítulo se divide en un primer apartado sobre el ciclo expansivo de la economía española (1996-2007); un segundo sobre la Gran Recesión (2008-2014); el tercero se dedica a la salida de la misma y a la corta fase de recuperación prepandémica (2015-2019). El impacto sanitario, social y económico del Covid-19 se estudia en el cuarto apartado. Por último, el quinto aborda la salida de la crisis y el inicio de la recuperación (2023). Se termina con las correspondientes conclusiones y bibliografía.

1. Un ciclo expansivo para la economía española (1996-2007)

Al finalizar el primer ciclo expansivo del siglo XXI, de acuerdo con Alonso & Furió (2010), España había logrado ser un país avanzado. Era un país moderno, se había convertido en modelo de transición política de una dictadura a la democracia para muchos países de América Latina y del antiguo bloque del Este. Llegó a tener un ejecutivo en donde el número de ministras superaba al de ministros, situándose a la cabeza de Europa en gobiernos paritarios, detrás de Finlandia. España también se había colocado en el tercer país del mundo en legalizar el matrimonio homosexual en julio de 2005. Se había convertido en un país de acogida, después de que durante décadas los españoles hubieran emigrado en busca de trabajo y mejores condiciones de vida. El desarrollo económico había llegado a atraer a más de cinco millones de extranjeros para trabajar en los cuatro millones de puestos de trabajo que se habían creado en los últimos años. Igualmente, supo crear empresas y marcas multinacionales que, gracias a su capacidad de innovación, se posicionaron y revolucionaron sus respectivos sectores.

Hasta la crisis que se inició a finales de 2008, la economía española conoció el período de crecimiento económico más prolongado, estable e intenso de su historia contemporánea. Este crecimiento hizo posible avances importantes en la renta per cápita (Tabla 1) y permitió avances importantes, hasta el extremo de superar a alguno de los países de su entorno y aproximarse a otros en renta per cápita.

Tabla 1
Evolución comparativa del PIB per cápita (PPA) (UE-27 = 100)

Años	UE-25	UE-15	España	Alemania	Irlanda	Francia	Italia	Finlandia	UK	EE. UU.
1997	104,9	115,5	93,3	124,3	114,7	114,6	119	110,6	118	160,8
1998	105,0	115,4	95,3	122,4	121,2	115,0	120	114,3	118	160,7
1999	105,0	115,4	96,3	122,1	126,0	114,8	118	115,0	118	162,7
2000	105,0	115,3	97,3	118,5	130,9	115,4	117	117,2	119	161,1
2001	104,8	114,9	98,1	116,6	132,6	115,7	118	115,7	120	156,5
2002	104,6	114,3	100,5	115,2	137,9	116,0	112	115,1	121	154,2
2003	104,4	113,7	101,0	116,5	140,5	111,8	111	112,8	122	156,3
2004	104,2	113,2	101,0	116,3	142,0	110,0	107	116,2	124	157,3
2005	104,1	112,8	102,0	116,9	144,1	110,6	105	114,1	122	159,0
2006	103,9	112,2	104,0	115,7	147,3	109,0	104	114,8	121	158,0
2007	103,7	111,7	105,4	114,8	150,3	108,9	102	115,8	119	155,7
2008	103,5	110,8	103,9	115,8	139,5	107,3	101	115,0	118	154,3

Fuente: Eurostat <http://ep.eurostat.ec.europa.eu>. Elaboración propia.

Este crecimiento económico ha sido estable y prolongado y en su seno han confluído factores exógenos y endógenos. Los primeros emanaron del proceso de la segunda globalización económica y contribuyeron a instaurar un nuevo marco macroeconómico en España. Asimismo, algunos elementos de la globalización tuvieron una ventaja inmediata sobre la economía española. La globalización alteró la inserción internacional de España e influyó en las bases materiales de la economía española, especialmente en el comportamiento demográfico. La inmigración y el crecimiento natural de la población fueron factores fundamentales del crecimiento económico.

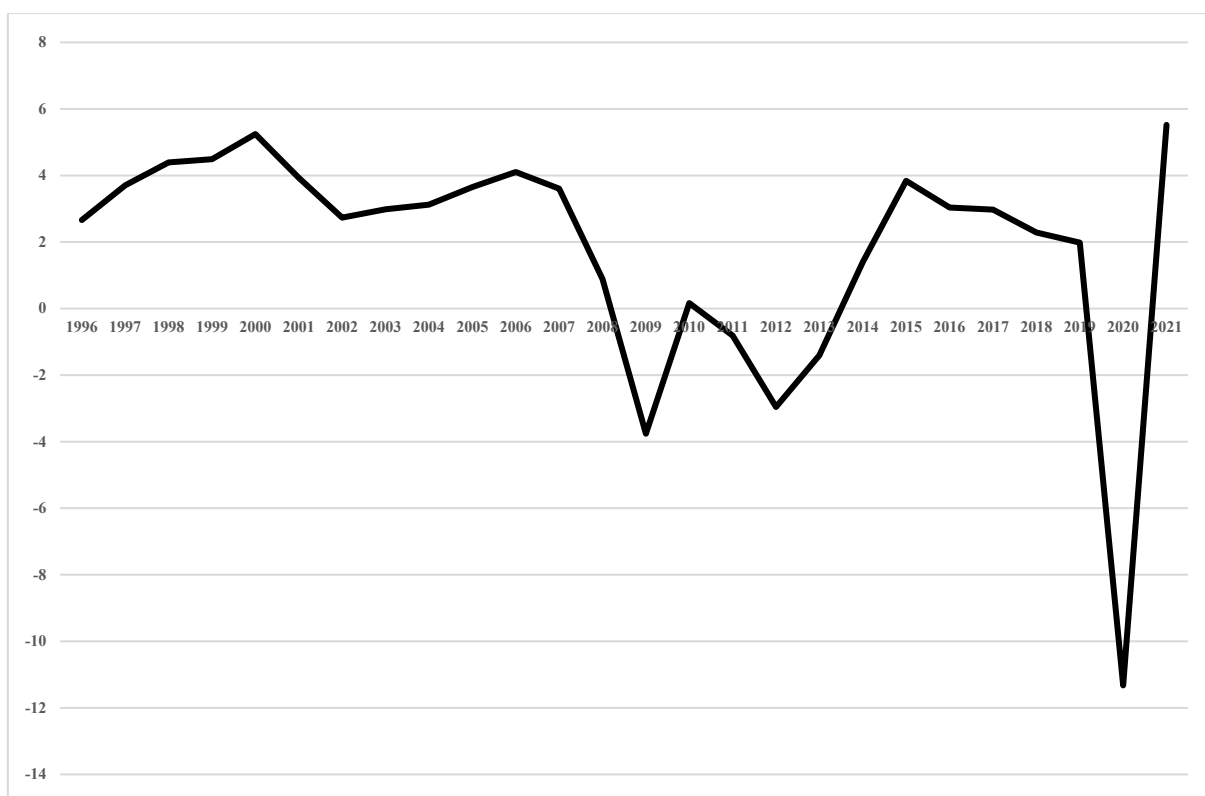
La demografía actuó tanto desde el lado de la oferta como de la demanda del mercado de trabajo. En el primer caso, propició un aumento de la tasa de actividad y de ocupación, haciendo compatible el crecimiento de la economía y del empleo. También configuró un modelo de crecimiento de baja productividad y poco intensivo en capital tecnológico y humano. Por el lado de la demanda, la población actuó, principalmente, por la vía del crecimiento en el número de hogares y del consiguiente auge de la compra de vivienda y de otros bienes de consumo vinculados a ella. Dicha demanda de inversión y de consumo potencial se convirtió en efectiva gracias a las condiciones de financiación

que el nuevo sistema macroeconómico de globalización financiera hizo posible. Los factores de oferta y demanda confluyeron en la actividad de la construcción. Los aumentos de la actividad, de la ocupación y de la demanda impulsaron una fuerte expansión del negocio inmobiliario. Además, el auge inmobiliario reflejó la expansión de la producción y de la ocupación en las actividades no comerciales en detrimento de las manufacturas. De este modo, el auge de la demanda interna, acompañada de la caída de la producción interna de bienes comerciales, ocasionó un incremento de las importaciones y del déficit comercial.

En síntesis, la agudización de la restricción externa al crecimiento y el surgimiento de estrangulamientos internos en la actividad económica —sobre todo, en la construcción—, junto con la crisis financiera y económica internacional, provocaron el cambio de ciclo y propiciaron la primera crisis económica española del siglo XXI, como se verá en el siguiente apartado.

La fase de expansión económica que se inició en 1996-97 permitió a la economía española converger en términos de renta per cápita, tanto respecto a la UE-15 como a EE. UU. El avance es de suma importancia pues mientras que, en promedio, la Unión Europea se alejaba de la renta per cápita estadounidense, España se acercaba. La europea se situó en torno al 70 % en 2005. En ese año, la española pasó a representar el 60%. No obstante, éste no ha sido un proceso continuo, sino más bien de avances y, desde 2002, de retrocesos. En relación a los países europeos y, especialmente, a los socios más importantes —Alemania, Francia, Reino Unido e Italia—, la economía española redujo desde 1985 a 2005, el diferencial de renta per cápita en 12 puntos hasta situarse en el 85 % de la media de UE-15 y, en 2007, alcanzó el 105,4 respecto a la UE-27 (Figura 1 y Tabla 1). El proceso de aproximación ha sido más intenso desde 2001 gracias al mayor crecimiento del PIB por habitante español.

Figura 1
Porcentaje anual de crecimiento del PIB de España (1996-2021)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial,

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=ES> (consulta 07/02/2023)

En realidad, durante el período 1999-2007, el crecimiento económico fue muy intenso, tanto respecto al resto de Europa como a EE. UU. De los países considerados en la Tabla 1, España fue por detrás de Irlanda el de mayor crecimiento económico. Un crecimiento superior que le permitió aproximarse al nivel de vida de los países más avanzados de la UE e, incluso, superar a algunos de ellos, como Italia, y acercarse a Francia y Alemania, aunque en parte gracias al mal comportamiento de dichas economías. Por detrás del crecimiento español se encuentra un conjunto de factores externos e internos, que contribuyeron a modificar las características estructurales de la economía española y, en este sentido, hicieron posible la fuerte expansión económica experimentada. Pero transcurrido el primer trimestre de 2009, la economía española entró oficialmente en recesión al cumplirse dos trimestres con un PIB negativo. Ya desde el cuarto trimestre de 1992 España había tenido trimestres de crecimiento positivo y para casi la mitad de ellos, el crecimiento fue igual o superior al 3,5 %. Se asistió, así pues, a un período de prolongado e intenso crecimiento económico.

Algunos de los referidos cambios estructurales que vivió la economía española tuvieron efecto en su propio seno y otros correspondieron a su posicionamiento internacional. La globalización económica y el nuevo sistema macroeconómico, como consecuencia de la pertenencia a la UEM (Unión Económica y Monetaria Europea), fueron los cambios más significativos de su dimensión internacional. En el plano interno, los cambios que tuvieron lugar fueron el incremento de la población absoluta y de la población activa y el aumento de la actividad del sector de la construcción.

La globalización económica implicó una mayor interdependencia entre las economías. No era un proceso nuevo, pero revistió unas características específicas que permiten entender el crecimiento y la crisis de la economía española. La primera característica del periodo de globalización fue el resultado de los procesos de liberalización y desregulación que tuvieron lugar a partir de la década de los ochenta, primero en los países miembros de la OCDE y, posteriormente, en los no miembros. Los elementos centrales de la desregulación fueron la adhesión española a la Comunidad Económica Europea en 1986, la participación en las sucesivas Rondas negociadoras del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y de la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 1995, la participación en la creación del mercado único europeo, con las firmas del Acta Única Europea (1987-93) y del Espacio Económico Europeo (1994), la integración en la Unión Monetaria Europea en la tercera fase (1999-2001) y la posterior aplicación de la política monetaria única y la introducción de la moneda única euro (€). Todos estos factores influyeron en la economía española hasta el punto de experimentar un intenso desarme arancelario y también, con la emergencia de nuevas economías, un auge del comercio exterior sobre todo de las importaciones.

En el caso de la liberalización y desregulación de los países no miembros de la OCDE, España salió beneficiada por las medidas de reforma estructural aplicadas en América Latina. Las mismas propiciaron un cambio en el modelo económico latinoamericano desde el modelo ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) a otro de integración regional y apertura exterior. Dos de los componentes de las reformas latinoamericanas que más lejos se llevaron fueron las privatizaciones de empresas públicas y la apertura de mercados (Alonso; Furió & Birabent 2009). En perspectiva española, la liberalización interna y externa y las privatizaciones latinoamericanas posibilitaron la entrada y consolidación de un número muy significativo de empresas

españolas que, gracias a su implantación en la región, adquirieron un carácter de empresas multinacionales. Estos fueron los casos de Telefónica, Repsol, Endesa, Banco Santander, BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), entre otras (Casilda & Llopis, 2009). Las empresas españolas continuaron su expansión internacional en otras regiones del mundo, pero América Latina fue la plataforma de lanzamiento de muchas de ellas. Como resultado de la internacionalización de las empresas, España dejó de ser un receptor neto de IDE (Inversión Directa Extranjera) para ser un emisor neto. Con ello, se eliminó una de las tradicionales vías de financiación exterior de la economía. De hecho, la internacionalización empresarial española estaba sobredimensionada en comparación al peso de la economía y al comercio español a escala mundial. Desde 1995-96, en promedio, las exportaciones españolas representaron tanto el 2 % del PIB como de las exportaciones mundiales, mientras que la IDE española representaba el 6% de la inversión directa exterior mundial.

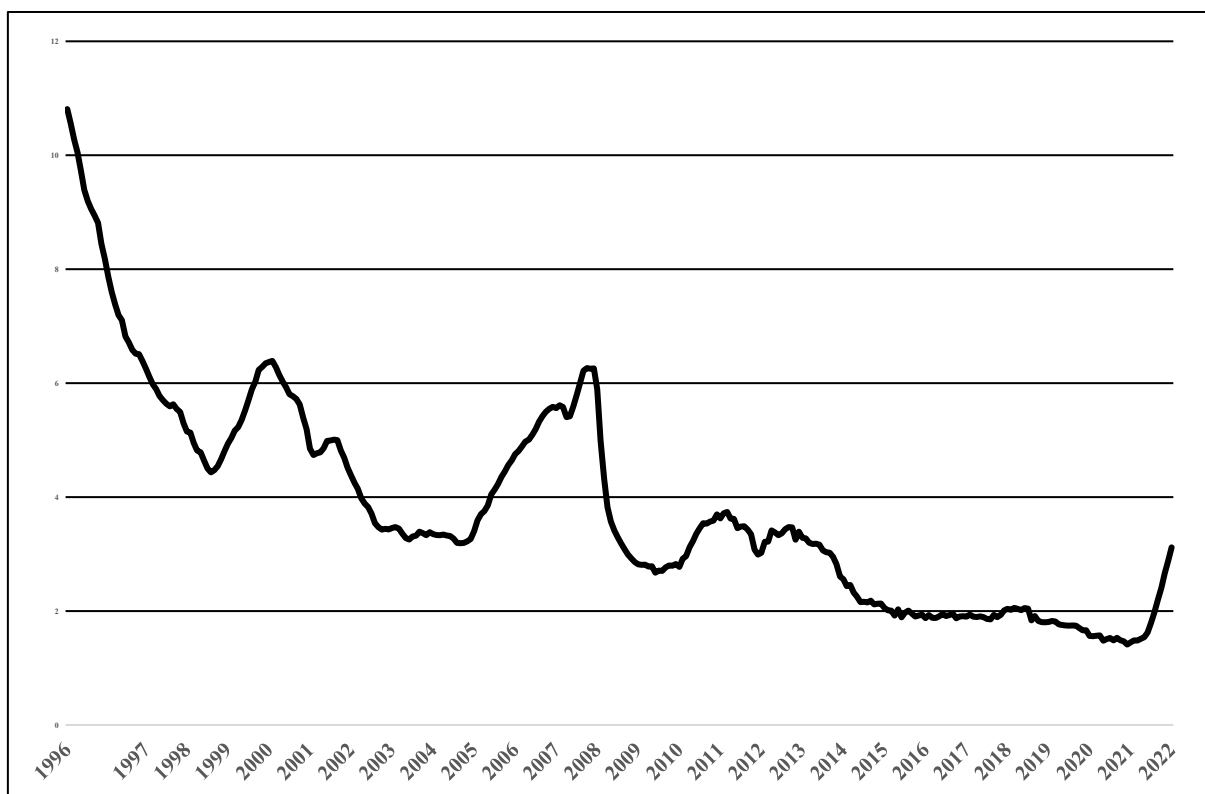
La segunda característica de la globalización fue el papel clave de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación). Éstas redujeron las distancias económicas y los tiempos de gestión, contribuyeron a la integración de mercados al hacer posible el intercambio en tiempo real con menor coste y relativizaron la importancia de los desplazamientos a larga distancia. España incorporó lentamente estas tecnologías, no solo en la esfera productiva, sino también en la vida cotidiana de la ciudadanía. El acceso a Internet y el uso de las tecnologías de la información y la comunicación siguió siendo relativamente bajo en relación con los países de su entorno (mapa de acceso a Internet por parte de los hogares en 2008, Eurostat <http://ep.eurostat.ec.europa.eu>). Dicha situación ponía de manifiesto la divergencia que existía entre la dotación en TIC de las empresas, que contaban con niveles similares o superiores a los europeos, y el uso tecnológico por parte de esas mismas empresas y, sobre todo, de los hogares, que era claramente inferior al promedio europeo. De la combinación de las dos características anteriores surge la tercera: la globalización financiera. Uno de los aspectos más visibles y criticados de la globalización es que condujo a un auge de los movimientos de capital sin respaldo en la economía real, y que provocó la expansión de los flujos financieros a corto plazo y una fuerte innovación de productos financieros muy complejos.

La globalización financiera, en parte, se encuentra detrás de la Gran Recesión mundial de 2008; pero también permitió la financiación del crecimiento español. España se benefició del auge de los flujos financieros que facilitaron financiar su continuo déficit

exterior. Además, su pertenencia a la Unión Monetaria Europea configuró un nuevo sistema macroeconómico que hizo posible el prolongado crecimiento económico español (Alonso & Furió 2010).

En relación a la tercera característica se encuentra la reducción de los tipos de interés (Figura 2) que ha tenido consecuencias en el comportamiento tanto entre los oferentes de crédito como entre los demandantes. Estos últimos se volvieron más propensos a la financiación ajena. Los primeros reorientaron sus estrategias desde la captación de depósitos a la concesión de préstamos y créditos. Al mismo tiempo, el conjunto de entidades crediticias inició una agresiva expansión geográfica y desarrollaron nuevos productos financieros (Gual 2009; Delgado et al. 2008). Todo ello propició una transmisión rápida de los movimientos de tipos de interés a los instrumentos de financiación e inversión de hogares y empresas. Además, la mayor propensión al crédito estuvo acompañada por la generalización de préstamos a tipos de interés variable y por la prolongación de la vida de préstamo —nada menos que hasta 50 años en los casos extremos— para la financiación de la adquisición de viviendas.

Figura 2
Tipo de interés mensual en España (enero 1996-diciembre 2022)



Fuente Banco de España <https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest19.html>. Elaboración propia.

Por otra parte, desde la década de los noventa, España se convirtió en un país de acogida de población migrante por razones económicas (Alonso; Furió & Birabent 2008), que será otra de las principales características de la segunda globalización de finales del siglo XX. A partir de 1995-96, y en apenas diez años, la población inmigrante residente en España alcanzó el porcentaje que otros países habían tardado tres decenios en conseguir (Tabla 2). En el 2001, la población extranjera empadronada era inferior al millón de personas; en 2008, era de 5,3 millones y representaba el 11,4 % de la población residente en España.

Tabla 2
Inmigración en varios países europeos. Porcentaje de población extranjera respecto a la población total (1998-2008)

	España	Alemania	Irlanda	Francia	Italia	Reino Unido
1998	1,6	9,0	3,0	-	1,7	3,6
1999	1,9	8,9	3,0	5,4	2,0	3,8
2000	2,3	8,9	3,3	-	2,2	3,9
2001	3,4	8,9	4,1	-	2,6	4,2
2002	4,8	8,9	4,8	-	2,3	-
2003	6,4	8,9	5,4	-	2,7	-
2004	6,5	8,9	4,9	-	3,4	4,6
2005	7,8	8,8	6,2	5,8	4,1	4,9
2006	9,1	8,8	7,5	5,6	4,5	5,1
2007	10,4	8,8	10,5	5,7	5,0	5,6
2008	11,6	8,8	12,6	5,7	5,8	6,0

Fuente: <http://ep.eurostat.ec.europa.eu>, citado en Alonso & Furió (2010). Elaboración propia.

La expansión de la economía española ha sido el resultado de la combinación de factores de oferta y demanda. En ocasiones, un mismo factor, como la población, ha impulsado el crecimiento desde ambos lados. De hecho, el crecimiento demográfico modificó la base material de la economía española y provocó una nueva expansión. Ese crecimiento económico se tradujo en un conjunto de aspectos positivos, entre los cuales cabe destacar la importante creación de empleo y la consiguiente reducción de la tasa de paro. Pero, por otro lado, el crecimiento inclinó el modelo productivo hacia la actividad de la construcción. Una configuración que le otorgó una serie de ventajas, pero también

de inconvenientes para afrontar la siguiente fase de crisis económica que se inició en 2008.

El crecimiento demográfico supuso un fuerte incremento de la fuerza de trabajo. En 1999, había en España más de 26,8 millones de personas con edades comprendidas entre 16 y 64 años de edad (67,1 % de la población) y, en 2007, más de 30,4 millones (67,8 %). Algo muy importante porque significó un aumento de la población activa y de la tasa de actividad españolas. Esta última pasó de 52,5 % en 1999 a 58,9 en 2007. En perspectiva de género, el incremento más espectacular se dio en la TAFE (Tasa de Actividad Femenina Aparente), que alcanzó en 2007 el 48,9 %, aunque todavía inferior a la masculina que en ese año era de un 69,3. Pero fue la población inmigrante extranjera la que tuvo una mayor tasa de actividad, con un 77,1 % en 2006, aunque inició su caída anticipando la crisis en 2007-8 al situarse en un 75,9. Aun alta porque se corresponde con una población joven concentrada en grupos de edad de entre los 20 y 44 años. El crecimiento demográfico y de la población activa estaba vinculado a un aumento de la ocupación y a una caída del paro. En efecto, según datos del INE referidos al 4/T (final del cuarto trimestre) de 1996, la población ocupada era de 13 millones de personas, el volumen de parados de 3,6 millones y la tasa de paro del 21,6 %. En 2007, la población ocupada era de más de 20,7 millones de personas, el número de parados de 1,9 millones y la tasa de paro de 8,5 %. En este último año el aumento de la ocupación se concentró en los servicios y en la construcción, que representaban un 66,2 % y un 13,3, respectivamente; mientras que la industria se quedaba en el 16 %. Ese cambio se produjo en un contexto de apertura exterior y de globalización económica, y propició un auge de las actividades menos expuestas a la competencia internacional, en claro detrimento de las actividades manufactureras de bienes comercializables.

Uno de los problemas del mercado de trabajo era su baja productividad. En el caso español no se explica por una reducción de la jornada laboral. Por el contrario, la jornada de trabajo era muy prolongada en España y dejaba poco tiempo para la formación continua y la conciliación entre trabajo y familia. De hecho, existe una cierta relación negativa entre duración de la jornada laboral y productividad. Es decir, al aumentar las horas de trabajo —más allá de determinada cantidad— tiende a reducirse la productividad por hora. Los tres países con jornadas medias más breves —Holanda, Alemania y Bélgica— tenían los mejores datos de productividad laboral. Una de las posibles soluciones fue incrementar el desarrollo de las nuevas tecnologías y cualificación del

capital humano (I+D+i), que eran esenciales para la mejora de la productividad. Pero si el capital tecnológico resulta de la acumulación del esfuerzo inversor en Investigación y Desarrollo, se podía observar que el esfuerzo tecnológico de la economía española era bajo. En 2008, con 1,3 % del PIB, estaba por debajo de la media europea (1,8 %) y las comparaciones empeoran si se mira el promedio de la UE-15 entre 1994 y 2007, que fue de un 1,8% de su PIB en I+D, y España de apenas un 0,9 %. Una cuestión parecida pasaba con las TIC. En España tenían escaso peso. El déficit en TIC se presentaba tanto en el ámbito de su producción como en su uso efectivo por parte de las empresas y los hogares. La literatura socioeconómica venía mostrando (Moral & Bernal 2006) desde hacía tiempo la existencia de una relación directa entre implantación de las TIC y productividad. En algunos casos, estos estudios han evidenciado que para hacer efectivas las ganancias de productividad que las TIC ofrecen, es necesario realizar modificaciones en la organización del trabajo (Bernal & Moral 2010).

Durante el período objeto de estudio la economía española realizó un importante esfuerzo de inversión en capital humano y logró incrementar los niveles de cualificación de la mano de obra. Hasta 2005 dobló la participación del segmento de mayor formación y la población ocupada con estudios medios o superiores se triplicó. Pero se produjo un estancamiento en las décadas que transcurren entre los dos siglos del XX al XXI. En la España de 2007, los años medios de estudios (7,2 años) de la población de más de 25 años, eran un 18 % inferiores a los de UE-15 (8,6 años) y un 69 % inferiores a los de EE. UU. El problema es que esta cuestión resultó ser un verdadero límite interno. España contaba en 2008 con uno de los porcentajes más bajos de la UE de trabajadores de 16 a 64 años que habían completado al menos sus estudios secundarios (mapa 2, citado en Alonso & Furió 2010). En ese último año, el 90 % de los trabajadores daneses y finlandeses, el 85 de los alemanes y suecos y el 70 de los franceses, contaban como mínimo con estudios secundarios; en España sólo eran el 51 %, un porcentaje inferior al de todos los miembros de la UE-15, salvo Malta. Otro problema es que el aumento de cualificaciones no se vio acompañada por un ascenso simultáneo de la demanda de este tipo de trabajadores, lo que repercutió en un desajuste entre las características de la oferta de trabajo y las cualificaciones requeridas que, con el paso de los años, ha ido a más. Los resultados han dado lugar a una reducción de los diferenciales salariales entre los trabajadores con distintos niveles educativos y la consecuente falta de incentivos a la

mejora de la formación, sobre todo, durante el período de fuerte crecimiento económico y de intensa demanda de trabajo entre 1997 y 2007.

Como resumen y balance de las dos fases de crecimiento y recesión a caballo entre dos siglos se incluye la Tabla 3, donde se comprueba cómo se deterioraron todos los parámetros, excepto la inflación.

Tabla 3
Crecimiento medio anual de las variables macroeconómicas. España (1994-2012)

Años	1994-2007	2008-2012
PIB	3,7	-0,9
Consumo Privado	3,9	-0,9
Consumo Público	5,0	1,2
Inversión	5,8	-7,8
Exportaciones	4,3	2,1
Importaciones	7,1	-3,8
Inflación	3,1	2,2
Paro	14,9	19,2
Déficit por Cuenta Corriente	-3,8	-4,6
Déficit público	-0,5	-9,1

Fuente: Collado & Rivera (2013: 22). Elaboración propia.

De la Tabla 3 se deduce que el comportamiento macroeconómico diferencial de la economía española radica en dos incapacidades que no se manifiestan en el resto de economías comparables europeas. La generación de dos déficits crónicos que no se han aliviado ni en la buena etapa de crecimiento: un déficit de empleo, con su consecuente y elevado desempleo, y un déficit en su saldo exterior. El primero expresa un déficit social, puesto que la historia de la economía española muestra que la renta puede crecer generando un empleo siempre inferior al necesario para mantener un desempleo bajo. El segundo es un déficit de competitividad, que en sus términos más simples pero rigurosos quiere decir que no se vende —no que no haya capacidad de producir— lo suficiente como para pagar lo que se quiere o se necesita comprar. Lo que distingue la Gran Recesión del resto de períodos históricos es su escala: el PIB decrece, no es que creciese menos; la inversión decrece con cifras no vistas antes. Por primera vez, las importaciones decrecen y el déficit público alcanza cifras tampoco vistas con anterioridad. En este sentido, la

crisis deja notables heridas por su tamaño: una enorme bolsa de desempleados y una deuda pública notable —la acumulación de los déficits durante el período cifró la deuda pública en un 90 % del PIB—, un incremento cuyo origen está en la deuda privada. También se puede decir que la Gran Recesión no fue “diferente” de otras crisis previas, simplemente ha sido muy grande. La crisis deja heridas, pero no es ésta la que las ha causado. El efecto escala de la crisis se deriva del efecto escala de la década previa a la misma. El período 1998-2007 matiza este efecto, al situarse la inversión en un 6,6 % con algunos años pasando del 10. Una sobreinversión de magnitud considerable en el sector de la construcción, financiada no con ahorro, sino con financiación externa, y que elevó por encima de la tendencia habitual el endeudamiento de hogares y empresas. Es ese boom de inversión y financiación lo que genera el tamaño de la crisis y su duración o la lentitud en salir de la misma. Y, precisamente, esta larga duración sí afecta a la trayectoria histórica del crecimiento del PIB. Se ha calculado que detrae -0,5 pp (puntos porcentuales) a la tendencia de crecimiento (Collado & Rivera 2013: 23), y puede ser muy dañina para las rentas futuras.

2. La Gran Recesión financiera global (2008-14)

La economía española venía de un crecimiento del PIB real en términos acumulados de un 34,5 % entre los años 2000 y 2007, con una tasa media anual del 3,8 % (Figura 1). Como resultado, el avance de la economía en términos de PIB per cápita fue notable (Tabla 1), convergiendo en 9,8 pp en términos nominales y en relación con la media de la UEM, hasta alcanzar el 94,8 % en 2007. Esta evolución macroeconómica positiva se hizo particularmente visible en la tasa de empleo, que aumentó en 12,2 pp en este período, en un contexto, por una parte, de significativo aumento de la tasa de participación femenina —casi 12 pp— y, por otra, de fuerte expansión demográfica, como se ha visto en el apartado precedente, con un crecimiento de la población de casi 5 millones de personas en el período, lo que representa 1,3 % en promedio anual, que se explica en gran medida por las entradas netas de inmigrantes.

2.1. Características generales

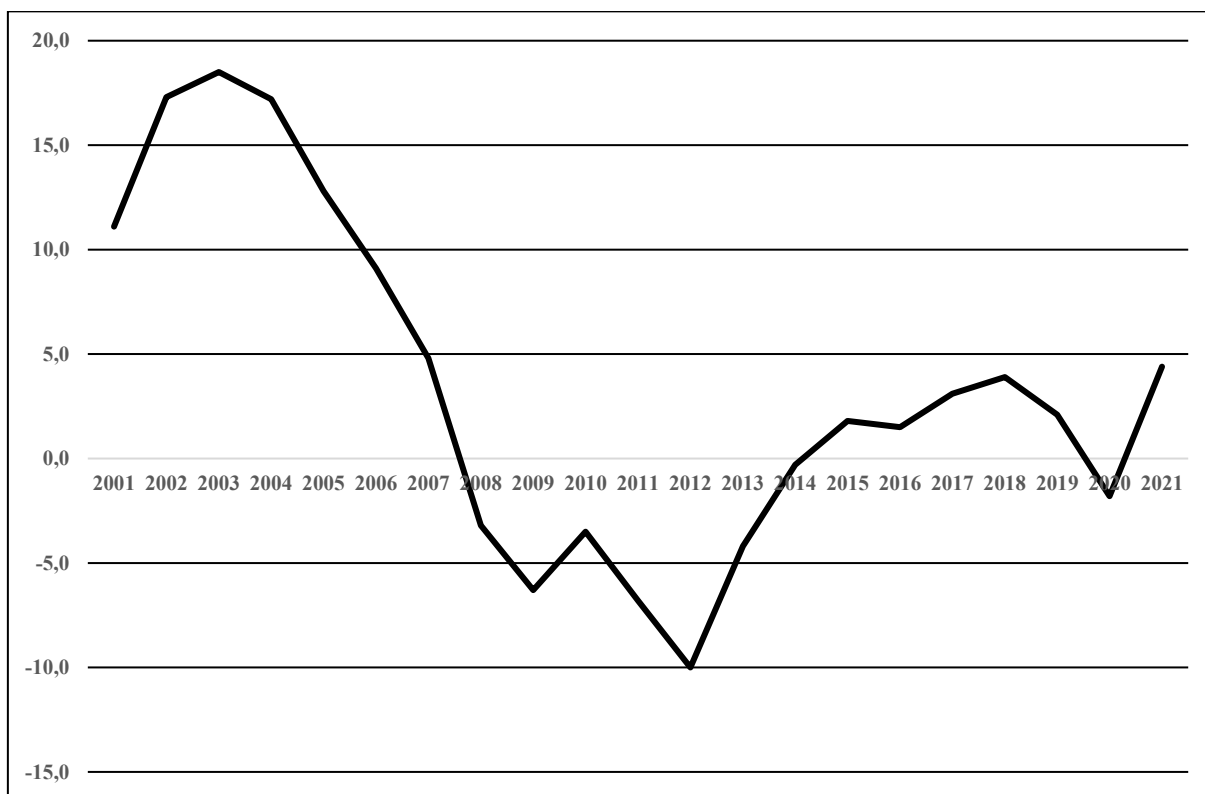
El anterior ciclo expansivo tuvo ciertos efectos no deseables, que se plasmaron en una acumulación de fuertes desequilibrios macroeconómicos y financieros. Según un informe emitido por el Banco de España (2017: 30-35), al que se sigue en estos aspectos, la incorporación a la UEM supuso la desaparición del mecanismo de ajuste de los tipos de cambio frente al resto de países del área y la adopción de una política monetaria común que resultaba apropiada para el conjunto de esta. La incorporación a un área de mayor estabilidad macroeconómica supuso una sensible reducción de los tipos de interés de la economía española, acentuada por la política monetaria expansiva que predominó durante dicha etapa. De esta forma, tras la integración en la UEM, los tipos de interés fueron bajos con respecto a los que hubiera aconsejado la situación cíclica de la economía española. El resultado fue un importante impulso expansivo de la economía española, que favoreció un aumento del gasto de los distintos agentes económicos y que estuvo unido a un crecimiento del endeudamiento de los hogares y de las sociedades no financieras. En términos del PIB, se incrementó en los años 2000-2007 en 97 pp, pasando del 94 al 191 %/PIB. El crecimiento de la financiación al sector privado se concentró especialmente en el sector inmobiliario, que en dicho período registró tasas de crecimiento medio anual del 20 % en el crédito para adquisición de vivienda y del 29 en el caso del crédito a las empresas de construcción y servicios inmobiliarios. En suma, después de una ligera desaceleración en 2002 y en la primera mitad de 2003, unida a los efectos de la crisis de las empresas tecnológicas, la financiación captada por el sector privado volvió a acelerarse a finales de ese último año, hasta alcanzar tasas de crecimiento anual máximas del 25 % en 2005 en el crédito a los hogares para adquisición de vivienda, y del 44 en 2007 en el concedido a las empresas constructoras e inmobiliarias. La notable expansión del sector inmobiliario y el fuerte flujo de financiación dirigido hacia aquel se influyeron recíprocamente, lo que terminó generando excesos tanto en el ritmo de construcción de viviendas como en sus precios. El sustancial aumento de la demanda de viviendas que se observó durante esos años estuvo favorecido por la existencia de unas perspectivas de rentas futuras elevadas, la mejora de la accesibilidad al crédito hipotecario —gracias, entre otros factores, a los reducidos tipos de interés y a largos plazos de vencimiento— y al notable aumento de la población. El consecuente ritmo alcista de los precios contribuyó también al dinamismo de la demanda, propiciando unas expectativas especulativas de revalorización de los inmuebles y facilitando un incremento de la oferta de crédito

respaldada por esa evolución de los precios y de los activos inmobiliarios. La oferta de viviendas respondió, con cierto retraso, pero notable intensidad, a ese incremento de la demanda, favorecida igualmente por la relajación en las condiciones de acceso al crédito por parte de los sectores de promoción inmobiliaria-construcción y la disponibilidad de suelo urbanizable. Estos factores se vieron impulsados por varios cambios normativos de los gobiernos de Aznar (PP) introducidos entre finales de la última década del siglo XX y la primera del XXI, y por la abundante oferta de mano de obra alimentada por los fuertes flujos migratorios. Así pues, todos estos factores facilitaron una notable fortaleza de la demanda y un aumento muy acusado de la inversión en vivienda. De hecho, en porcentaje del PIB, ésta casi se duplicó durante los años 2000-2007, hasta alcanzar un máximo del 12 %, lo que suponía más de 5 pp por encima del registrado en el área del euro. La inversión en construcción no residencial —obra pública y obra civil— se incrementó en 1,4 pp, mientras que el número de trabajadores afiliados a la Seguridad Social en el sector de la construcción creció en más de un millón y las viviendas iniciadas en 2007 superaron las 600.000.

Pese a todo, en tanto el notable aumento de la oferta y los precios de las viviendas —medidos con la estadística de valor tasado del Ministerio de Fomento (Figura 3)— siguieron experimentando una fuerte subida y durante ese período se multiplicaron por dos, en términos reales, y por 2,5 en términos nominales. Dicha dinámica expansiva del precio de la vivienda se acentuó en los años que precedieron al inicio de la llamada Gran Recesión, hasta adquirir las características de un proceso de burbuja especulativa. Un concepto que aquí se utiliza en el sentido de un fenómeno económico en el cual se produce un aumento desproporcionado del precio de un activo, de forma que puede exceder el valor que justificarían sus determinantes fundamentales durante un período amplio. En el caso de la vivienda, la noción de “valor fundamental” se correspondería con su valor como bien duradero que proporciona servicios de alojamiento a sus habitantes. La presencia de un elemento especulativo en los precios reflejaría la expectativa de un rendimiento para algunos compradores, obtenido mediante la venta posterior de sus inmuebles a un precio lo suficientemente elevado, superior al que alcanzarían como resultado del uso y disfrute propio de la vivienda o de su oferta en el mercado de alquiler. De tal forma que el precio se habría situado por encima del valor que justificarían los determinantes fundamentales del mercado de la vivienda durante un período prolongado.

Figura 3

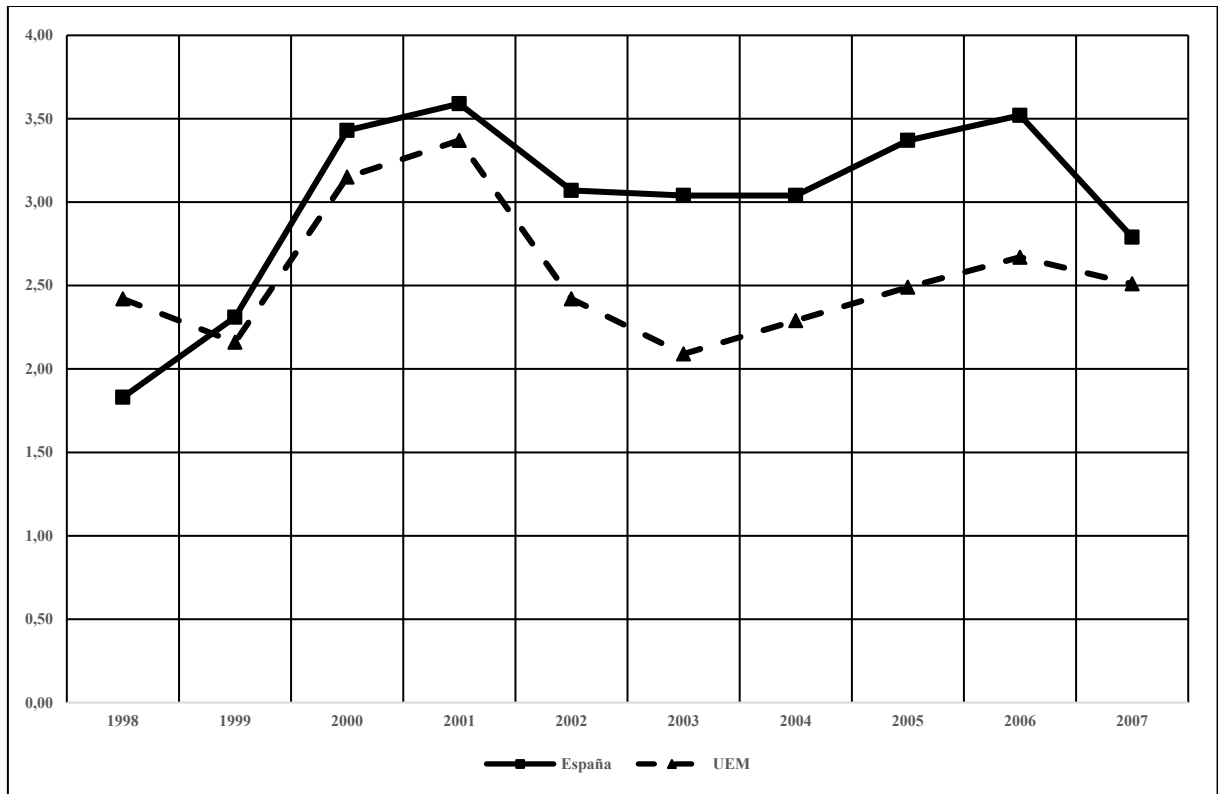
Evolución de los porcentajes de precios de la vivienda libre en España a finales de año (2001-2021)



Fuente: Castro & Vázquez (2022: 322). Elaboración propia.

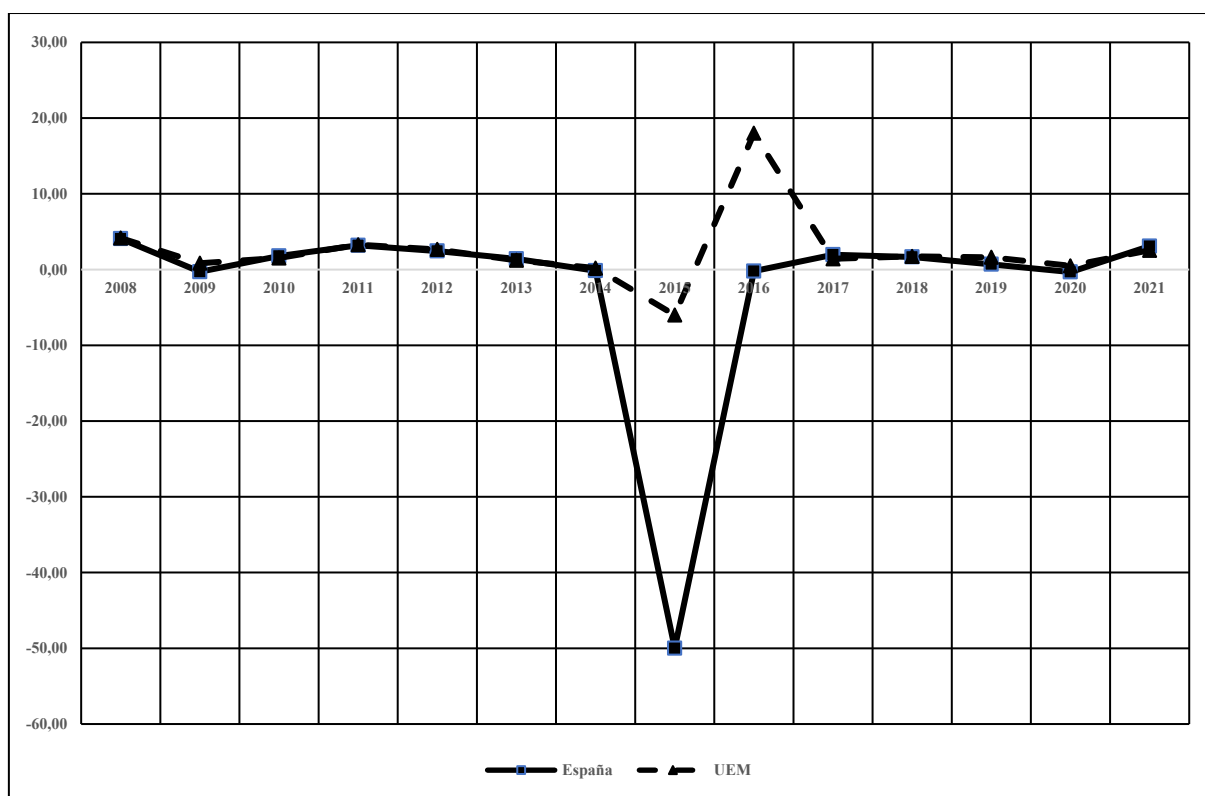
La combinación de desequilibrios en el sector inmobiliario y de un nivel muy elevado de endeudamiento de la economía acabaría convirtiéndose en el principal mecanismo de transmisión de la crisis posterior (Carreras & Tafunell 2018: 351-367). El proceso de fuerte retroalimentación entre los precios de los inmuebles y el endeudamiento de ciertos segmentos de los hogares y algunas sociedades no financieras aumentó su vulnerabilidad —y la del propio sistema financiero— ante potenciales ajustes en los precios inmobiliarios y en las condiciones financieras. En este contexto de condiciones monetarias y financieras demasiado laxas para la situación de la economía española, las tasas de inflación se situaron sistemáticamente por encima de las registradas en el conjunto del área del euro entre 1999 y 2007 (Figura 4A), mientras que se igualaron ambas en el período siguiente, con la excepción del desplome de los precios en España en el bienio 2015-16 (Figura 4B).

Figura 4A
Tasa de inflación en España y la UEM (1998-2007)



Fuente: <https://www.datosmundial.com/europa/espana/inflacion.php> (consulta 07/02/2023). Elaboración propia.

Figura 4B
Tasa de inflación en España y la UEM (2008-2021)



Fuente: <https://www.datosmundial.com/europa/espana/inflacion.php> (consulta 07/02/2023). Elaboración propia.

La acumulación de diferenciales de inflación positivos con la UEM desde el inicio de esta —en torno a 1 pp anual en promedio hasta 2008— contribuyó a una pérdida de competitividad-precio frente al resto de la UEM, que se puede explicar por un mayor crecimiento tanto de los márgenes empresariales como de los costes laborales unitarios en comparación con la media de la zona euro. El menor crecimiento de la productividad del trabajo en España y, en concreto, de la PTF (Productividad Total de los Factores)³, con relación al resto del área, junto con unas tasas de remuneración salarial elevadas, dieron lugar durante el período 1996-2008 a un incremento de casi el 25 % de los costes laborales unitarios en comparación a los del conjunto de la UEM. Afortunadamente, las consecuencias del fuerte impulso de la demanda y de la pérdida de competitividad de la economía española frente al exterior, se suavizaron gracias a que las cuotas de exportación de España en los mercados mundiales se mantuvieron relativamente estables.

³ La PTF es definida como la parte de la producción final que no se puede relacionar con los niveles de empleo y capital utilizados en su elaboración, por lo que recogen elementos como los intangibles, entre los que destacan el progreso tecnológico, innovación, investigación más desarrollo, entorno económico e institucional y grado de competencia.

Aumentó el peso de las importaciones en la demanda final en 2 pp en el período, de forma que el saldo deficitario de la balanza por cuenta corriente y de capital se situaron en un 9 % del PIB en 2007, que fue uno de los más elevados de entre los países desarrollados.

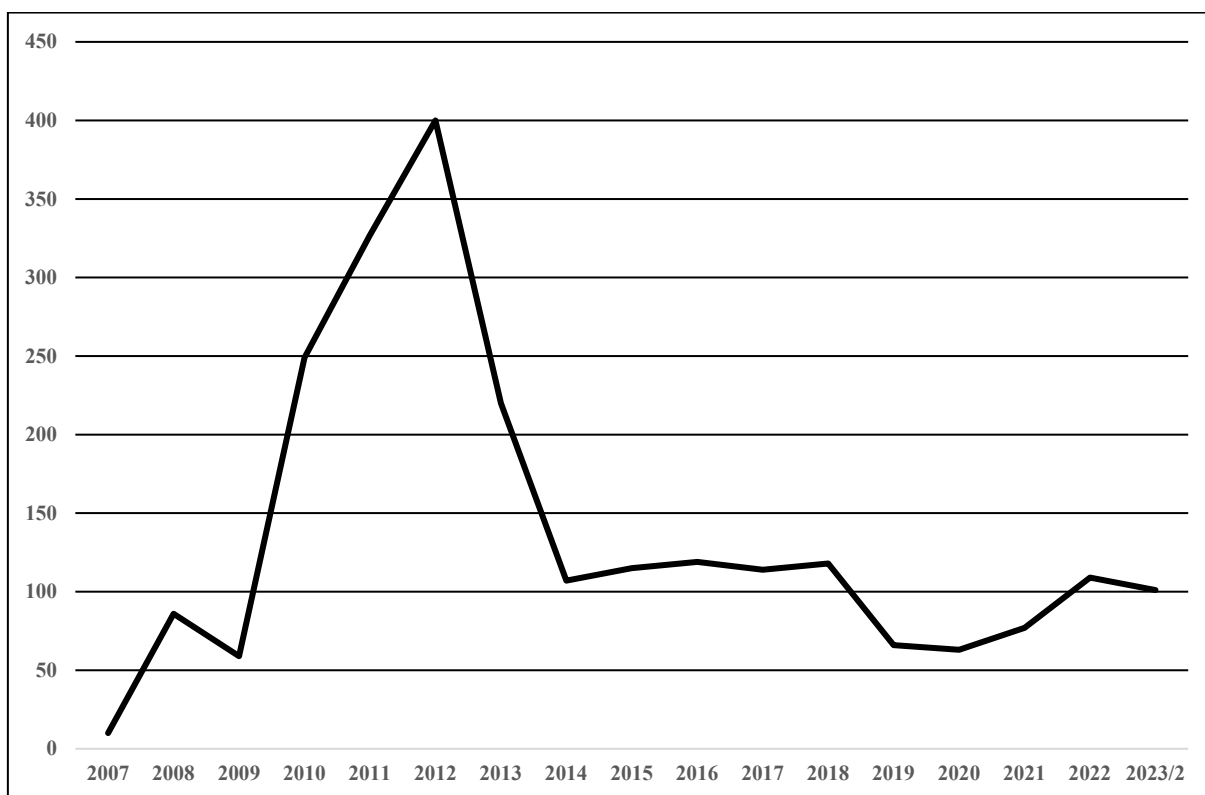
El problema estuvo en que el recurso a los déficits en la balanza de pagos durante este período trajo como resultado una PII (Posición de Inversión Internacional) neta deudora de la economía española del 80 % del PIB en ese último año. Una cifra excesivamente elevada en términos comparativos con el panorama internacional. En gran medida, estos flujos de entrada de capitales hacia España fueron obtenidos directa o indirectamente por las entidades de crédito mediante la venta a inversores internacionales de valores —fundamentalmente, titulizaciones y cédulas hipotecarias— emitidos por ellas o por otros intermediarios financieros especializados, en el primer caso, y respaldados en gran medida con créditos de sus carteras de activo. Esos fondos, que financiaban la expansión del crédito a hogares y a sociedades no financieras en España, implicaron una dependencia creciente respecto a los inversores externos. Esto obligó a mantener un flujo de recursos para cubrir tanto los vencimientos como las nuevas necesidades que se derivaron de una balanza por cuenta corriente permanentemente deficitaria.

En resumen, en el período de 1998-2007 (Figura 4A) de expansión económica se acumularon una serie de desequilibrios muy importantes en términos de endeudamiento del sector privado residente, una fuerte dependencia de la financiación externa, un aumento del peso del sector inmobiliario en la economía, la sobrevaloración del precio de los activos inmobiliarios y la pérdida de competitividad. Los agentes económicos tendieron a infravalorar la importancia de estos desajustes, en un contexto en el que la reciente incorporación a un área de mayor estabilidad macroeconómica dificultaba distinguir entre efectos permanentes y coyunturales de dicha incorporación. No se apreciaron los niveles de riesgos, que también se extendieron a las valoraciones de muchos activos financieros. La discriminación respecto a la calidad crediticia de los distintos agentes y productos financieros resultó claramente insuficiente (Rojo 2002: 433-435; Revuelta & González-Prieto 2009).

Pero no solo se acumularon los desequilibrios macroeconómicos y financieros en el caso de España, sino que también ocurrió en otros países del área del euro, especialmente, en los que partían de niveles de renta per cápita más bajos. De tal manera que, con la creación de la UEM, dichos países experimentaron una caída significativa de sus tipos de interés reales y una mejora de las expectativas de crecimiento, recibiendo una

financiación que provenía, sobre todo, de otros países miembros con superávits de la balanza por cuenta corriente con tasas más moderadas de crecimiento económico. El sobreendeudamiento privado, las vulnerabilidades de los sistemas bancarios, la excesiva dependencia del ahorro exterior, las pérdidas de competitividad y, en algunos casos, los problemas de sostenibilidad fiscal se hicieron patentes, con distinta intensidad, en todos estos países; si bien, su alcance y sus posibles consecuencias no fueron, en general, ni identificados, ni diagnosticados correctamente. Los mercados financieros infravaloraron los riesgos derivados de esta dinámica, de forma que, por ejemplo, las diferencias en las primas de riesgo aplicadas a los distintos emisores de deuda pública prácticamente desaparecieron (Figura 5).

Figura 5
Prima de riesgo de España con respecto a Alemania al final del 4T (2007-2023)



Fuente: <https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/espana?dr=2021-08> (consulta: 10/02/2022)

En su análisis sobre la economía española, el Banco de España (2017: 34), así como otros organismos internacionales, como el FMI y la OCDE, identificaron los problemas mencionados y advirtieron sobre la creciente vulnerabilidad de la situación patrimonial de los hogares, asociada al incremento de su endeudamiento, la existencia de un grado significativo de sobrevaloración de la vivienda, la acumulación de pérdidas de competitividad, el nivel de concentración en las carteras de las entidades de crédito o el

exceso de dependencia de la financiación exterior, como posteriormente se confirmó con la elevación de las primas de riesgo-país, como en el caso de España (Figura 5). Si embargo, esos desequilibrios de la economía española se identificaron como riesgos solo para el sostenimiento de la línea principal de crecimiento económico. Podría ser en forma de una desaceleración progresiva de la actividad compatible con una corrección gradual de dichos desequilibrios. Lamentablemente, eso al final no se produjo. Nunca se llegó a prever una fase recesiva tan intensa como la que se presentó a partir de 2008. Tampoco sus posibles detonantes, como fueron, por un lado, la crisis financiera internacional y, por otro, la crisis de deuda soberana del área del euro.

En cuanto a la puesta en marcha de una política económica anticrisis, dado el contexto de condiciones monetarias y financieras demasiado laxas para la economía española, la utilización durante este período de otras soluciones de política económica interna, que podrían haber ayudado a contrarrestar estos desequilibrios, fueron claramente insuficientes. En especial, la escasa implantación a escala internacional de esquemas de identificación temprana de riesgos financieros de carácter sistémico y de herramientas de política macroprudencial, que se comenzaron a desarrollar como consecuencia de la propia crisis, cuando ya era imparable la Gran Recesión de 2008. En el caso español, las limitaciones a la hora de aplicar un enfoque de estas características se hicieron más evidentes, no solo en relación al excesivo crecimiento del crédito en los años anteriores al comienzo de la crisis, sino también debido a la elevada exposición de las entidades de crédito a los riesgos derivados del sector inmobiliario.

Hay que señalar, sin embargo, que el Banco de España desarrolló una serie de instrumentos regulatorios específicos para contrarrestar la acumulación de estos riesgos en el sistema financiero español, incluyendo las denominadas “provisiones dinámicas”. En el contexto posterior, de crisis financiera internacional e intenso ajuste en los mercados de capitales internacionales, dichos instrumentos regulatorios de ámbito nacional que se habían impulsado durante la fase expansiva resultaron claramente insuficientes. Únicamente, a partir de 2008 se empezó a desarrollar un nuevo esquema regulatorio y supervisor coordinado internacionalmente.

Las reformas, por el lado de la oferta, que afectaron a los mercados de trabajo, productos y factores, y a la productividad de la economía, fueron insuficientes para conseguir el objetivo de mantener y mejorar la capacidad competitiva de la economía, como exigía la pertenencia a la UEM. Por último, en cuanto a la política presupuestaria,

durante los primeros años de pertenencia a la UEM, las AAPP (Administraciones Públicas) españolas redujeron sensiblemente sus necesidades de financiación. Llegaron incluso a registrar superávits fiscales en 2006 y 2007. La deuda pública se situó en un 36 % del PIB en ese último año. Sin embargo, la política fiscal durante aquella fase expansiva no fue bastante contracíclica. En concreto, como puso de relieve posteriormente el final de la burbuja inmobiliaria, las mejores cifras fiscales descansaban, en parte, en efectos cíclicos y en ingresos extraordinarios ligados a la expansión del sector inmobiliario, mientras que una parte importante del aumento del gasto público comprometido entonces tenía un importante componente estructural.

2.2. Primera etapa de la recesión (2008-2009)

A mediados de 2007, cuando empezaron a observarse las primeras alteraciones en los mercados financieros internacionales, como indica en su informe el Banco de España (2017: 78-83), en la economía española se había iniciado ya una fase de desaceleración ligada a la propia maduración del ciclo expansivo. La moderación del ritmo de expansión se inició en un contexto de progresivo endurecimiento de las condiciones de financiación tras los incrementos sucesivos de los tipos de interés por parte del BCE (Banco Central Europeo), que pasaron de un 2 al 4 % entre a finales de 2005 y mediados de 2007 (Figura 2). Era el reflejo del agotamiento del ciclo alcista del mercado inmobiliario, que comenzó a mostrar una desaceleración gradual de la demanda y de los precios; aunque la oferta de viviendas en construcción continuaba incrementándose (Figura 3).

El relativo empobrecimiento de los hogares y el aumento de los tipos de interés contribuyeron a moderar la expansión del consumo de los hogares y, sobre todo, de la inversión residencial. Con todo, el mantenimiento del dinamismo de otros componentes de la demanda y la mejora de la aportación neta del sector exterior permitieron que, en el conjunto del año, el PIB real todavía consiguiera crecer en 2007 a un ritmo del 3,6 % con respecto al año anterior (Tabla 4).

Tabla 4
Evolución de las previsiones de crecimiento del PIB para España (2007-2016)

	PIB real	FMI Previsiones	OCDE Previsiones	BdE Proyecciones	CE (Comisión Europea) Previsiones
2007	3,6	3,6	3,6	3,7	3,7
2008	0,9	1,8	1,6	2,4	2,2
2009	-3,8	-3,0	-4,2	-3,0	-3,2
2010	0,2	-0,4	-0,2	-0,4	-0,4
2011	-0,8	0,8	0,9	0,8	0,8
2012	-3,0	-1,8	-1,6	-1,5	-1,8
2013	-1,4	-1,6	-1,7	-1,5	-1,5
2014	1,4	0,9	1,0	1,2	1,1
2015	3,8	2,5	2,9	2,8	2,8
2016	3,0	2,6	2,8	2,7	2,6

Fuente: BdE (2017: 78). Elaboración propia.

En efecto, como se parecía en la Tabla 4, es interesante contrastar las previsiones elaboradas en los primeros meses de 2008 por las principales instituciones privadas y públicas, que registraban un relativo estancamiento del crecimiento de la economía española, que se daba al mismo tiempo que la desaceleración prevista para el área del euro y la economía mundial. No obstante, esas previsiones no se cumplieron y la economía española entró en recesión a partir de la segunda mitad de 2008. La explicación tiene que ver con varios factores: a) el endurecimiento de las condiciones de financiación globales, pese al cambio en la orientación de la política monetaria del BCE en el otoño de ese año; b) el descenso de la riqueza del sector privado, a causa del ajuste inmobiliario y de las caídas de los precios de los activos financieros; c) el aumento de la incertidumbre y el retroceso de las exportaciones, que siguió a la fuerte contracción del comercio mundial. Entre mediados de 2008 y finales de 2009, el PIB real se contrajo un 4,6 % (Figura 1; Tabla 4). El ajuste afectó, sobre todo, a la demanda nacional al retroceder un 7 %, con unas caídas acumuladas del 4,5 en el consumo privado, del 27 en la inversión en bienes de equipo y del 21 % en la construcción. A pesar de las caídas en las ventas al exterior, la fuerte contracción de las importaciones facilitó que la aportación del sector exterior fuese positiva, al menos, hasta el segundo trimestre de 2009, suavizando parcialmente la intensa contracción del PIB.

La recesión fue significativamente más intensa que las registradas a mediados de las décadas de 1970 y principios de 1990, cuando el PIB apenas descendió, en el primer caso, y lo hizo en tan solo 2 pp, en el segundo. En términos comparativos internacionales, la contracción fue similar a la de los principales países europeos. Exactamente, durante esta fase recesiva el PIB de la economía española se contrajo un 4,6 %; el de la UEM, un 5,8; el de Alemania, 7,1; Francia 4; y el de Italia 7,9. En cualquier caso, una característica específica del ajuste producido en España fue la elevada intensidad de la destrucción de empleo (Tabla 5). Entre 2008 y 2009 se perdieron más de 1,5 millones de puestos de trabajo (un 8 %) y la tasa de paro alcanzó el 18,7.

Tabla 5
Activos, ocupados, parados y tasas de actividad y paro en España (2001-2022)

Final 4T	Activos (miles)	Ocupados (miles)	Parados (miles)	Tasa Actividad (%)	Tasa paro (%)
2001	18.292,0	16.348,2	1.943,8	53,4	10,6
2002	19.224,3	16.991,9	2.232,4	55,0	11,6
2003	20.017,1	17.740,5	2.276,7	56,3	11,4
2004	20.667,7	18.490,8	2.176,9	57,1	10,5
2005	21.369,5	19.509,2	1.860,3	58,1	8,7
2006	22.014,8	20.195,4	1.819,4	58,9	8,3
2007	22.659,9	20.717,9	1.942,0	59,5	8,6
2008	23.262,1	20.055,3	3.206,8	60,4	13,8
2009	23.225,4	18.890,4	4.335,0	60,0	18,7
2010	23.377,1	18.674,9	4.702,2	60,3	20,1
2011	23.440,3	18.153,0	5.287,3	60,3	22,6
2012	23.360,4	17.339,4	6.021,0	60,2	25,8
2013	23.070,9	17.135,2	5.935,6	59,9	25,7
2014	23.026,8	17.569,1	5.457,7	59,8	23,7
2015	22.873,7	18.094,2	4.779,5	59,4	20,9
2016	22.745,9	18.508,1	4.237,8	59,0	18,6
2017	22.765,0	18.998,4	3.766,7	58,8	16,6
2018	22.868,8	19.564,6	3.304,3	58,6	14,5
2019	23.158,8	19.966,9	3.191,9	58,7	13,8
2020	23.064,1	19.344,3	3.719,8	58,2	16,1
2021	23.288,8	20.184,9	3.103,8	58,7	13,3
2022	23.487,8	20.463,9	3.024,0	58,5	12,9

Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA). Serie histórica.

https://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm (consulta: 08/02/2023).

El gobierno socialista de Rodríguez Zapatero utilizó una política fiscal expansiva ante este escenario contractivo. En 2008 y 2009 no solo entraron en juego los estabilizadores automáticos, sino que se tomaron varias medidas discrecionales, tanto por el lado del gasto como por el de los ingresos, al tiempo que se producía una significativa

pérdida de recaudación impositiva de los ingresos ligados al sector inmobiliario. El resultado fue un deterioro muy rápido en la posición financiera de las AAPP. En consecuencia, se pasó de un superávit del 2 % del PIB en 2007 a un déficit del 11 en 2009 (Figura 1). La brusca contención del gasto interior dio paso al inicio del proceso de corrección de algunos de los desequilibrios acumulados durante el anterior ciclo expansivo, incluyendo déficit exterior, competitividad, sobredimensionamiento del sector inmobiliario y excesivo nivel de endeudamiento.

El déficit exterior de la economía española se redujo, con una caída de las necesidades de financiación —equivalentes al saldo conjunto de las balanzas por cuenta corriente y de capital— desde el 9,2 % del PIB en 2007 hasta el 3,9 en 2009. La mejora inicial de este saldo se explica principalmente por la corrección del déficit comercial. Se produjo como resultado del desplome de las importaciones, que retrocedieron un 5,6 y un 18,3 %, respectivamente, en 2008 y 2009. A ello le acompañó una acusada caída, aunque de menor magnitud, de las exportaciones en esos mismos años: 0,8 y 11 %. En realidad, en términos de la posición financiera de los distintos sectores institucionales, el ajuste en estas primeras fases de la crisis reflejó la mejora de la capacidad de financiación del sector privado, por el descenso de la inversión y el aumento del ahorro, compensado solo parcialmente por las mayores necesidades de las AAPP. Pese a todo, la persistencia de déficits externos y los efectos de la valoración de activos y pasivos propiciaron un mayor deterioro de la posición de inversión internacional neta de la economía española, hasta alcanzar un 94 % del PIB a finales de 2009. En dicho año el IPC se redujo un 0,3 % respecto al año anterior, una valiosa moderación de los precios que resultó además superior a la de la zona del euro, con lo cual el diferencial de inflación frente a la UEM fue negativo por primera vez desde su puesta en marcha (Figura 4A). Respecto al mercado inmobiliario, los precios de la vivienda descendieron un 10 % desde su nivel máximo, registrado en el tercer trimestre de 2007, hasta finales de 2009 y el volumen de compraventas se redujo a menos de la mitad. De hecho, el valor real del suelo urbano disminuyó en un 25 % en ese mismo período. La intensidad del ajuste en esa etapa fue muy superior a la registrada en episodios críticos anteriores, aunque en línea con la magnitud de la expansión previa e influida por el impacto del súbito endurecimiento en las condiciones de financiación de un sector fuertemente dependiente de la financiación externa (Figura 5). En definitiva, se redujo notablemente la inversión en nuevas viviendas, con un retroceso de un 35 % entre 2007 y 2010, y la caída del empleo en el sector de la

construcción en cerca de un millón de personas, con el consiguiente arrastre sobre el resto de la economía. Pese a ello, el ajuste de la oferta fue gradual en términos relativos, ya que en 2008 y 2009 se siguieron promocionando y construyendo las viviendas iniciadas antes del comienzo de la recesión. Se calcula que se construyeron alrededor de un millón en aquellos dos años, lo que contribuyó a generar un elevado parque de viviendas sin vender y que presionó a la baja sobre su precio y sobre la iniciación de nuevas viviendas durante los años sucesivos.

2.3. El espejismo de la recuperación fallida de 2010

A partir de principios de 2010, la economía mundial inició una nueva fase alcista. Por su parte, la española se encontraba en una situación en la que las caídas del PIB eran progresivamente menores y en la que se habían iniciado los ajustes de los principales desequilibrios acumulados durante el período de expansión. Pero, el grado de absorción de estos desequilibrios era, hasta ese momento, muy limitado. La reducción del déficit exterior y la mejora de la competitividad estaban en marcha; aunque lejos de ser completas. Los niveles de endeudamiento del sector privado y de dependencia de la financiación exterior permanecían muy elevados y las dudas respecto al alcance del impacto del deterioro de los activos inmobiliarios afectaban al grado de solidez percibido del sector financiero. A todo esto, es necesario sumar los desequilibrios que había generado la propia crisis en forma de tasas muy elevadas de desempleo y deterioro de la posición financiera de las AAPP. Las previsiones de crecimiento económico disponibles, proporcionadas por los servicios de estudios oficiales y privados, apuntaban, de hecho, a una recuperación gradual, no exenta de riesgos.

En esas circunstancias, las tensiones financieras en los mercados europeos tras la crisis griega, primero, y la irlandesa, después, afectaron de forma significativa a la economía española. Así, el diferencial de rentabilidad de la deuda soberana española a diez años con respecto a la alemana llegó a situarse por encima de los 200 pb (puntos básicos) a finales de 2010, y las entidades de crédito experimentaron dificultades para acceder a los mercados mayoristas de financiación, lo que elevó de forma significativa su recurso al Eurosistema en los meses centrales del año. Todo ello erosionó la confianza de las empresas y hogares y supuso un freno para la reactivación del gasto privado y del consumo interno. La política económica reaccionó con un drástico cambio de orientación.

En particular, la política fiscal pasó de ser abiertamente expansiva a contractiva, en línea con la orientación fijada en la UE, con el consiguiente efecto negativo sobre las rentas de las hogares y el consumo y la inversión públicos. Concretamente, en enero de 2010, el gobierno socialista de Rodríguez Zapatero aprobó el Plan de Consolidación Fiscal 2010-2013; aunque lo aplicaría en su mayor parte el nuevo gobierno del PP durante el primer mandato de Rajoy (2012-2016), con el fin de reconducir el deterioro sufrido por las finanzas públicas durante los primeros años de la recesión. Este plan preveía un descenso del déficit de 1,6 pp del PIB en 2010 y de 2,3 puntos más por año entre 2011 y 2013. Se trataba de un plan de naturaleza, fundamentalmente, estructural y basado sobre todo en reducciones del gasto público. Pero no dejaba de lado una serie de incrementos impositivos, como la subida del IVA en julio de 2010 y la eliminación parcial de las deducciones por inversión en vivienda prevista a partir de enero de 2011. Más tarde, en marzo y mayo de 2010, se aprobaron sendos paquetes de medidas que concretaban y adelantaban a 2010 y 2011 una parte importante del ajuste previsto en dicho plan de consolidación, en un contexto en el que se comenzaban a sentir en España los efectos de las tensiones en los mercados de deuda soberana del euro. Simultáneamente al cambio en la orientación de la política presupuestaria, en 2010 se anunciaron o/y aprobaron varias reformas. Las más importantes en el sistema de pensiones y en el ámbito laboral. Así, en agosto de 2011 el gobierno aprobó la ley de reforma del sistema público de pensiones, en la que se modificaron algunos de sus principales parámetros, como la edad de jubilación, el alargamiento del período de cálculo de la base reguladora y la incorporación de un factor de sostenibilidad que entrará en vigor en 2027. En el terreno laboral, en septiembre de 2010 se aprobó la ley por la que se modificaban los mecanismos de contratación, pero sin cambiar las figuras contractuales existentes; en febrero de 2011, un real decreto-ley, modificó algunos instrumentos de las políticas activas de empleo; y otro de junio del mismo año, introdujo algunas vías para impulsar la flexibilidad interna de las empresas. En el aspecto financiero, también se puso en marcha una reforma de la regulación de las cajas de ahorros, se tomaron medidas de transparencia y se aumentaron las exigencias de capital a las entidades de crédito.

Durante 2010, efectivamente, la economía española interrumpió su caída gracias, principalmente, a la aportación positiva de la demanda exterior neta, en un entorno de recuperación de los flujos comerciales internacionales en el que las ventas al exterior de España crecieron un 9 %, por encima de las importaciones (7 %). Tanto la inversión en

bienes de equipo como el consumo retornaron a tasas positivas, mientras que la inversión en vivienda y en otras construcciones continuaron su contracción. En el mercado de la vivienda se produjo una mejora del número de compraventas por primera vez desde el despegue de la crisis, aunque los precios todavía descendieron un 2 % más. Por su parte, el crédito concedido a hogares y a sociedades no financieras moderó su ritmo de descenso interanual hasta un 0,4 % en diciembre de 2010, frente a una caída del 2 % en el mismo mes de 2009. Finalmente, las AAPP cerraron el año con un déficit del 9,4 % del PIB, un ajuste del déficit estructural de 2,1 pp del PIB —se redujo hasta el 7,1 % del PIB— y una ratio de deuda pública del 60 %.

2.4. Segunda etapa de la recesión en 2011

Según los datos del INE, a lo largo de 2011, todo parecía indicar que iba a prolongar una incipiente recuperación que se había comenzado a esbozar en 2010, mostrando tasas de avance del PIB modestas, pero positivas, en los dos primeros trimestres. En este contexto, las previsiones elaboradas en primavera de ese año por el FMI, la CE, la OCDE y el BdE todavía apuntaban a un crecimiento del PIB español para el conjunto del año del 0,8 % (Tabla 4). Sin embargo, la renovación de las tensiones en los mercados financieros de la UEM y su notable intensificación a partir de los meses del verano, elevaron la incertidumbre para la zona del euro, afectando negativamente al crecimiento del conjunto del área. En España, las tensiones perjudicaron principalmente a las AAPP y a las entidades de crédito, y supusieron un notable encarecimiento en sus costes de financiación. Las segundas, que ya habían experimentado dificultades en 2010, comenzaron a trasladar desde principios de año sus mayores costes a la clientela, reduciendo y encareciendo su oferta de préstamos a las empresas y a los hogares españoles.

Este nuevo tensionamiento en los mercados financieros de la UEM, que se hizo especialmente intenso a partir del mes de julio, propició un endurecimiento muy acusado de las condiciones de financiación del conjunto de los agentes residentes y un aumento de la incertidumbre del conjunto; todo lo cual supuso un nuevo impacto contractivo para la economía española, a pesar de las perspectivas de recuperación que, como se ha señalado, anticipaban las principales instituciones nacionales e internacionales, incluido el BdE, en la primera mitad de ese mismo año. El INE no tuvo más remedio que constatar

más adelante una caída del 1 % en el PIB para todo 2011. En este sentido, cabe destacar que en 2011 se produjo el mayor error de previsión del que se tiene constancia en tiempos recientes para el caso del FMI, la CEE, la OCDE y el BdE, sobre la diferencia entre la estimación final del PIB y las previsiones macroeconómicas efectuadas en primavera del mismo año y que fue de magnitud superior incluso al que se había registrado en 2008 (Tabla 4).

Por su parte, el empleo acentuó su ritmo de caída. Disminuyó en un 3,7 % y situó la tasa de paro en un 23 % a finales de 2011. El ajuste en el sector inmobiliario se intensificó, con una caída frente al año anterior del 30 % en el volumen de compraventas de vivienda y del 11 % en los precios, al tiempo que el tono débil de la actividad y las necesidades de desapalancamiento limitaban el avance del saldo vivo del crédito concedido al sector privado, que descendió un 3 %. El crédito dudoso y la morosidad continuaron creciendo, especialmente en el caso de las cajas de ahorros, y se deterioraron adicionalmente las perspectivas de resultados de las entidades. En ese contexto, el gobierno aprobó un aumento de los requerimientos de capital de las entidades de crédito en febrero. Asimismo, en materia presupuestaria se produjo una desviación con respecto al objetivo de déficit público de las AAPP para el conjunto del año de más de 3 pp del PIB: un 9,6 frente al 6 % proyectado en principio, lo que situó la deuda pública, a comienzos de 2012 con Rajoy en la Moncloa, en un 69 % del PIB, más de 30 puntos superior a la observada en 2007 con Zapatero.

2.5. La crisis del euro y de la deuda financiera global (2012-13)

El agravamiento de los problemas políticos en Grecia en el primer semestre de 2012 acentuó las tensiones en el conjunto de la UEM al incrementar la percepción de los inversores del riesgo de reversibilidad de la moneda única. En este contexto, la recesión de la economía española se intensificó a lo largo de 2012, mostrando una elevada vulnerabilidad, derivada de la persistencia de los desequilibrios macroeconómicos y financieros acumulados durante la fase expansiva, las dudas sobre la solidez de algunas partes del sistema bancario y el fuerte deterioro de las finanzas públicas y del empleo. A comienzos de abril de 2012, las condiciones de financiación en los mercados mayoristas para las entidades españolas, que ya eran muy estrictas, comenzaron a endurecerse nuevamente, influidas por los temores sobre el impacto de la nueva recesión en la

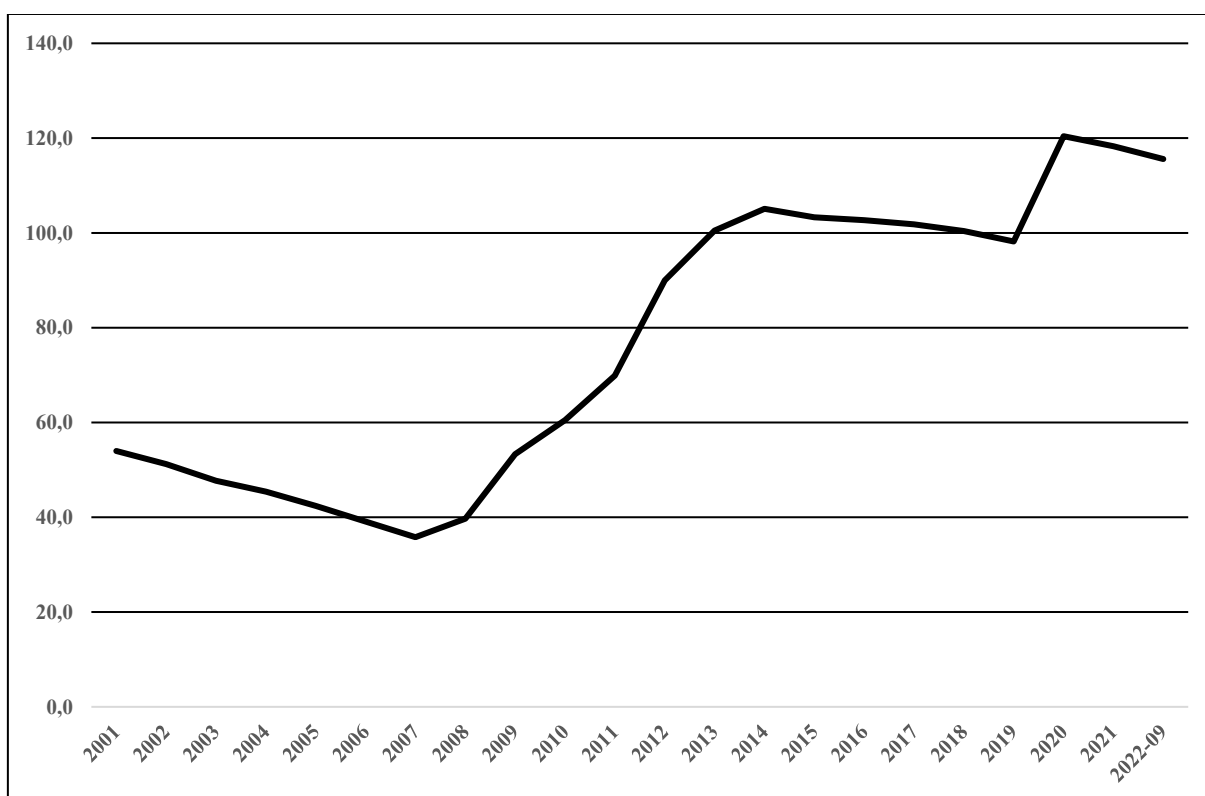
situación patrimonial de las entidades de crédito y por la realimentación entre el riesgo soberano y el bancario. A comienzos de mayo, estos temores se vieron en parte confirmados con la solicitud de recapitalización pública por parte del grupo BFA-Bankia (Banco Financiero y de Ahorros). En paralelo, y continuando con lo iniciado a mediados del año anterior, se comenzaron a intensificar los movimientos de salidas netas de fondos hacia el exterior, provocando una aguda crisis de financiación exterior en España. En términos acumulados de doce meses, las salidas netas alcanzaron su máximo en los meses centrales del año —320 mm (mil millones) de euros, un 29 % del PIB—, como consecuencia principalmente de las desinversiones de los no residentes en valores emitidos por los sectores residentes (141 mm), así como de las disminuciones en los depósitos interbancarios mantenidos en entidades nacionales (189 mm).

Al igual que en otros países vulnerables de la UEM, el resultado de estas tensiones fue un incremento sustancial del recurso de las entidades de crédito nacionales a la financiación del Eurosistema, que llegó a alcanzar los 412 mm de euros en agosto de 2012, un 13 % de su activo total y un 34 de la liquidez inyectada por el Eurosistema a los bancos del conjunto del área del euro. Como resultado de todo ello, en los meses de verano de ese mismo año las rentabilidades de la deuda pública española alcanzaron los niveles máximos desde el inicio de la UEM, con un 7,5 % en el plazo de 10 años, hacia finales de julio. Las cotizaciones bursátiles descendieron hasta un 30 % con respecto al cierre de 2011 y las primas de riesgo crediticio se situaron en los niveles más altos desde el inicio de la crisis de deuda soberana, tanto para las entidades de crédito como para las sociedades no financieras (Figura 5). El Gobierno español adoptó diversas medidas durante los primeros meses del año en el ámbito presupuestario y en otros campos. En junio de 2012 solicitó la ayuda económica a las instituciones europeas, en un contexto de creciente fragilidad de algunas entidades financieras y de dificultades para la obtención de fondos en los mercados de capitales internacionales. La obtención de esta ayuda y los sucesivos pasos acometidos para sanear y recapitalizar las entidades más débiles del sector bancario español, junto con las medidas adoptadas en la UEM, dieron paso a partir de septiembre a una fase de progresiva relajación de las tensiones en los mercados financieros nacionales e internacionales y a una recuperación de los flujos de inversión hacia España.

En el ámbito fiscal, en abril el Gobierno aprobó la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, con el objetivo de fortalecer el marco de

disciplina presupuestaria. Dicha ley estableció unos objetivos de equilibrio presupuestario para todos los niveles de las AAPP, límites a la deuda pública y requisitos de transparencia y de corrección de las desviaciones. Posteriormente, se adoptaron nuevos paquetes de ajuste fiscal que permitieron una reducción del déficit público. En 2012, y excluidas las ayudas al sector financiero, supusieron 2,5 pp del PIB. Ahora bien, en términos de variación del saldo estructural primario —una medida que excluye los pagos por intereses y elimina el efecto estimado del ciclo económico—, aquel fue negativo en este año sobre el saldo de ingresos menos gastos públicos, que alcanzó los 4 pp del PIB. Con todo, el saldo total de las AAPP, excluyendo las ayudas públicas al sector financiero, fue deficitario por un valor equivalente al 6,8 % del PIB. Las ayudas públicas ese año supusieron 3,7 pp del PIB, con lo que el déficit incluyendo las ayudas fue del 10,5 % del PIB, elevando la deuda pública hasta el 86 % del mismo (Figura 6).

Figura 6
Deuda pública de las AAPP en % del PIB final 4T (2001-2022)



Fuente: BdE https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/temas/te_deu.html (consulta: 10/02/2023)

En julio de ese año entró también en vigor la Ley de Medidas Urgentes para la Reforma Laboral, que amplió las posibilidades para la descentralización de la negociación colectiva, aumentó la flexibilidad interna de las empresas y racionalizó las condiciones para la extinción de los contratos indefinidos. Asimismo, a lo largo del año se introdujeron

diversas medidas para liberalizar algunos sectores y fomentar la competitividad. Se instrumentó un Plan de Pago a Proveedores que contribuyó a aliviar las restricciones de liquidez del sector empresarial derivadas de los retrasos en los pagos de las administraciones territoriales (ayuntamientos, diputaciones, autonomías). En total, el Fondo para la Financiación de Pago a Proveedores abonó en tres fases, entre 2012 y 2014, 30,2 mm de euros a las CCAA (Comunidades autónomas) y 11,6 mm a las CCLL (Corporaciones locales). En paralelo, el Gobierno puso en marcha un mecanismo complementario, denominado FLA (Fondo de Liquidez Autonómica), orientado inicialmente a proveer de liquidez a las CCAA que lo demandasen para hacer frente a situaciones de fuerte necesidad de financiación en momentos de limitado acceso al crédito. El FLA se financió desde un principio mediante emisiones de deuda del Tesoro y realizó los pagos directamente en los vencimientos de los valores y de préstamos de las CCAA que no podían ser refinanciados. Además, desde finales de 2012 el FLA se dedicó también a pagar facturas pendientes de proveedores de las CCAA. En total, entre 2012 y 2014, a través de este mecanismo, se liberaron 25,1 mm de euros adicionales para el pago a proveedores de las CCAA.

A pesar de las anteriores medidas, la incertidumbre permaneció en cotas elevadas y las condiciones de financiación de la economía española continuaron siendo muy estrictas durante todo el año 2012, de modo que la contracción económica, iniciada en el año anterior, se prolongó durante todo el año e incluso una parte de 2013. En conjunto, el PIB disminuyó en estos dos años un 4,6 % —con una caída del 2,9 en 2012 y del 1,7 en 2013—, y el descenso de la demanda interna acumulado al final del bienio fue del 8 %. Únicamente se compensó, parcialmente, gracias a la aportación positiva del sector exterior. La sucesión de dos recesiones, prácticamente de manera consecutiva, determinó que, desde el inicio de la crisis en 2008 hasta el tercer trimestre de 2013, el nivel de actividad descendiera, en términos acumulados, un 10 %, con caídas del consumo privado y de la inversión del 13 y del 38 %, respectivamente. A su vez, la tasa de paro alcanzó un máximo histórico —del 27 %— durante el primer trimestre de 2013, en pleno gobierno del PP presidido por Rajoy.

En el sector inmobiliario, los precios y la actividad constructora continuaron descendiendo hasta finales de 2013, convirtiendo este episodio de corrección inmobiliaria en el de mayor intensidad y duración desde la Guerra Civil (1936-1939). Como ejemplo del alcance de este ajuste, cabe subrayar que el volumen de compraventas de viviendas

en 2013 alcanzó las 300.000 unidades, frente a casi dos millones de operaciones en el bienio 2005-2006. La inversión residencial al cierre de 2013 era solamente un 43 % del máximo alcanzado en 2006 y, en porcentaje del PIB, había descendido desde el 12 al 4 %. El crédito bancario a los hogares y a las sociedades no financieras españolas continuó disminuyendo a ritmos cada vez más acusados y con carácter generalizado por segmentos. En este período, los precios de la vivienda acumularon una caída desde sus valores máximos del 37 % en términos nominales, y del 44 % en términos reales (Figura 3).

No obstante, desde mediados de 2013 comenzó a configurarse un escenario de incipiente recuperación de la economía española, con tasas de caída modestas del PIB en el segundo y tercer trimestres y un aumento en el cuarto, al mismo tiempo que la tasa de paro cedía ligeramente a lo largo del año. A este escenario contribuyeron la mejora del entorno internacional —incluyendo la recuperación de la UEM y de la economía mundial durante el segundo semestre—, la política expansiva del BCE, los avances en la gobernanza de la UEM y, en el ámbito interno, las reformas emprendidas y los progresos en la reconducción gradual de los principales desequilibrios macrofinancieros de la economía española. En la primera mitad de 2013, además de completarse las principales medidas del programa de saneamiento, recapitalización y reestructuración de las entidades de crédito españolas, se produjeron también avances importantes en la recuperación de la competitividad, en un contexto de moderación de los costes laborales, lo que propició una progresiva atenuación del ritmo de destrucción del empleo. En términos de los costes laborales unitarios de la economía española en comparación con los de la UEM, a mediados de año se había recuperado ya algo más del 70 % de la pérdida de competitividad acumulada desde el inicio de la moneda única hasta el desencadenamiento de la crisis. La CE, por su parte, revisó los objetivos de déficit de los distintos países para acompañarlos en mayor medida a la situación cíclica de cada economía. Esto supuso para España, en particular, una senda de ajuste presupuestario más gradual. Se facilitó, así, el comienzo de la recuperación económica en el tramo final del año. En 2013, se aprobó también una nueva reforma del sistema de pensiones. En la misma se adoptaba la definición de un factor de sostenibilidad, y de un mecanismo de revalorización que iba ligado al balance de ingresos y gastos del sistema. Se intentaba mejorar su sostenibilidad financiera a medio y largo plazo. En 2013, el déficit público alcanzó el 6,7 % del PIB sin incluir ayudas públicas —el 7 % incluyendo las ayudas a la banca—. En todo caso, descontando el componente cíclico, el tono de la política

presupuestaria fue contractivo, con un aumento del superávit estructural primario neto de ayudas de 1,1 puntos del PIB. Con todo, la ratio de deuda pública/PIB alcanzó el 95 % a finales de 2013.

El inicio de la recuperación vino de la mano de una mejora en las condiciones de financiación y de una recuperación de la confianza de los distintos agentes. Así, la rentabilidad de la deuda pública española a diez años retornó a niveles por debajo del 5 % —con caídas de más de 300 pb en el diferencial con respecto al bono alemán—, frente a los máximos superiores al 7 % del año anterior, cuando dicho diferencial pasó de los 600 pb. No obstante, y a pesar de estas mejoras, los tipos de interés del crédito bancario permanecieron durante todo el año en torno a los niveles de 2012 (Figura 2). No se lograban todavía avances significativos en la reducción de la fragmentación financiera entre países de la UEM. Así que, en última instancia, la recuperación de la confianza de los inversores solo se hizo visible por la evolución de los flujos de financiación exterior de la economía española. Tras la salida de fondos por valor de más de 170 mm de euros que se registró en 2012 —16 % del PIB—, en 2013 tuvo lugar una entrada neta de recursos de casi 85 mm de euros —8 % del PIB—. En particular, las inversiones netas en cartera de los no residentes aumentaron en casi 49 mm durante ese ejercicio, frente a la contracción de más de 51 mm de euros observada un año antes.

3. Recuperación prepandémica (2014-19)

En España, el año 2014 confirmó el retorno de la economía a tasas de crecimiento del PIB y del empleo positivas, e incluso superiores a las de la UEM. En el conjunto del año, el PIB español creció un 1,4 %, lo que contrasta con la caída del 1,7 del año anterior (Figura 1). De hecho, 2014 fue el primer año de incremento significativo de la actividad desde el inicio de la crisis en 2008. A finales de año, el ritmo de avance interanual era ya del 2,2 % y continuaría aumentando en 2015 (BdE 2017: 211).

3.1. Normalización de la situación y reforzamiento del sistema financiero en 2014: evolución de la economía en España

Los primeros síntomas de la recuperación económica se apreciaron en el incremento de las exportaciones —mejoraron un 4 % en el conjunto de 2014—, aunque ya se venía

produciendo desde 2010, pero ahora se unió un crecimiento notable de la demanda interna, que se elevó un 1,9 %. Es decir, 5 pp más que el año anterior. Esto impulsó las importaciones, que se elevaron un 6,5 %. Pese a lo cual, la contribución del sector exterior que, efectivamente, había sido positiva durante los seis años anteriores, en 2014 pasó a ser ligeramente negativa, con un $-0,5$ pp. Lo que se puede explicar por el escaso dinamismo de la economía mundial.

En esta nueva coyuntura, se apreció un tono más expansivo de la política monetaria del Eurosistema, se mejoró su transmisión al conjunto de la UEM y se avanzó hacia un mercado bancario único. España aprovechó dicha coyuntura favorable para emprender una progresiva recuperación económica de la actividad. Esta se vio reforzada por una mejora primordial de la confianza y de las condiciones de financiación de los distintos agentes españoles. Las rentabilidades de la deuda pública a diez años descendieron rápidamente, hasta situarse en niveles históricamente reducidos, por debajo del 2 % en diciembre —lo que significaban 2,4 pp por debajo del registro de 12 meses antes—, y el diferencial con la referencia alemana disminuyó en más de 1 pp, retornando a los valores registrados en la primera fase de la crisis, a comienzos de 2009, antes del desencadenamiento de las tensiones en los mercados de deuda soberana de la UEM. Los restantes agentes residentes también se vieron beneficiados por la evolución favorable de las condiciones de financiación con la reapertura de los mercados financieros para un número creciente de instituciones. Sobre todo, las entidades de crédito, que superaron en general con holgura el proceso de evaluación llevado a cabo por el BCE previo a la entrada en funcionamiento del MUS (Mecanismo Único de Supervisión). Todos registraron una reducción notable en sus costes de financiación, tanto en los mercados de valores como en los depósitos de la clientela. Según la Encuesta sobre Préstamos Bancarios, por primera vez desde comienzos de 2010, esto permitió una cierta relajación en los criterios de oferta de crédito bancario en España, y un descenso en su coste, que fue particularmente destacado en las operaciones de menos de un millón de euros. Estas últimas se correspondían mayoritariamente con los préstamos a pymes, por lo que su efecto fue especialmente importante para la recuperación de la economía española (Figura 2).

Por tercer año consecutivo, en el ámbito fiscal, el año se cerró con un déficit total de las AAPP del 6 % del PIB, 1 pp menos que el año anterior y en línea con los objetivos establecidos por la CE. Todo ello propició una recuperación de la confianza en el

sostenimiento de las finanzas públicas en España. Ese avance fue además compatible con un comportamiento menos contractivo de la política fiscal. Se reflejó en el mantenimiento prácticamente sin cambios del saldo ajustado de ciclo. Supuso un cambio notable con respecto a lo ocurrido en los cuatro años anteriores. Dicho saldo ajustado se redujo en más de 7 pp en términos acumulados, y contribuyó por tanto a impulsar el avance de la actividad económica española. Con todo, la deuda pública continuó elevándose hasta el 100,4 % del PIB (Figura 6).

La articulación de estos impulsos favorables, a los que se unió en la segunda mitad del año el efecto positivo sobre la renta real de los hogares la caída del precio del petróleo, propició la recuperación de la demanda interna. En concreto, inicialmente se produjo un repunte muy significativo de la inversión en bienes de equipo, al que le siguió un incremento del consumo privado, con tasas de mejora de estos dos agregados, en 2014, del 8 y 1,6 %, respectivamente. La inversión en vivienda también mostró una recuperación del 6 % a lo largo del año, poniendo así fin a un período de algo más de seis años de corrección ininterrumpida, durante el cual este componente del gasto nacional se había reducido a menos de la mitad. Únicamente el consumo público y la inversión en otras infraestructuras —afectadas estas últimas por el retroceso de la inversión pública— mantuvieron tasas de variación negativas. En un entorno de evolución moderada de los salarios, la recuperación de la actividad fue, además, muy intensiva en empleo, con un incremento de este próximo al del propio PIB, equivalente a 381.000 ocupados a tiempo completo, lo que facilitó que la tasa de paro se redujese en 2 pp a lo largo del año, contribuyendo así a hacer el repunte más sostenible (Tabla 5).

En contraste con el rebrote de la recesión que tuvo su segunda fase en 2010-11, en esta ocasión, la corrección de los desequilibrios acumulados en la etapa previa a la crisis estaba más consolidada. A comienzos de 2014, más de un 70 % de la pérdida de competitividad registrada en los primeros años de la UEM se había corregido. La inflación se encontraba 0,6 pp por debajo de la media del área y la capacidad de financiación española había vuelto a ser positiva en 2013, en una proporción de un 2,1 % del PIB. El endeudamiento de hogares y empresas se había reducido en 24 pp del PIB, desde los máximos de 2010. El ajuste del mercado inmobiliario había situado el peso de la inversión residencial en el 4,1 % del PIB, casi 8 pp por debajo de los máximos previos y claramente por debajo de su promedio histórico. La confianza en el saneamiento del sector bancario fue respaldada por los favorables resultados de las entidades españolas en

la evaluación global previa a la entrada en funcionamiento del MUS en noviembre. Asimismo, la situación de las finanzas públicas había mejorado igualmente, pese a que tanto el déficit como la deuda pública permanecían en niveles muy elevados. Las mejoras eran, sin embargo, menos perceptibles en el caso del paro, con una tasa que todavía se situaba en el 23,7 % de la población activa en el 4T del año, y en la posición inversora internacional, que mostraba entonces un importe deudor, en términos netos, equivalente al 97,5 % del PIB. Pese a este contexto, las condiciones de financiación de la economía española en 2014 habían mejorado de manera apreciable. La evolución de la financiación concedida al sector privado residente continuó siendo negativa en el conjunto del año, dado el proceso de desapalancamiento del sector, pero la tasa de variación se elevó desde el -7,2 % en diciembre de 2013 y al -4,8 en el mismo mes de 2014. Tras siete años de descensos, en el mercado residencial los precios se elevaron un 1,8 % en el transcurso del año, lo que significó el primer aumento desde el inicio de la recesión en 2007-2008, y se detectó un mayor dinamismo de las compraventas, con un incremento del 21 %, y una estabilización de la iniciación de nuevas viviendas (Figura 3).

Por último, en 2014, la situación de solvencia y rentabilidad de las entidades de crédito en España había mejorado respecto a los años anteriores de mayor incertidumbre. Esto se explica como resultado del proceso de recapitalización, reestructuración y resolución de las entidades con dificultades, así como por la estabilización de los mercados financieros internacionales y la paulatina recuperación de la actividad en España. La misma, unida a la consiguiente mejora del empleo y al mantenimiento de unos tipos de interés en niveles reducidos (Figura 2), propició una evolución positiva de los activos dudosos que repercutieron de forma también positiva en los balances de las entidades.

3.2. Recuperación de la economía española hasta la crisis del Covid-19

La principal característica general sobre la recuperación posterior a la Gran Recesión financiera global, es que ha sido de una naturaleza desigual en las diferentes economías. Por consiguiente, la sincronización cíclica se ha reducido (Álvarez; Gadea & Gómez 2021: 9). Además, como se había previsto (Collado & Rivera 2013: 7), la economía española se ha diferenciado en tres aspectos de otras economías comparables de su entorno: a) tiene un crecimiento más intensivo en capital y menos en trabajo, con déficit

crónico de empleo, incluso en esta fase de crecimiento; b) soporta un saldo exterior deficitario; y c) experimenta una muy baja eficiencia productiva. En contra del lugar común que se suele asumir, en esta ocasión la sobreinversión y sobrecapitalización de la economía española en el periodo 2014-2019 no ha radicado ni exclusiva ni fundamentalmente en el sector de la construcción. La inversión y capitalización consiguiente en las TIC han tenido un enorme crecimiento en ese periodo. Ha dado lugar a efectos de arrastre positivos en la productividad total de los factores. Una parte de la cual es la productividad del capital. Las exportaciones españolas son las únicas, entre los grandes países europeos, que no han perdido cuota en los intercambios mundiales. La economía española es la que más ha aumentado el porcentaje de exportaciones sobre el PIB y la única, junto con Alemania, que ha tenido una balanza por cuenta corriente positiva. Este es un hecho muy novedoso y constituye uno de los factores de los que se deriva que la aportación del comercio exterior al crecimiento haya sido tan positiva. En definitiva, se puede considerar que la innovación ha jugado un papel importante en el crecimiento económico de la economía española. La innovación se ha mejorado sustancialmente en esos últimos años, incluso si se incluyen los años previos de la crisis hasta 2013. Siempre y cuando se entienda por innovación mejoras en productos y procesos del tipo de “España innova”. Casos como Zara, Mercadona y multitud de empresas industriales y de servicios es muy posible que no tengan patente alguna, pero innovar, innovan.

Como indica Moral-Rincón (2022: 35-36), la aplicación de importantes reformas estructurales, motivadas por la dureza de la recesión de 2008, ha permitido corregir algunos desequilibrios existentes, si bien quedaron reformas por abordar. La reactivación de la demanda interna tomó el protagonismo en esta nueva senda de expansión. Recientemente, en lo que coinciden varios autores es en que los resultados económicos de 2014 mostraron un cambio de tendencia que permiten hablar de una recuperación económica. El crecimiento real fue muy intenso entre 2015 y 2017, situándose por encima del 3 %. Pero, en 2018 se suavizó este ritmo al quedarse el crecimiento económico en el 2,3 % y en 2019 en el 2,1. Pese a todo, unos buenos resultados, que se han trasladado al mercado de trabajo con un crecimiento en el número de ocupados que alcanza los 18,4 millones, medido en puestos de trabajo a tiempo completo. Se ha bajado la tasa de desempleo al 13,8 % en el 4T de 2019, en términos de la EPA (Encuesta de Población Activa). Sin embargo, no se puede obviar, ya al final del gobierno del PP presidido por

Mariano Rajoy y el comienzo del nuevo gobierno socialista presidido por Pedro Sánchez, que no se había conseguido volver al número de ocupados de 2008 —unos 19,5 millones de personas, en empleo total equivalente—, hasta el bienio 2018-2019, y que tras una ligera caída en 2020 por el Covid-19, se ha remontado ahora con un gobierno de coalición del PSOE con Unidas Podemos presidido por Sánchez, hasta los más de 20 millones de ocupados en el bienio de 2021-2022 (Tabla 6).

Tabla 6
Evolución del mercado de trabajo en España, en miles (1995-2022)

	Sector Primario	%	Industria	%	Construcción	%	Servicios	%	TOTAL
1995	966,4	7,3	2.521,0	19,0	1.224,2	9,2	8.588,6	64,6	13.300,2
2000	942,1	5,9	3.026,8	19,0	1.846,6	11,6	10.126,0	63,5	15.941,5
2005	852,9	4,7	2.895,9	15,8	2.402,0	13,1	12.174,2	66,4	18.325,0
2007	783,0	4,0	2.765,0	14,1	2.680,9	13,7	13.316,4	68,1	19.545,3
2008	751,9	3,8	2.719,5	13,9	2.368,5	12,1	13.701,8	70,1	19.541,7
2009	716,9	3,9	2.388,3	13,0	1.860,1	10,2	13.344,4	72,9	18.309,7
2010	722,6	4,1	2.303,4	12,9	1.604,8	9,0	13.164,8	74,0	17.795,6
2011	699,6	4,0	2.207,3	12,8	1.362,4	7,9	13.033,2	75,3	17.302,5
2012	671,9	4,1	2.042,9	12,4	1.122,3	6,8	12.605,0	76,7	16.442,1
2013	661,9	4,2	1.937,8	12,2	983,6	6,2	12.309,4	77,5	15.892,7
2014	667,3	4,2	1.903,9	11,9	962,9	6,0	12.513,7	78,0	16.047,8
2015	675,9	4,1	1.946,0	11,8	1.033,2	6,2	12.900,7	77,9	16.555,8
2016	703,7	4,1	2.011,7	11,8	1.056,1	6,2	13.245,6	77,8	17.017,1
2017	724,7	4,1	2.064,8	11,8	1.117,5	6,4	13.604,0	77,7	17.511,0
2018	860,8	4,4	2.465,1	12,6	1.213,0	6,2	13.617,0	69,6	19.564,6
2019	838,6	4,2	2.515,8	12,6	1.237,9	6,2	14.056,7	70,4	19.966,9
2020	812,5	4,2	2.418,0	12,5	1.199,3	6,2	13.444,3	69,5	19.344,3
2021	868,0	4,3	2.523,1	12,5	1.211,1	6,0	14.129,4	70,0	20.184,9
2022	777,6	3,8	2.578,5	12,6	1.227,8	6,0	14.570,3	71,2	20.463,9

Fuentes: Moral-Rincón (2022: 32-33). Ministerio de Trabajo (2022: 26). INE (2023). Elaboración propia.

En esta etapa expansiva prepandémica cabe destacar, igualmente, el buen comportamiento de la industria cuya participación en el PIB se mantuvo. Se ha contenido,

por tanto, el proceso de desindustrialización, y ha vuelto a crear empleo en términos netos. En 2013 solo había 983,6 mil puestos de trabajo, equivalentes a tiempo completo; mientras que en 2019 ascendían a 1.237,9 mil puestos de trabajo, aunque se mantenga con dificultades el empleo industrial, que ha rozado esa magnitud durante los tres años siguientes.

4. Impacto de la crisis pandémica en la economía española (2020-2023)

A finales de 2019 las economías occidentales mostraban indicios de moderar su crecimiento. Pero, en enero de 2020 se inician los confinamientos en China por un nuevo virus. Las cadenas de montaje empezaron a paralizarse por falta de suministros. En España, no fue hasta el 14 de marzo de 2020 cuando el Covid-19 obligó a adoptar medidas drásticas de confinamiento nunca vividas en más de un siglo desde la pandemia de gripe de 1918 tras la Primera Guerra Mundial. Esta nueva paralización de la economía sin venir acompañada de una conflagración a escala mundial (Moral-Rincón 2022: 36), ha tenido efectos nocivos en numerosos aspectos económicos y no económicos. Por ese motivo, es preferible centrarse en evaluar los impactos más relevantes en la actividad económica y en el mercado de trabajo. Evidentemente, la paralización de la economía en el segundo trimestre de 2020 provocó el retroceso más importante en el PIB real español —y del resto de las economías europeas— en tiempos de paz: un 10,8 % (Figura 1). Pero también es verdad que, dadas las causas de la crisis y los ingentes recursos que se han puesto a disposición de los agentes económicos y sociales, los efectos sobre el empleo, por ejemplo, no han sido tan dramáticos y la recuperación se ha hecho, en términos relativos, rápidamente. Se ha cerrado el año 2022 con un crecimiento del 5,5 %. Algo más elevado de lo avanzado por casi todos los servicios de estudios económicos, debido a que seguía habiendo contagios con las nuevas variantes del virus.

En el resto de variables económicas también se han percibido signos de recuperación. Por ejemplo, mientras que en 2020 la tasa de apertura cayó, por lo que se refiere 2021, prácticamente, se ha vuelto a retomar la senda previa con un 67,7 % de apertura. En cuanto al número de ocupados también ha subido indiscutiblemente en 2022 en apenas dos años. Y, medido en empleos equivalentes a tiempo completo, se han alcanzado los 20.464 mil ocupados, frente a los 20.185 mil de 2021 y mucho más respecto a los 19.344,3 mil ocupados de 2020 o los 19.967 mil de 2019. Unas cifras que ya eran

suficientemente positivas, dados los adversos condicionantes económicos, sociales y sanitarios que se estaban viviendo.

En futuros trabajos, gozando de una mayor perspectiva histórica se deberán analizar los efectos particulares por los que la pandemia ha contribuido, sectorialmente, a una nueva crisis económica. La razón reside en que no se han visto afectados por igual todos los sectores económicos, ni se sabe con certeza cómo va a ser la recuperación. En este sentido, se pueden abordar los retos que ya existían previos a la pandemia y que este colapso no ha hecho más que agrandarlos. Así, por ejemplo, en el mercado de trabajo se deberá describir cómo está reaccionando el mercado laboral a las nuevas condiciones y a los efectos de la aplicación de los ERTE (Expedientes de Regulación Temporal de Empleo). Por otra parte, las enormes ayudas que se han implementado para hacer frente a los efectos de la pandemia han provocado que la deuda pública alcance el 120 % del PIB. Por tanto, en un período razonable, se deberá controlar a la baja. Esto afectará directamente al sector público. Otros temas interesantes que deben abordarse son, por ejemplo, la transición energética de combustibles fósiles a otros limpios o la sanidad y la atención a la dependencia. Por último, el confinamiento ha adelantado la digitalización de muchos aspectos de la actividad económica y social de España, por lo que es preciso tener presente que esto está cambiando la educación, las relaciones de trabajo y la distribución, por señalar solo algunos casos específicos.

Conclusiones

Entre 1996 y 2023 la economía española ha pasado por varias fases de crecimiento y recuperación, pero también de crisis. La Gran Recesión financiera global de 2008; la crisis de la deuda soberana de 2010; y la crisis epidémica del Covid-19 de 2020. Especialmente, esta última ha tenido unas consecuencias que han ido más allá de las simplemente económicas, y terminó convirtiéndose en una crisis global de tipo socio-sanitaria de primera magnitud, aunque eso también tenga consecuencias económicas importantes para el conjunto de la población. Se han visto afectados, prácticamente, casi todos los sectores económicos; aunque todo indica que se está empezando a salir. Entre finales de 2022 y principios de 2023 las mascarillas como símbolo de la epidemia se van retirando poco a poco de su uso obligatorio, aunque su superación definitiva llevará aún tiempo. Tras la salida de la pandemia del Covid-19, se confía en que la economía española se encamine por la senda de la recuperación económica, como anuncian los primeros datos disponibles de 2023.

Bibliografía

- Alonso-Pérez, M. ; Furió-Blasco, E. ; Birabent, Chr. (2008). *Panorama de l'Espagne contemporaine*. París : Ellipses.
- Alonso-Pérez, M. ; Furió-Blasco, E. ; Birabent, Chr. (2009). *L'Amérique latine face à son avenir*, París : Ellipses.
- Alonso-Pérez, M. & Furió-Blasco, E. (2010). “La economía española. Del crecimiento a la crisis pasando por la burbuja inmobiliaria”. <https://doi.org/10.4000/cccc.3212> (consulta: 04/02/2023)
- Álvarez, L.J.; Gadea, M.D. & Gómez-Loscos, A. (2021). “La evolución cíclica de la economía española en el contexto europeo”. BdE. Documentos Ocasionales, 2103. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/Documentos/Ocasionales/21/Fich/do2103.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Banco Mundial. (2021). “Crecimiento del PIB (% anual) – España”. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=ES> (consulta: 04/02/2023)
- Banco de España (BdE). (2008). *Informe anual, 2008*. Madrid: BdE. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/08/cap5.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Banco de España (BdE). (2017). *Informe sobre la crisis financiera y bancaria en España, 2008-2014, mayo de 2017*. Banco de España.
- Bernal-Jurado, E. & Moral-Pajares, E. (2010). “Internet and international trade by manufacturers. An approach using industrial sectors data”. *Innovar: revista de ciencias administrativas y sociales*, 20 (38), 191-202. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512010000300014 (consulta: 07/02/2023)
- Carreras, A. & Tafunell, X. (2018). *Entre el imperio y la globalización*. Crítica.
- Castro-Valdivia, M. & Vázquez-Fariñas, M. (2022). “La economía española en las primera décadas del siglo XXI”. En Caruana-de-las-Cagigas, L. (Coord.), *Claves del desarrollo económico* (pp. 313-328). Pirámide.
- Casilda-Béjar, R. & Llopis-Juegas, J. (2009). “Inversión extranjera directa e internacionalización de las empresas españolas en América Latina”, BICE, 2.961, 21-33, www.revistasice.com
- Collado, J.C. & Rivera, T. (2013). “La economía española en 2033”. Madrid: PricewaterhouseCoopers. <https://www.pwc.es/es/publicaciones/economia/assets/la-economia-espanola-en-2033.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Delgado, J.; Saurina-Salas, J. & Townsend, R. (2008) “Estrategias de expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva”. *Revista de Estabilidad Financiera*, 14, 99-117. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2768533> (consulta: 06/02/2023)
- Epdata. (2023). “Producto Interior Bruto (PIB) de España, 27 enero 2023”. <https://www.epdata.es/datos/pib-espana-ine-contabilidad-nacional-trimestra/36/espana/106> (consulta: 04/02/2023)

- Gavilán, Á. (2022). “Economía española: perspectivas en el corto plazo y retos estructurales para los próximos años”. *Encuentro Caja Rural de Asturias*, Gijón, 23 de noviembre de 2022. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/economia/Arc/Fic/IIPP-2022-11-23-gavilan.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Gual-Solé, J. (2009). “El carácter procíclico del sistema financiero”. *Documento de Economía “La Caixa”*, 14, 1-32. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3004469>
- INE. (2023). *Encuesta de Población Activa (EPA). Serie histórica (Datos en miles de personas)* https://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm (consulta: 08/02/2023)
- Jorge-Ricart, R.E. *et al* (2021). “España en el mundo 2022: perspectivas y desafíos económicos y tecnológicos”. Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/espana-en-el-mundo-2022-perspectivas-y-desafios-economicos-y-tecnologicos/> (consulta: 04/02/2023)
- Laborda-Peralta, Á. (2016). “Treinta años de economía española: una visión general”. *Cuadernos de Información Económica*, 250, 1-13. https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/250art02.pdf (consulta: 04/02/2023)
- Linde-de-Castro, L.M. (1996). “El sector exterior de la economía española en 1996”. *Anuario internacional CIDOB*, 1, 49-66. <https://www.cidob.org/content/download/57903/1502191/file/Sector+exterior+econom%C3%A1+Da+espa%C3%B1ola+1996.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Malo-de-Molina, J.L. (2005). Una larga fase de expansión de la economía española. Madrid: BdE. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasiones/05/Fic/do0505.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Maluquer-de-Motes, J. (2012). “Las grandes crisis de la economía española / 7. la tercera gran depresión crítica”. *El País*, 17 febrero 2012. https://elpais.com/economia/2012/02/17/actualidad/1329491637_532783.html (consulta: 04/01/2023)
- Ministerio de Trabajo. (2022). *Observatorio. Seguimiento de indicadores de empleo de la Estrategia Europa 2020/2030*. https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/sec_trabajo/analisis_mercado_trabajo/pnr/observatorio/2022/Marzo/OBSERVATORIO.pdf (consulta: 08/02/2023)
- Moral-Pajares, E. & Bernal-Jurado, E. (2006). “Las TIC como instrumento de internacionalización: el caso de la industria española”. *Economía industrial*, 361, 111-120. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2199956> (consulta: 07/02/2023)
- Moral-Rincón, M.J.; Vázquez, O. & Pampillón, F. (2022) *Manual de economía española*. FUNCAS. <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2022/10/Manual-de-Economia-Espanola.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Moral-Rincón, M.J. (2022). “El desarrollo de la economía española. Retos pendientes”. En M.J. Moral-Rincón, O. Vázquez & F. Pampillón. *Manual de economía española* (pp. 19-49). FUNCAS. <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2022/10/Capitulo-1.pdf> (consulta: 04/02/2023)
- Revuelta-López, J. & González-Prieto, N. (2009). “La Economía Española, 1996-2008: Contrastación de las teorías de Keynes y Hayek”. *Contribuciones a la Economía*, Servicios Académicos Intercontinentales SL, número 2009-08, Agosto. <https://ideas.repec.org/a/erv/contri/y2009i2009-0812.html> (consulta: 04/02/2023)

Rojo, L.Á. (2002). “La economía española en la democracia (1976-2000)”. En F. Comín, M. Hernández & E. Llopis (Eds.), *Historia económica de España. Siglos X-XX* (pp. 397-436). Crítica.

Yebra, D. & Oliveres, V. (2023). “Los españoles sufren la mayor pérdida de renta disponible en la OCDE desde la pandemia”. *El Diario*, 8 de febrero de 2023.

https://www.eldiario.es/economia/espanoles-sufren-mayor-perdida-renta-disponible-ocde-pandemia_1_9935183.html (consulta: 09/02/2023)

THE SPANISH ECONOMY BETWEEN TWO CENTURIES (1996-2023)

Resumen: en el presente trabajo se estudia, a partir del punto de partida de la situación de la economía española en el arranque de la recuperación de 1996, su evolución en las fases correspondientes al ciclo expansivo de 1996-2007, la Gran Recesión de 2008-2014, la salida de la misma y su corta fase de recuperación prepandémica entre 2015 y 2019, el impacto sanitario, social y económico del Covid-19 y la salida de la pandemia e inicio de la recuperación económica en 2022.

Palabras clave: economía española, crisis, Covid-19, siglo XXI, recuperación.

Abstract: This paper studies from the starting point of the situation of the Spanish economy at the start of the recovery of 1996, its evolution in the phases corresponding to the expansionary cycle of 1996-2007, the Great Recession of 2008-2014, the exit from it and its short phase of pre-pandemic recovery between 2015 and 2019, the health, social and economic impact of Covid-19 and the exit from the pandemic and the beginning of the economic recovery in 2022.

Keywords: Spanish economy, crisis, Covid-19, XXI century, recovery