

Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa, 1939-59.

● Jordi CATALAN
Universitat de Barcelona

Las relaciones económicas con Europa –básicamente, con la parte más desarrollada del continente– han desempeñado un papel central en el proceso de crecimiento industrial español del siglo XX. Podemos distinguir tres aspectos particularmente relevantes de las mismas. El primero, concierne al ámbito del comercio exterior. De una parte, la Europa Occidental ha sido históricamente el principal mercado de las exportaciones españolas –absorbía alrededor del 75% de las mismas en 1931-35-. Ha ocupado también el lugar de gran proveedor de la economía española –situándose la cuota europea en la importación española alrededor del 50% durante el lustro anterior a 1936-. De los pesos relativos apuntados se desprende que un efecto capital del comercio exterior con Europa fue el de estimular el crecimiento de la renta a través de la expansión de la demanda europea de productos hispanos. La exportación de alimentos constituyó, desde principios de siglo hasta finales de los años sesenta, la principal vía por la que la Península Ibérica aprovechó la tendencia secular de expansión de la demanda europea.

En segundo término, cabe referirse a las transacciones exteriores no estrictamente comerciales, que permitieron ampliar las fuentes de ingresos necesarias para mantener la expansión de las importaciones requeridas por el desarrollo industrial. Entre dichas operaciones destacaron –con intensidad variable a lo largo del tiempo– la inversión extranjera, las remesas de emigrantes, los fletes y los gastos de turistas.

Por último, las relaciones económicas con Europa facilitaron la adopción de las nuevas técnicas de producción diseñadas en los países más avanzados. La transferencia tecnológica tuvo lugar no tanto a través de grandes desembolsos de capital extranjero como por medio de la propia importación de bienes de equipo, la utilización

(*) Este trabajo ha contado con el apoyo financiero de la Fundació Jaume Bofill y de la DGICYT por la vía del proyecto PB94-0853 ('Reforma institucional y desarrollo económico en la periferia de Europa'). Agradezco los comentarios y ayuda de J.Nadal, E.Lluch, C.Sudrià, P.Pascual, D.Tirado, M.Gutiérrez, A.Herranz y R.Ramon. Cualquier error es de mi exclusiva responsabilidad.

de patentes de fabricación, el asesoramiento técnico y el establecimiento en España de personal cualificado de aliende los Pirineos. Para un país con un retraso crónico en el campo de la investigación —que, además, iba a verse incrementado a consecuencia del exilio y las depuraciones franquistas—, el acceso a la tecnología europea a través de las mencionadas vías, constituyó una posibilidad realista de acelerar el proceso de desarrollo industrial.

El análisis de la trayectoria de los flujos comerciales, de las principales entradas que contribuyeron a compensar el desequilibrio de la balanza comercial, y del comportamiento de las compañías fabriles estrechamente vinculadas por lazos tecnológicos y financieros con los países de la Europa capitalista, constituye el objeto primordial de este trabajo, que se centra en el período de 1939-59. Para un pleno aprovechamiento del mismo, cabe recomendar la lectura de los textos básicos de la economía del primer franquismo que figuran en la bibliografía.

El perfil del comercio exterior autárquico

Antes de abordar el análisis de la evolución de las transacciones exteriores con los países de la Europa Occidental, conviene presentar la trayectoria del comercio exterior español durante el período de 1939-59. Para ello hay que enfrentarse a los problemas de la escasa fiabilidad y la discutible relevancia de las estadísticas oficiales de exportación e importación, que venían expresadas en las llamadas pesetas-oro. La magnitud peseta-oro fue durante la época una pura ficción contable, razón por la que la conversión a pesetas papel, en base a la tasa que figura en los anuarios de las ECEE¹, no comporta dificultad alguna. Por contra, cuando quiere llevarse a cabo un análisis económico relevante, debe plantearse con particular detalle la cuestión de cómo obtener series reales dado que la elevadísima inflación del período hace que los valores nominales sean poco significativos.

Al tradicional problema de fiabilidad de los valores de comercio exterior que figuran en las estadísticas de la Dirección General de Aduanas², hay que añadir otros particularmente graves que caracterizan a las series del primer franquismo. La intensidad de la intervención regulando el comercio y los cambios, la discrecionalidad, la multiplicidad y opacidad de tipos de cambio de la peseta y la creciente divergencia entre las paridades oficiales y las de mercado negro, confluyeron para que el falseamiento de las cifras de exportación e importación fueran de mucho mayor calado que en cualquier otro período histórico.

La multiplicidad de cambios y el irrealismo de los tipos oficiales implica, además, que el recurso a un patrón internacional de comparación como el dólar tenga que enfrentarse con el problema del desconocimiento de la paridad real —no siendo, en nin-

1. Dirección General de Aduanas (varios años), *Estadística de Comercio Exterior de España*, Madrid.

2. Ver Tena (1989) y Tena (1992).

gún caso aceptable la conversión al tipo puramente nominal de 10,95 ptas/\$ de la que han abusado muchos autores³-. Por otra parte, existen problemas relativos a la definición del territorio estadístico español a la hora de considerar las posesiones en Canarias y el África continental. Finalmente, la fiabilidad de las cifras de procedencia y destino geográfico de los flujos de comercio exterior es aún más endeble, debido al efecto del comercio de tránsito. A dicha carencia general, cabe añadir que durante la época de la Guerra Mundial, las cifras de artículos de comercio exterior en régimen monopolizado de las ECEE no indican destino ni procedencia.

Las anteriores razones aconsejan extremar la precaución a la hora de utilizar cualquier serie de comercio exterior del primer franquismo. Exigen un esfuerzo por reconocer los límites de las cifras disponibles. Hacen también conveniente el canalizar esfuerzos investigadores hacia la obtención de mejores datos. Por último, requieren discutir cuál es la serie más adecuada para responder en cada momento a las preguntas que el análisis plantea.

Cuando el problema que se quiere investigar es de tipo microeconómico, podemos obtener resultados significativos utilizando las cifras de tonelaje que proporciona la D.G.A., basándonos en la presunción de que el fraude en el peso es menos viable que en la declaración de valor⁴. Por contra, cuando, como en este momento, nos planteamos preguntas de raíz macroeconómica, hay que optar por otro tipo de soluciones. Para ofrecer la perspectiva global de la trayectoria del comercio exterior he decidido operar con series de índices de volúmenes y de valores en dólares corrientes.

En esta sección interesa especialmente remarcar el papel de la exportación como suministradora de divisas. Se quiere, asimismo, poner de relieve el límite que la disponibilidad de materias primas y equipo imponía al crecimiento global. En tercer lugar, existe interés por conocer hasta qué punto el saldo de la balanza comercial condicionó la política económica. Para la primera y última cuestiones es mejor intentar averiguar el valor de los flujos comerciales en dólares corrientes. El segundo tema puede abordarse satisfactoriamente en base a índices de tipo cuántico.

Los índices de volumen que se presentan en el cuadro 1 son cuánticos ajustados. Proceden de los cálculos del I.N.E., han sido utilizados por Tena, y nos dan una aproximación razonable a las cantidades agregadas de exportación e importación⁵. Por su parte, las cifras en dólares nos indican la evolución de los valores del comercio exterior expresadas en un patrón internacional de comparación mucho menos influenciado por la inflación que la peseta. Para el período 1940-49 he utilizado las cifras de la corrección de la balanza de pagos del IEME efectuada por el equipo investigador dirigido por Viñas⁶. He convertido las libras esterlinas en dólares con las paridades que figuran en

3. Entre los que basan su análisis en cifras de comercio exterior convertidas con la paridad de 10,95 pesetas/dólar destaca González (1979). Ver pp.369-389.

4. Opté por dicha solución en Catalan (1994).

5. Ver fuentes en el mismo cuadro 1.

6. Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979).

el pie del cuadro 1. Para el período de 1950-59 he construido mis propias series, figurando los datos en la estimación contenida en mi tesis doctoral, efectuada a partir de las estadísticas de exportación e importación de veinticinco países que comerciaban con España⁷. Dado que no es exagerado pensar que las balanzas del IFME subestiman parte de las transacciones comerciales durante el período, y que la fuente no deja del todo claro el método de agregación, cabe advertir que las series de exportación, importación y saldo comercial valoradas en dólares que figuran en el cuadro 1 son mucho más fiables en el tramo de los años cincuenta que para los cuarenta.

Finalmente, la última columna del cuadro 1 presenta la cotización de la peseta en el mercado negro de Tánger. Aunque sería un error de bulto confundir este tipo de cambio con la paridad real entre la peseta y el dólar—debido a que una parte significativa de las transacciones se hacían en base a la legalidad vigente y por tanto a tipos mucho menos desfavorables para la peseta que los de la plaza africana—, el perfil temporal de la cotización de Tánger nos es útil en cuanto ofrece una pista clara sobre la probable trayectoria del saldo de la balanza comercial—y, en consecuencia, una prueba indirecta de la verosimilitud de las series en dólares—.

Al analizar el cuadro 1, destaca primeramente el fuerte crecimiento del valor en dólares de las exportaciones entre 1940 y 1943. Por contra, en el último tramo de la Guerra Mundial los valores de exportación retrocedieron, sumiéndose en una crisis de la que no se recuperaron hasta 1949. Durante el período de 1949-51 se dio el segundo gran salto del valor exportado en dólares. A partir de 1952 el valor en dólares de las exportaciones siguió creciendo de forma casi sostenida, pero a un ritmo relativamente lento—en base a mis cifras la tasa resultante sería del 3,8% anual para 1951-59—.

Los valores en dólares de la importación siguen muy de cerca las fluctuaciones de la exportación durante los años cuarenta, lo que tiende a confirmar que las divisas generadas con ventas al exterior constituyeron el condicionante básico de la capacidad de compra en el extranjero. Durante los años cincuenta y gracias a la presencia creciente de las partidas compensatorias, el valor de las importaciones tiende a separarse de la trayectoria de la exportación—siendo la tasa anual de crecimiento del 12,0% durante el intervalo de 1951-59—. La persistente y pronunciada discrepancia en el ritmo de crecimiento de los valores de importación y exportación explica en última instancia el agotamiento en la reserva de divisas que se produjo en 1959 y el consecuente giro de política económica de la estabilización.

Pasando a los volúmenes, tanto los de importación como los de exportación experimentaron una recuperación lentísima en la posguerra. Ninguna de ambas series recu-

7. El método viene descrito en Catalan (1992b), pp.618-629. Las cifras originales proceden de United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics*, varios años. El grado de representatividad de los veinticinco países seleccionados en las exportaciones de la ECEE oscila entre el 83% en 1959 y el 88% en 1951. En el caso de las importaciones las bandas de oscilación van del 79% de 1952 al 90% de 1956. La estimación se realiza suponiendo un peso fijo del coste de fletes y seguros del 5% del valor de la mercancía puesta en la frontera o puerto de embarque, obteniéndose de dicha forma la serie final de exportaciones f.o.b. españolas.

CUADRO 1
TRAYECTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA, 1940-59

	Índices de volumen de comercio exterior 1935=100		Valores de comercio exterior en millones de dólares corrientes		Saldo	Cambio en Tánger de la peseta Pts./dólar
	Import.	Export.	Import.	Export.		
1940	55,1	43,8	124,9	79,6	-45,4	--
1941	45,1	41,7	178,5	145,2	-33,3	24,49
1942	46,4	38,9	212,3	207,8	-4,4	14,99
1943	48,2	50,2	313,7	318,1	4,4	13,25
1944	41,5	65,3	272,0	240,4	-31,4	15,21
1945	46,8	61,6	182,3	187,7	5,3	21,31
1946	51,8	50,8	238,4	205,5	-32,9	25,47
1947	63,3	53,4	410,6	231,2	-179,4	33,93
1948	69,3	65,1	349,4	257,1	-92,2	34,02
1949	69,0	67,9	446,7	360,9	-85,8	40,27
1950	64,5	87,9	329,3	379,3	50,0	52,52
1951	62,9	99,9	446,1	499,5	53,3	51,27
1952	78,9	89,2	532,6	529,5	-3,1	48,54
1953	87,0	92,7	589,3	532,5	-56,7	43,30
1954	85,1	90,7	612,4	571,5	-40,9	42,98
1955	85,3	90,9	796,0	564,9	-231,1	43,16
1956	84,7	90,3	901,9	584,2	-317,8	45,19
1957	85,5	91,1	907,1	601,0	-306,2	53,95
1958	88,5	93,4	984,8	649,7	-335,0	54,99
1959	97,8	104,2	810,7	643,9	-166,8	59,39

Fuentes: Los índices de volumen de comercio exterior recogen dos índices cuantícos ajustados, empalmados en 1953. Las cifras del primero se refieren a 1940-53 y provienen de I.N.E. (1958), *Comercio Exterior de España. Números índices (1901-1956)*. Las del segundo comprenden el período de 1953-59 y proceden del Boletín del INE, varios años. Con dichas fuentes se construye la serie presentada por Tena (1989), p. 354. Los valores en dólares del comercio exterior tienen asimismo distinta procedencia. Para el período de 1940-49, he utilizado las estimaciones que figuran en la balanza de pagos del IEME rectificada en Viñas y otros (1979), vol. II, pp. 626-627. Las he convertido de esterlinas a dólares con las paridades de 4,0250 \$/l para 1940-46, 4,0275 \$/l para 1947-48 y 3,720325 \$/l para 1949. Para el período de 1950-59 he utilizado los valores que estimé en Catalan (1992b) vol. II, pp. 618-629. Ver nota 7 de este artículo. El tipo de cambio de la peseta en Tánger se recoge en Martín Aceña (1989).

pera el nivel de 1935 antes de 1959. Ello sugiere que si tenemos en cuenta que la adquisición de materias primas y combustibles en el exterior y la importación de equipo constituían mecanismos claves de la mejora de la productividad industrial, la falta de

recuperación de los volúmenes del comercio exterior tuvo una responsabilidad destacada en la desgraciada pauta de reconstrucción española.

Centrándonos ahora en el saldo de la balanza comercial, puede observarse que el déficit fue la norma –tal como debía esperarse de un país en vías de desarrollo–. Hay, sin embargo, dos intervalos de excepción que coinciden con el clímax de la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea: en ambos momentos la balanza comercial tiende a equilibrarse e incluso llegan a registrarse modestos superávits. Los dos episodios constituyen evidencia adicional en favor de la tesis de que los conflictos bélicos de impacto mundial crearon condiciones favorables para el sector exterior español y el proceso de desarrollo hispano⁸.

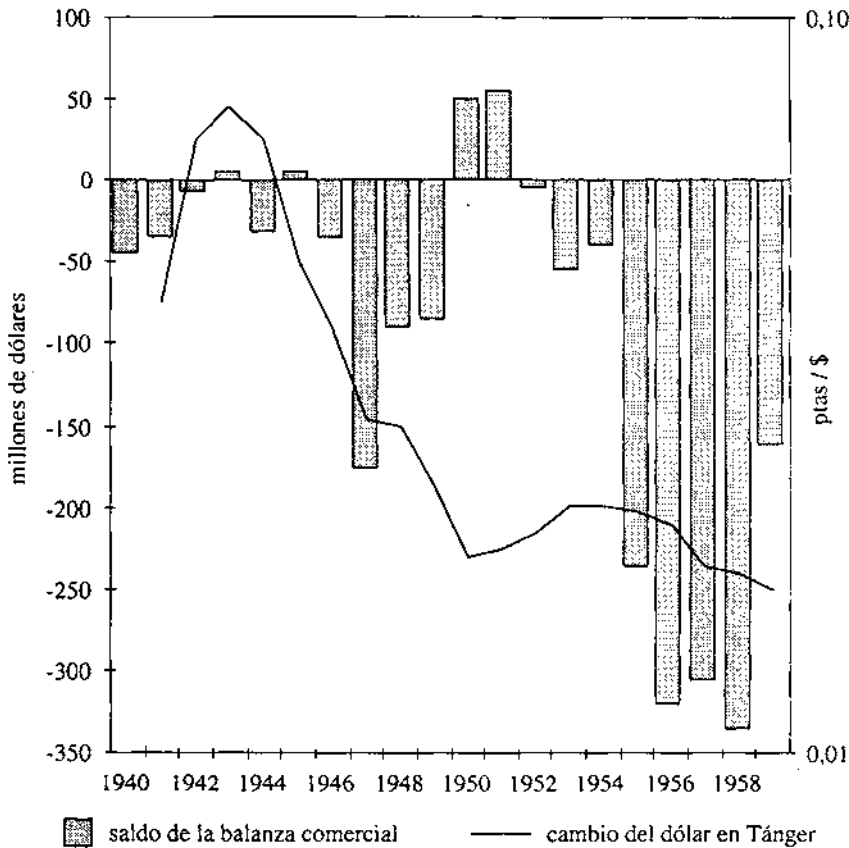
Por contra, los momentos de máximo déficit comercial se dieron en la segunda mitad de los años cuarenta y durante la segunda mitad de la década de los cincuenta. En el primer subperíodo el punto más crítico lo constituyó el año de 1947, momento en que un déficit cercano a los 200 millones de dólares obligó a aplicar medidas de contención de la demanda, con aumento de los tipos de redescuento y de los préstamos con garantía de fondos públicos. Dichas medidas restrictivas tendieron a agravar la intensidad de la crisis que la economía española padecía desde finales de la Guerra Mundial y contribuyeron a hacer más penoso el proceso de reconstrucción español.

El segundo subperíodo de significativo deterioro en el déficit comercial se produjo a partir de 1955 y en una coyuntura que, a diferencia de la anterior, fue de intenso crecimiento económico. La insuficiencia de las medidas pre-estabilizadoras del bienio 1957-58 implicó que el déficit de la balanza comercial cerrase cada año por encima de los 300 millones de dólares. A finales de 1958 las reservas exteriores, que habían ido disminuyendo de forma ininterrumpida en los últimos tres años, se situaban en un mínimo histórico de 65 millones de dólares. En los primeros meses de 1959 la situación era de virtual suspensión de pagos exteriores y a mediados de año se impuso la adopción del bloque de medidas de contracción de demanda y reforma estructural que fraguaron el éxito de la estabilización.

El gráfico 1 ilustra la trayectoria del saldo comercial descrita. Puede también comprobarse como ésta constituyó la componente explicativa fundamental de la evolución del tipo de cambio de la peseta en Tánger. Mientras el déficit se redujo durante la Guerra Mundial, la peseta se apreció respecto al dólar en Tánger. El pequeño superávit de 1943 coincidió con la máxima cotización de la peseta en la plaza africana. Posteriormente la reaparición del déficit precipitó la peseta a la baja, sólo produciéndose un cambio de tendencia durante la Guerra de Corea, nueva época de superávit. Los moderados déficits de la primera mitad de los cincuenta fueron compatibles con la ligera mejora de la cotización, pero la magnitud de los números rojos durante el siguiente lustro volvió a hacer caer la peseta en el mercado de la población magrebí.

8. Roldán y García Delgado (1973). Fontana y Nadal (1976). Soler (1984). Catalan (1995).

GRÁFICO 1
BALANZA COMERCIAL Y TIPO DE CAMBIO NEGRO DE LA PESETA, 1940-59



La apuesta por el Eje, 1939-44

Conociendo ya el marco de comercio exterior en que se inscriben las relaciones de la economía española podemos pasar a analizar con detalle cómo éstas se articularon durante el primero de los tres principales subperíodos del franquismo autárquico. Cuando el futuro militar de Europa no estaba todavía decidido, el nuevo régimen español privilegió sus vínculos con el Eje. La opción inicial del franquismo en pos de una política económica y exterior inspirada por las potencias fascistas no sólo quedó patente en la trayectoria de la balanza comercial española con las mismas. Quedó también reflejada en los proyectos industriales impulsados con la cooperación técnica alemana e italiana y en la expansión que registraron varias filiales de compañías industriales vinculadas a los intereses de los estados del Eje.

Alemania, primer cliente y proveedor del Estado español

El cuadro 2 resume las relaciones comerciales de España con los países de la Europa Occidental. Entre sus inconvenientes figuran el de que ha sido calculado en base a las FCEE, la siempre baja fiabilidad de los destinos y procedencias declarados y el de que para los años de 1940-44 las cifras excluyen el comercio en régimen monopolizado. A pesar de todo las tendencias que dibuja el cuadro son demasiado nítidas para que estimaciones posteriores más precisas lleguen a invalidarlo en lo esencial.

CUADRO 2**PRINCIPALES DESTINOS Y ORIGENES DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON EUROPA OCCIDENTAL. MEDIA ARITMÉTICA DE LA PARTICIPACIÓN ANUAL**

	Destino de las exportaciones en porcentaje del valor total					
	1931-35	1939-44 &	1945-49	1950-55	1956-59	1960-63
Reino Unido	25,3	22,1	28,9	20,0	16,8	17,2
Francia	19,8	4,3	4,1	9,0	7,6	8,6
Alemania	10,4	25,8	0,9	10,3	12,9	15,3
Benelux	8,8	3,2	7,2	8,3	6,8	6,4
Italia	4,4	6,8	3,0	1,9	3,2	8,6
Escandinavia	3,3	3,6	7,6	7,6	5,4	4,8
Suiza	1,8	6,4	6,3	3,8	4,4	2,7
EUROPA OC.*	75,2	74,5	62,4	62,4	58,5	65,5

	Origen de las importaciones en porcentaje del valor total					
	1931-35	1939-44 &	1945-49	1950-55	1956-59	1960-63
Reino Unido	11,9	5,0	9,0	9,8	8,2	8,5
Francia	7,4	2,7	1,8	9,5	6,1	8,7
Alemania	11,9	15,8	0,7	8,5	9,5	11,5
Benelux	6,7	2,2	3,6	5,9	5,0	4,1
Italia	3,2	3,7	1,3	1,8	2,2	2,9
Escandinavia	5,3	3,2	4,7	6,4	4,5	4,1
Suiza	1,8	4,1	4,4	2,6	2,3	2,3
EUROPA OC.**	49,0	38,8	26,6	45,8	38,4	42,8

Nota: (*) Europa Occidental comprende Reino Unido, Francia, Alemania, Países Bajos, Bélgica-Luxemburgo, Italia, Suecia, Noruega, Dinamarca, Suiza, Portugal, República de Irlanda y Andorra. (&) Durante el subperíodo no se incluyen los artículos de comercio oficial y monopolizado. Fuente: Elaborada con los datos de la D.G.A., *Estadística de Comercio Exterior de España*, varios años.

De acuerdo con las cifras del comercio exterior español de la D.G.A., a principios de los años treinta, el Reino Unido era el primer cliente de la exportación española –absorbiendo aproximadamente un cuarto de la misma–. Francia ocupaba la segunda plaza entre los principales mercados españoles –con una contribución de cerca de un quinto–. Alemania constituía el tercer gran comprador de los productos hispanos, pero su peso relativo era significativamente menor –adquiriendo alrededor de un décimo de la exportación española–. El cuarto lugar entre los mercados europeos de España se lo disputaban Italia, Bélgica y los Países Bajos –con participaciones respectivas próximas al vigésimo–. Los restantes estados europeos absorbían no más del 2% de la exportación hispana, destacando entre ellos Suiza, los países escandinavos y Portugal.

Las medidas proteccionistas adoptadas por los países del centro en el transcurso de la depresión mundial de los años treinta, tendieron a modificar el peso específico de cada cliente de la exportación hispana. Los cambios más nítidos a resultas de la exacerbación del proteccionismo europeo, fueron el declive pronunciado y rápido de los intercambios con Francia y la tendencia de Alemania a ganar peso dentro de la exportación española. A pesar de ello, en 1934 –último año prebélico para el que la D.G.A. publicó datos completos del comercio exterior de las Islas Canarias–, las compras del Reich todavía se situaron por detrás de las efectuadas por el Reino Unido y Francia. El apoyo concedido por Alemania e Italia al bando franquista durante la Guerra Civil tuvo como contrapartida un trato de favor a la exportación de materias primas estratégicas hacia dichos estados desde la zona nacional⁹. De acuerdo con la reciente estimación de los flujos de comercio exterior durante la Guerra Civil de Tena¹⁰, en 1937 prácticamente se igualaron los pesos respectivos del Reino Unido y de Alemania en la exportación española y en 1938, el del Reich superó por vez primera al de la Gran Bretaña. Durante dicho último año, Italia pasó a ser el tercer cliente español.

El decantamiento de la autoproclamada nueva España hacia los países del Eje culminó durante los primeros años de la Guerra Mundial. En 1939 Alemania e Italia constituyeron respectivamente el segundo y el tercer destino europeo más importante de la exportación española. Después del paréntesis de 1940 –momento en que las comunicaciones por tierra con Alemania quedaron interrumpidas muchos meses–, los intercambios con las potencias fascistas alcanzaron la máxima intensidad. Según las estadísticas de la D.G.A. en 1941 Alemania llegó a absorber el 42% de la exportación española de artículos de comercio no oficial ni monopolizado e Italia, el 12% de las mismas. En contrapartida, las exportaciones al Reino Unido alcanzaron su mínimo histórico, representando sólo el 10% de la exportación española.

Durante el intervalo de 1941-43 Alemania fue siempre el principal cliente europeo de España, e Italia ocupó un lugar entre los tres primeros hasta el momento en que

9. Viñas (1974). Whealey (1977). Viñas y otros (1979). Whealey (1989).

10. Tena (1992).

se convirtió en escenario del desembarco aliado y Mussolini perdió el poder en Roma. A partir de dicho momento, la neutral Suiza pasó a situarse entre los tres principales mercados europeos de la exportación española. Sin embargo, todavía en el año de 1944 España exportó directamente a Alemania más del doble de lo que oficialmente vendió a la Confederación Helvética.

No beligerancia versus neutralidad

La Guerra Mundial fue beneficiosa para el sector exterior de los estados neutrales de Europa. Los neutrales pudieron ampliar pronunciadamente sus reservas exteriores gracias a la evolución favorable del saldo de sus intercambios comerciales y al papel de refugio de hombres y capitales que en ocasiones desempeñaron. Además, en casos de estados como el español que contaban con una flota mercante importante, estuvieron en condiciones de sacar partido del fuerte crecimiento de los fletes.

España no aprovechó las ventajas ofrecidas por su no intervención en el conflicto mundial de acuerdo con lo que cabía esperar dada su posición geográfica y su dotación de recursos¹¹. Los beneficios netos reales que obtuvo fueron mucho más bajos de los potenciales debido básicamente a dos razones. Por un lado, la plena utilización de los recursos disponibles fue obstaculizada por la adopción de un modelo de política económica basada en la intervención de precios, la distribución centralizada de inputs, la voluntad autarquizante, el protagonismo militar en la economía y la represión política. Por otra parte, la postura favorable al Eje en los primeros años de la guerra, sacrificó las necesidades de materias primas básicas y combustibles de las que dependía crucialmente la recuperación económica española.

La Guerra Mundial, aunque redujo la demanda de la mayoría de alimentos tradicionalmente exportados por España, brindó nuevas posibilidades de exportación de materias primas y manufacturas. Entre las primeras destacaron los beneficios caídos del cielo ligados a la explosión del precio del wolframio. Se dio una auténtica carrera compradora entre los beligerantes de ambos bandos para adquirir el mineral del que se obtenía el tungsteno. Las propiedades de dicho material le conferían extrema utilidad en época bélica al endurecer el acero, permitiendo incrementar la capacidad perforadora de los proyectiles y mejorar la resistencia de la maquinaria. La Península Ibérica era el único proveedor de wolframio en la Europa Occidental y alemanes e italianos y británicos y americanos se disputaron la oferta luso-española. Como consecuencia, el valor real de las exportaciones de materias primas de origen español se disparó, superando el nivel de 1935 durante varios años de la Guerra Mundial.

El gran negocio de la exportación de wolframio tocó techo hacia 1944, cuando se alcanzó a exportar no menos de 2.502 toneladas y 603 millones de pesetas corrientes.

11. Catalan (1995).

Sin embargo, las estadísticas oficiales subvaloran marcadamente la magnitud del boom. Hasta el año de 1942 se dio un fuerte flujo de contrabando de wolframio desde España a Portugal debido a que el precio estaba tasado en el margen derecho de la frontera, obteniéndose muchos mayores rendimientos con su venta en el país lusitano. La fijación de un precio oficial demasiado bajo, provocó fugas de mineral que pudieron llegar a ser equivalentes a un tercio del valor total de las exportaciones españolas en los primeros años de guerra. Las divisas que generaron estas operaciones clandestinas, en lugar de quedar en manos del I.E.M.E., fueron en ocasiones depositadas en bancos extranjeros y pasaron a alimentar las llamadas bolsas negras.

La favorable evolución para España de los intercambios reales en los años centrales de la Guerra Mundial quedó reflejada en el aumento de la demanda exterior de pesetas. El cambio extraoficial de la divisa española pasó de 101,1 pesetas por libra esterlina en 1941 a 47,4 pesetas en 1943. Fue en ese último momento cuando la diferencia entre el cambio oficial de la peseta –44 pesetas por libra– y el cambio libre, alcanzó la magnitud mínima de los dos primeros decenios de posguerra.

En la esfera de exportaciones de manufacturas destacaron las de productos férricos y las de tejidos de lana. Estas últimas registraron valores reales muy superiores a los de los años veinte o treinta, pero chocaron con las dificultades derivadas de la intervención de la materia prima, la falta de importaciones y la fijación de precios de tasa irrealistas. Con todo, el sector se vio relativamente favorecido por la existencia de oferta doméstica de lana. En cambio, la coyuntura no pudo ser aprovechada por los fabricantes algodonereros debido a la aguda escasez de la principal materia prima con que operaban.

Las exportaciones de hierro y acero alcanzaron niveles notablemente más altos que en épocas normales, pero la excepcional demanda exterior de productos metálicos quedó muy lejos de ser plenamente abastecida debido principalmente a la contracción del output siderúrgico experimentada después de 1940. La principal razón en la caída de la producción de acero fue la compresión de las importaciones de chatarra. Además, repercutieron muy negativamente la sustitución del coque británico por el español en los altos hornos y las restricciones eléctricas.

Las exportaciones de material bélico fueron también estimuladas por la guerra, estando documentadas las ventas de armas cortas fabricadas en Euzkadi a la Wehrmacht y a la Luftwaffe. Sin embargo, el volumen total de exportaciones de armas quedó muy por debajo de las cotas alcanzadas durante la Primera Guerra Mundial con las ventas a los ejércitos francés y portugués. A ello contribuyeron las restricciones a la actividad productiva establecidas por las autoridades franquistas en las zonas tradicionales de producción armera del País Vasco.

España dependía de los Estados Unidos para el suministro de bienes tan imprescindibles como el algodón, la chatarra o el petróleo. Del Reino Unido importaba habitualmente hulla, hojalata y abonos nitrogenados. Ambos países estaban dispuestos a proporcionar ayuda exterior a España durante los primeros años del conflicto mundial.

Sin embargo, el desprecio de la colaboración aliada y una política exterior orientada hacia el Eje, condujo a que en lugar de una estrategia cooperativa se impusiese una política coercitiva desde el lado aliado. A resultas, el corte de suministros fue utilizado por los aliados para alejar a Franco de la gran tentación¹².

Enfrentados a la coyuntura adversa de la demanda exterior de alimentos mediterráneos, las únicas opciones factibles para aumentar los ingresos de exportación eran sacar el máximo partido de las ventas de materias primas e intentar estimular las exportaciones industriales, lo que implicaba ofrecer un cambio relativamente ventajoso a los exportadores y hacer un esfuerzo para obtener suministros de petróleo, chatarra, hojalata, coque, fosfatos, cueros o fibras textiles. Estos suministros podían ofrecerlos los Estados Unidos y también podían proceder, en parte, del área de la libra esterlina y de otros territorios de fuera de la Europa continental. Quienes no estaban en condiciones de suministrarlos en cantidades significativas eran los países del Eje, que a su vez sufrían serios déficits en muchas de dichas partidas. Las simpatías de España hacia el Eje sólo podían conducir al colapso económico. En contrapartida, las neutralidades más estrictas de Portugal, Suiza o Suecia, rindieron dividendos mucho más positivos.

La creciente dependencia hispana respecto del Eje hizo que España contribuyera a financiar el esfuerzo bélico alemán e italiano. En 1935 la balanza comercial española registraba superávit en las transacciones con el Reino Unido y Francia, mientras cerraba con déficit en las relaciones con Alemania e Italia. En cambio, durante el período 1939-44 la balanza comercial con las dos potencias fascistas arrojó un pronunciado y persistente superávit¹³. El dato sugiere que el gobierno español aceptó prescindir de unos recursos que hubiesen podido destinarse a la importación de los inputs esenciales necesarios para la recuperación española. Éstos se destinaron a servir la deuda contraída por el bando franquista durante la Guerra Civil. No es descabellado dar por buenas las cifras que el muy bien informado Juan March proporcionó al Foreign Office en 1939: la deuda exterior de los sublevados con Italia ascendía a una cantidad equivalente a unos 50 millones de libras esterlinas y el pasivo con el Tercer Reich alcanzaba un monto próximo a los 30 millones de libras de la época¹⁴.

Italia condonó una parte del pasivo español y accedió a ofrecer al régimen franquista un dilatado período de amortización —comprendiendo un intervalo de veintiséis años a partir de 1941—. Por contra, Alemania pretendió cobrar casi al contado en el transcurso de la Guerra Mundial. La consecuencia fue la acumulación de un superávit en el comercio de España con Alemania durante el intervalo 1939-44 equivalente a cerca de cuatro veces el valor del excedente registrado en el intercambio comercial hispano-italiano.

El Eje utilizó vías adicionales de captación de recursos españoles para financiar su aventura militar. Vendió a España material de guerra y maquinaria para proyectos au-

12. Hayes (1946). Viñas (1984). Catalan (1995).

13. Viñas y otros (1979).

14. Dixon (1985).

tárquicos favorecidos por el nuevo régimen, que poco ayudaron a la recuperación de la economía española. Dentro de Europa, Alemania pasó a ser el primer suministrador europeo a España, manteniendo esta posición durante todo el intervalo 1939-44. Hacia 1943 España importaba bienes alemanes por un valor más de cinco veces superior a las compras efectuadas en el Reino Unido.

Cuando en 1944 el Reich experimentaba ya grandísimas dificultades para exportar, el tonelaje de importaciones españolas de maquinaria alemana, se redujo en cerca de un 44%. Con todo, en dicho año, las adquisiciones españolas de material de guerra, todavía absorbieron el 17% de las divisas cedidas por el I.E.M.E. para importación.

La influencia del Eje en la política industrial española

En el orden de la política industrial doméstica, los proyectos autárquicos favorecidos por el nuevo régimen a través del I.N.I. o de las declaraciones de industrias de interés nacional y preferente, se orientaron hacia la implantación o reforzamiento de una serie de actividades de claro interés en caso de guerra. Dichas actividades, por lo general, habían gozado de prioridad en los programas de inversión de los países del Eje¹⁵: síntesis de hidrocarburos, producción de aluminio, telecomunicaciones, fabricación de fibras artificiales, obtención de productos nitrogenados y construcciones navales y aeronáuticas. Estos proyectos utilizaron cuantiosos recursos en términos de materias primas, energía y divisas.

Los planos de la principal instalación de la Empresa Nacional Calvo Sotelo —que absorbió un tercio del capital desembolsado por el I.N.I. durante la Guerra Mundial—, se obtuvieron en Alemania¹⁶. La I.G.Farben alemana contribuyó a diseñar los proyectos para fabricar productos nitrogenados de N.I.C.A.S. y de SEFANITRO. La casa lombarda S.N.I.A. Viscosa participó en la constitución de S.N.I.A.C.E., que impulsaría la fabricación de rayón y fibra cortada. El Phrix Konzern asesoró técnicamente a la compañía F.E.F.A.S.A., dedicada también a la producción de fibras artificiales.

Como es bien sabido, la legislación franquista fue restrictiva con la inversión extranjera —la participación foránea fue limitada al 25% del capital social de las compañías fabriles y de transportes—¹⁷. Sin embargo, durante la Guerra Mundial se dió un notable crecimiento de las inversiones industriales en empresas estrechamente vinculadas a Alemania e Italia. Para ningún otro país europeo, puede detectarse una expansión comparable de sus filiales en España. Por ejemplo, la casa egarense La Electra Industrial pasó a ser controlada en 1939 por la multinacional A.E.G.. El capital

15. Catalan (1995).

16. Según testimonio del ministro Planell, relatado por el que sería el responsable de Hacienda en la estabilización. Ver Navarro Rubio (1991), p.108.

17. Dos relatos detallados de las tormentosas relaciones del primer franquismo con el capital extranjero se presentan en Gómez Mendoza (1994) y San Román (1995).

de La Electra aumentó de un millón y medio hasta seis millones de pesetas y se erigió una nueva fábrica en Terrassa dedicada a la producción de transformadores, motores y generadores de la casa tedesca. La Unión Química Lluch de Barcelona se convirtió en Unicolor en 1939 bajo auspicios del capital alemán, dedicándose a la transformación de caucho, abonos y fibras sintéticas. En 1940 se fundó en Madrid una filial de Telefunken, con un capital inicial de millón y medio de pesetas. La compañía Telefunken Radio-Técnica Ibérica había ampliado su capital hasta cinco millones en 1943. El capital italiano impulsó en 1940 la constitución de la compañía Fabricación Española de Magnetos, que se convertiría en líder de su especialidad en España. El principal fabricante de cables en España, Productos Pirelli, aumentó su capital de seis a quince millones en 1941. La casa Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos —participada por intereses germanos—, duplicó su capital desembolsado, pasando de quince a treinta millones de pesetas en 1944. La empresa madrileña Forjas de Alcalá, dedicada a la fundición y construcción de material ferroviario y también controlada por el capital teutón, multiplicó por dos su capital social en 1943, hasta llegar a los seis millones.

CUADRO 3

NUEVOS EMPLEOS DE CIUDADANOS NO ESPAÑOLES. TARJETAS DE IDENTIDAD PROFESIONAL PARA EXTRANJEROS EMPLEADOS EN ESPAÑA EXPEDIDAS DURANTE 1943.

Clasificadas según nacionalidad		Clasificadas según residencia	
Alemana	2.091	Barcelona	2.687
Francesa	1.531	Madrid	1.638
Italiana	1.095	Guipúzcoa	480
Suiza	582	Vizcaya	288
Británica	581	Tenerife	279
Argentina	528	Sevilla	251
Cubana	230	Valencia	250
Belga	121	Las Palmas	235
Turca	83	Navarra	177
Otras	969	Otras	1.526
TOTAL	7.811	TOTAL	7.811

Nota: Portugal no figura en la relación de nacionalidades porque sus súbditos no requerían autorización especial para trabajar en España. Fuente: Ministerio de Trabajo, *Anuario Estadístico de España 1943-44*.

Para el año de 1943, el Ministerio de Trabajo publicó por vez primera datos sobre el empleo de extranjeros a quienes se había concedido la tarjeta de identificación nece-

saría para trabajar en España. La fuente excluye a los súbditos portugueses, que no requerían tarjeta profesional y que eran la minoría nacional más abundante. De entre los restantes países del mundo, Alemania ocupaba el primer lugar en volumen de nuevos empleados trabajando en el Estado español. El número de alemanes superaba en un 36% al de franceses, la minoría extranjera residente tradicionalmente más importante. El tercer lugar le correspondía a Italia, que duplicaba el número de tarjetas profesionales concedidas a los súbditos de su majestad británica y era más de treinta veces superior al de los Estados Unidos. El Eje, por tanto, volvía a ocupar una posición mucho más destacada que la de los aliados. Debe añadirse que, en efecto, la mayoría de los profesionales y empleados extranjeros estaban vinculados a la industria de fábrica, dado que las principales provincias de residencia eran, tal como se desprende del cuadro 3, Barcelona, Madrid, Guipúzcoa y Vizcaya.

En síntesis, las relaciones económicas entre España y Europa durante el período álgido de la Guerra Mundial, tendieron a orientarse hacia el Eje, particularmente hacia el Reich, que se convirtió en el principal cliente, proveedor, acreedor, inversor extranjero, oferente de cooperación técnica y modelo para la política económica. La creciente dependencia respecto de Alemania e Italia fue negativa a corto y medio plazo, básicamente porque ninguna de las dos podía ofrecer las materias primas y energía que la economía española requería como primera condición necesaria para una pronta recuperación productiva. Además, una parte de los escasos recursos españoles —en términos de energía, materias primas y divisas— quedaron inmovilizados en una serie de proyectos autárquicos y de prioridad militar que, cuando no fueron un completo desastre, tampoco permitieron aligerar de forma significativa la magnitud de los estrangulamientos experimentados por la economía española en su período de reconstrucción. Por último, el apoyo franquista al Eje, enemistó a España con los aliados, perdiéndose así la posibilidad de obtener la ayuda que americanos y británicos estuvieron dispuestos a brindar en los primeros años de guerra. Con determinadas actitudes anti-aliadas se propició, además, que los anglosajones cortasen los suministros estratégicos a España, provocando agudos estrangulamientos en la actividad productiva.

La crisis de 1945-49

Las relaciones comerciales de España con Europa durante el período de 1945-49 registraron un mínimo histórico. Hasta el año de 1944 la proporción correspondiente a la Europa Occidental en las exportaciones españolas se había mantenido por encima del 70%. Ésta posteriormente se hundió, tocando fondo en 1946 y situándose alrededor del 57%. La exportación hacia Europa no mostró una clara mejoría antes de 1949.

El derrumbe de las importaciones procedentes de Europa fue todavía más pronunciado. Las importaciones del continente pasaron por su peor momento en 1945, momento en que equivalieron tan solo al 21% del total. La crisis de las importaciones fue

algo más prolongada que la de la exportación. El peso relativo de la Europa Occidental en la importación española se mantuvo por debajo del nivel de 1944 hasta 1950.

El colapso del comercio hispano-continental y el salvavidas inglés

Un factor central en el colapso del comercio hispano-europeo de la segunda mitad de los cuarenta vino constituido por la práctica desaparición de los intercambios con Alemania y Francia. La derrota del Reich y la ocupación y partición de su territorio original, de una parte, y el cierre de la frontera franco-española como medida de presión sobre la dictadura franquista, por otra, provocaron el grueso de la caída de la cuota de los intercambios con Europa. Simultáneamente, el peso de las transacciones con los países neutrales, del Benelux y de Escandinavia, aumentó hasta niveles desconocidos. Entre 1945 y 1949 se registraron sendos records en los porcentajes de exportación a Suecia, Portugal, Países Bajos, Bélgica, Irlanda y Noruega y en los de importación de Suiza y Países Bajos. Alcanzó un máximo, asimismo, el peso de las exportaciones a Gran Bretaña, a donde se destinaron un tercio del total de exportaciones españolas en 1945. En dicho año el Reino Unido absorbió aproximadamente el 62% de la exportación española a la Europa Occidental y en 1949 todavía adquiría el 41% de la misma.

Las relaciones económicas entre España y la Europa Occidental en los primeros años de la postguerra iban a estar estrechamente condicionadas por tres problemas. Primeramente, la economía española siguió padeciendo una acuciante falta de inputs básicos de importación imprescindibles para la plena utilización de la capacidad productiva. En segundo lugar, el valor de las exportaciones españolas tocó fondo durante el bienio de 1945-1946, creando dificultades crecientes a la financiación de las importaciones. Por último, la escasez de divisas y su falta de convertibilidad hacían que la capacidad de importación dependiera estrechamente de las estrategias negociadoras con el exterior. España, que en los años treinta financiaba una parte de su déficit en el comercio no europeo con el superávit obtenido en los intercambios con la Europa Occidental, padecía una restricción añadida debido a la falta de transferibilidad de los excedentes obtenidos fuera del área del dólar.

En dicho contexto y dada la penuria generalizada de dólares, el comercio con Europa cobraba una nueva dimensión. Los excedentes obtenidos en el comercio con la Gran Bretaña eran cruciales porque permitían acceder a los bienes producidos por países del área de la libra esterlina. Los francos ganados en los intercambios con el hexágono podían gastarse en el Magreb. Los florines daban acceso a los productos petrolíferos de las Indias Orientales Holandesas. Los francos belgas y los escudos portugueses, eran utilizables para importar materias primas del África Negra.

Autarquía y sacrificio de la recuperación productiva

Una rápida recuperación económica exigía desarrollar una estrategia tendente a refor-

zar la cooperación con los países europeos no sólo para beneficiarse de la ayuda financiera exterior —como los fondos U.N.R.A. o del E.R.P.—, sino también para poder sacar pleno partido al potencial de exportación doméstico y tener acceso a las importaciones imprescindibles¹⁸. La consolidación de un régimen gobernado dictatorialmente por un viejo aliado de Hitler y Mussolini se convirtió en la peor tarjeta de presentación posible ante las democracias europeas y situó a España en una posición negociadora muy débil. La continuidad de Franco al frente del gobierno español equivalía a optar por subordinar la recuperación económica a la supervivencia del régimen, dada la repulsa que provocaba el autoproclamado Nuevo Estado entre una gran parte de los antifascistas europeos.

El efecto de la ruptura de las relaciones con Francia constituye el caso más nítido que ilustra cómo la recuperación productiva fue sacrificada en aras de la hegemonía política de Franco. Tradicionalmente, España obtenía en las posesiones francesas del Magreb los fosfatos de cal necesarios para fabricar el abono de origen mineral de mayor consumo en la península. Sin embargo, a resultas de la interrupción de las relaciones comerciales con el área del franco, las importaciones españolas de fosfatos, que habían ido aumentando durante el bienio de 1944-45, se contrajeron drásticamente en 1946. Ello causó una caída en la producción doméstica de superfosfatos de más de un tercio entre 1945 y 1947, situándose el output en el último año a un nivel equivalente a tan sólo el 32% del de 1935. La falta de superfosfatos yuguló la recuperación agrícola y obligó a destinar cuantiosos recursos a la importación de productos agrarios de ultramar hasta 1950. Por otra parte, los pocos fosfatos adquiridos en el momento de máxima escasez de materia prima tuvieron que comprarse en Egipto y los Estados Unidos, malográndose de esta forma un monto de divisas utilizable para importar algodón u otras materias primas de la misma procedencia.

También el consumo español de abonos nitrogenados dependía críticamente de las relaciones comerciales establecidas con los países europeos. Exceptuando el nitrato sódico llegado directamente de Chile, el grueso de las importaciones hispanas de sulfato amónico y nitratos durante la segunda mitad de los años cuarenta procedió de Bélgica, Países Bajos, Gran Bretaña y Suiza. En consecuencia, además de dólares, las existencias de francos belgas, florines, libras y francos suizos eran de extrema utilidad para tener acceso a esos fertilizantes de consumo intensivo en el cultivo de los cítricos, arroz, tomates y remolacha. Dado que las adquisiciones de abonos estuvieron estrechamente contingentadas y sometidas a asignaciones internacionales durante el período que nos ocupa, los acuerdos comerciales y de pagos negociados con los mencionados países oferentes revistieron una importancia decisiva a la hora de permitir la recuperación en los rendimientos de los mencionados cultivos.

18. Catalan (1990).

CUADRO 4
LA RECUPERACIÓN DEL CONSUMO DE ABONOS FOSFATADOS Y
NITROGENADOS DE ORIGEN INORGÁNICO EN LA EUROPA OCCIDENTAL.

	Consumo de ácido fosfórico P2O5			Consumo de nitrógeno N		
	Miles de Tms. (1)	Miles de Tms. (2)	Índice (3)	Miles de Tms. (4)	Miles de Tms. (5)	Índice (6)
	1938	1948/9	(2/1)*100	1938	1948/9	(5/4)*100
Alemania	410	391	95	343	335	98
Bélgica	117	95	81	63	73	116
España	165*	126	76	81*	45	56
Francia	324	356	110	218	224	103
Grecia	8	14	188	9	20	228
Irlanda	29	41	141	7	7	100
Italia	262	220	84	128	110	86
Noruega	15	32	213	10	25	250
PP.Bajos	106	122	115	95	116	122
Portugal	30	41	135	17	17	100
Reino U.	170	379	223	60	188	313
Suiza	13	30	232	2	7	313
Suecia	53	81	152	30	41	137

Nota: (*) Las cifras correspondientes a España en las columnas 1 y 4 son las de 1935. (**) Los datos de las columnas 2 y 5 se refieren al año iniciado en julio de 1948 y concluido en junio de 1949. Fuentes: F.A.O., *Yearbook of Food and Agricultural Statistics. Production, 1951*, Roma, cuadros 83 y 84. He sumado el ácido fosfórico contenido en los superfosfatos y en los fosfatos naturales, cuadros 84a y 84b. He tomado los datos de España correspondientes a 1935 de Gallego (1986), "Transformaciones técnicas de la agricultura española en el primer tercio del siglo XX", *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, apéndice 6.

El fracaso del Nuevo Estado en garantizar un rápido restablecimiento del consumo doméstico de los abonos de origen exterior queda de manifiesto en el cuadro 4. Hacia 1948-49 la disponibilidad de fertilizantes nitrogenados y fosfatados era en España notablemente inferior a los niveles prebélicos, siendo la diferencia entre oferta y necesidades mucho mayor que en cualquier otro estado de la Europa Occidental. He aquí el componente básico que, junto a la política de intervención agraria¹⁹, explica la mucho más lenta recuperación de la producción agraria española en la posguerra.

No sólo la oferta de fertilizantes químicos estuvo estrechamente vinculada a las relaciones establecidas con los estados de la Europa Occidental. Las importaciones de madera, que antes de la guerra provenían en buena parte de los Estados Unidos y Yu-

19. Las distorsiones en la asignación de recursos provocadas por la política agraria han sido analizadas ampliamente en los trabajos de Barciela. Véase la síntesis en Barciela (1986).

goslavia, vinieron principalmente de Suecia y Portugal. El país escandinavo suministró, además, la mayor parte de pasta de madera adquirida en el exterior. Las colonias portuguesas de África proporcionaron copra y sisal. Bélgica vendió cobre y materiales férricos. Suiza destacó en los suministros de productos químico-farmacéuticos y, junto con Suecia y Bélgica, en los de maquinaria y demás bienes de equipo.

Dejando aparte a Argentina y los Estados Unidos, el área de la libra esterlina fue la zona de donde España obtuvo un mayor número de suministros básicos durante el período de máxima precariedad de la reconstrucción europea. Aunque pocas veces en la cantidad deseada, del Reino Unido se obtuvo sulfato de cobre, hulla y coque, nitratos sintéticos, cobre, aceros especiales, colorantes, productos químicos varios y bienes de capital. Se adquirió algodón en la India y Egipto. De la península del Indostán vinieron, asimismo, yute, cáñamo, cueros y caucho. La goma se adquirió también en Malasia y el África oriental británica. La lana fue importada de Australia, Suráfrica y Nueva Zelanda. Además, los saldos hispanos de libras esterlinas sirvieron para pagar importaciones de productos petrolíferos adquiridos a compañías británicas. Por otra parte, hasta mediados de 1947, se pudo importar del Brasil pagando con libras, adquiriéndose allí algodón, café y tabaco²⁰. Bélgica, Checoslovaquia y Dinamarca aceptaron, asimismo, pagos españoles en la divisa británica. Hay que coincidir, por tanto, con Viñas y colaboradores en subrayar el papel decisivo jugado por las relaciones comerciales hispano-británicas hasta el momento de la devaluación de la libra en septiembre de 1949²¹.

Las hipotecas del sector exterior

A pesar de la importancia crítica de las exportaciones españolas hacia la Gran Bretaña en la segunda mitad de los años cuarenta, éstas crecieron mucho menos de lo que hubiese sido posible de acuerdo con los recursos disponibles. Entre los distintos factores que frenaron la expansión de las exportaciones en dicho subperíodo, hay que subrayar dos: los estrangulamientos en la oferta de inputs básicos y la elección de una política cambiaria incoherente con el ritmo de crecimiento del nivel de precios. El mantenimiento de un cambio de 44 pesetas por libra en un marco económico bastante más inflacionario, condujo a la erosión de la competitividad de los principales productos españoles. En 1947 era ya manifiesto el excesivo encarecimiento relativo de artículos como naranjas, mineral de hierro, corcho, vino, colofonias, ácido tartárico, frutos secos, aceite de oliva y pasta de albaricoque²². Dado el crecimiento del índice de precios al por mayor español en relación al británico, el tipo de cambio hubiese tenido que

20. "Importación de algodón y exportación de tejidos en 1947", *Comercio y Navegación*, mayo 1948, p.5.21. Viñas y otros (1979).

22. Walker J. (1949), *Spain. Economic and Commercial Conditions*, Overseas Economic Surveys, p.64.

situarse alrededor de las 70 pesetas por libra²³. Para contrarrestar el efecto de un cambio exagerado el gobierno español optó por conceder primas a la exportación —en los casos de cítricos, corcho y almendras— y llegó incluso a decretar porcentajes de exportación obligatoria para algunos artículos —plomo, tejidos de algodón y aceite de oliva—. Estos artificios no sirvieron para que España recuperara sus cuotas de venta prebélicas en el mercado británico de alimentos. El caso de las naranjas es suficientemente ilustrativo: en el período de 1931-35 España había producido el 50% de las naranjas consumidas en el Reino Unido y, en cambio, solamente suministró el 30% de las importadas en el de 1945-49²⁴. En cambio, los cítricos de Suráfrica, Palestina e incluso Italia, tendieron a ganar terreno en el mercado de la Gran Bretaña. Los informes británicos y valencianos de la época coinciden en apuntar como raíces del problema, la caída de los rendimientos de los naranjales derivada de la reducción en el uso de abonos nitrogenados y la adopción de un cambio de la peseta discordante con la evolución del nivel de precios doméstico²⁵.

En el comercio con algunos países europeos, los bajísimos contingentes de exportación acordados en las negociaciones bilaterales constituirían un factor explicativo principal de los reducidos niveles de exportación de alimentos del tipo de los cítricos, que frecuentemente eran considerados bienes de lujo. Fue el caso de Holanda o de las zonas occidentales de Alemania, donde hasta 1949 las importaciones de naranjas se mantuvieron muy por debajo de los tonelajes prebélicos. Francia, por su parte, cuando en 1948 reabrió sus fronteras y negoció con España un nuevo acuerdo comercial, sólo concedió un cupo de importación naranjera de 100.000 toneladas, es decir, menos de la mitad de la cantidad que el hexágono adquiriría en la península en los años treinta. En Bélgica, Suiza y Suecia las importaciones cítricas durante el período de 1945-49, superaron los tonelajes de 1931-35. Pero ni tan siquiera en países como éstos donde creció el consumo de cítricos y que fueron relativamente generosos en la concesión de cupos a España, la trayectoria exportadora fue satisfactoria. En el convenio comercial hispano-sueco de 1945 se otorgaba un contingente de exportación de 45.000 toneladas de naranjas²⁶. En el acuerdo hispano-belga del mismo año se fijó el tope máximo a las importaciones de naranjas en 40.000 toneladas²⁷. En el régimen de pagos y tráfico de

23. El cambio hipotético de 71,24 pesetas por libra para 1947 se deduce de aplicar la fórmula siguiente: $t_{47} = t_{35} * \frac{P_c}{P_r}$; donde t_i es el cambio en el año i ; P_c es el nivel del índice de precios al por mayor de España

correspondiente a 1947 y base en 1935; P_r es el nivel del índice de precios al por mayor del Reino Unido correspondiente a 1947 y base en 1935.

24. Durante el quinquenio de 1931-35 la Gran Bretaña importó una media anual de 520 millares de toneladas de naranjas y 268 de las mismas fueron de procedencia hispana. En el de 1945-49 las importaciones totales fueron de 361 millares de toneladas al año, adquiriéndose una media de 115 en el Estado español.

25. Walker (1949) (ver nota 22), p. 74. Instituto Valenciano de Economía (1949), "El comercio exterior de España", Informe n. 165, pp. 7-20. Instituto Valenciano de Economía (1951), "Informe sobre la situación de la economía naranjera", Informe n. 172, pp. 7-18. Cano Denia (1953), "Problemas de la producción y comercio de frutas cítricas de los países mediterráneos", Informe n. 178 del I.E.V., pp. 30-33.

26. Convenio comercial hispano-sueco, *Comercio y Navegación*, febrero 1946, p. 6.

27. Convenio comercial hispano-belga, *Comercio y Navegación*, febrero 1946, p. 3.

mercancías pactado con Suiza en 1945, el contingente naranjero fue cifrado en 20.000 toneladas²⁸. Sin embargo, hasta el año de 1950, España estuvo exportando volúmenes medios de naranjas más bajos a los respectivos cupos concedidos²⁹.

Por contra, el comportamiento de las exportaciones de tejidos durante el período de la reconstrucción europea fue aparentemente espectacular. Según las cifras publicadas por la D.G.A., pasaron de representar el 3% del valor exportado por España en 1944 al 20% del total en 1947. La desarticulación de los mercados prebélicos y la aguda escasez mundial de dólares, estimularon la demanda exterior de tejidos fuera del área de la divisa estadounidense y abrieron una grieta por donde las manufacturas ibéricas pudieron colarse en lugares atípicos. De acuerdo con los datos oficiales, las exportaciones españolas de tejidos al extranjero pasaron de 75 millones de pesetas en 1944 a 536 millones en 1947, manteniéndose por encima de los 350 millones hasta el año de 1951. En 1947, momento de máximo apogeo de las ventas externas, el 76% de las mismas correspondió a productos de algodón, el 12% a tejidos de lana y el 9% a productos de seda artificial y mezcla. El Reino Unido fue el primer comprador de productos algodoneros y la libra esterlina la divisa más empleada en las transacciones –el 51% de las exportaciones totales de tejidos de algodón se contabilizó en libras³⁰–. Cuba ocupó la primera plaza como comprador de artículos de lana y Suiza, en los tejidos de rayón³¹. También fueron relevantes, dentro de Europa, las importaciones danesas, irlandesas y holandesas.

Las exportaciones de tejidos se realizaron mayoritariamente mediante el sistema de cuentas combinadas, que autorizaba a los exportadores a utilizar parte o la totalidad de los ingresos generados por las ventas exteriores para la importación de materias primas. La escasez de algodón había registrado un nuevo clímax en 1947 debido a la crisis de divisas que padeció el I.E.M.E. durante dicho año. La exportación se convirtió para el sector textil en un recurso extraordinario con vistas al objeto primordial de conseguir materia prima. El Reino Unido fue el primer destino de la exportación, dado que las libras permitían adquirir algodón egipcio e indio. La falta de una tradición exportadora sólida hizo que comerciantes e industriales europeos –principalmente británicos–, sacasen buen partido de la comercialización de los tejidos catalanes. Las ventas fueron sobretodo de tejidos crudos que, posteriormente, eran acabados y reexportados a terceros países. Muchas de las ventas registradas fueron auténticas operaciones de trueque de tejidos por materia prima.

28. Régimen de pagos y tráfico de mercancías entre España y Suiza, *Comercio y Navegación*, marzo 1946, p.6.

29. Según las ECEE los promedios anuales de exportación de naranjas españolas durante el intervalo de 1945-49 fueron de 25.740 toneladas a Bélgica, 24.500 a Suecia y 17.260 a Suiza.

30. Las exportaciones contabilizadas en la divisa británica ascendieron a 4,867 millones de libras, dentro de un total de exportación de tejidos de algodón valorado en 415,947 millones de pesetas. Cifras recogidas en "Importación y exportación de tejidos de algodón y exportación de tejidos en 1947", *Comercio y Navegación*, Mayo 1948, p.6.

31. Valdemoro L.M. (1948): "La exportación de productos españoles en 1947", *Comercio y Navegación*, Febrero, p.3. "La exportación de manufacturas de seda", *Comercio y Navegación*, Abril 1948, p.10.

Dada la gran escasez de materia prima, el titular de una cuenta combinada –generalmente una empresa con buenas conexiones–, solía obtener una ganancia superior con la venta en el interior de la materia prima importada –para la que existía un amplísimo mercado negro–, que con la propia exportación³². Fue frecuente la exportación por debajo del precio de coste, tendiendo este sistema a debilitar el cambio de la peseta en el exterior. En no pocos casos, los titulares de cuentas combinadas declararon ventas por un valor superior al realmente obtenido en divisa extranjera por la exportación. Ello daba derecho a obtener autorización para importar mayores valores. Las divisas adicionales necesarias para cubrir el pago de la importación, se conseguían vendiendo pesetas al margen de la legalidad vigente en las bolsas negras. El aumento de la oferta de pesetas en esos mercados, contribuyó al desplome de su cotización. La libra en el exterior se llegó a pagar a 121 pesetas durante 1947, cuando todavía en 1944 su cambio libre se situaba alrededor de las 50 pesetas.

Las cuentas combinadas, aunque favorecieron los comportamientos especulativos, permitieron paliar la aguda escasez de materias primas de importación. De hecho constituyeron un mecanismo incentivador de la exportación, frente a una situación de mantenimiento de una paridad oficial de la peseta exageradamente sobrevalorada. Sin embargo, aunque permitieron aminorar los estrangulamientos de la economía real, al contribuir a erosionar el cambio de la divisa española, entraron en contradicción con el objetivo político de una peseta fuerte. Dicho objetivo era cada vez más inalcanzable. Aunque se mantuvo la ficción del tipo oficial, la introducción de tipos de cambio múltiples en diciembre de 1948 significó un primer reconocimiento de la inviabilidad de dicha estrategia. A partir de entonces, existirían cambios múltiples según tipos de mercancías y operaciones, fijándose los de la libra esterlina entre las 44 y las 110 pesetas.

La introducción de los cambios múltiples, aunque resultase un alivio temporal al equivaler a una devaluación encubierta, generó nuevos problemas. La densísima trama de cambios acabó por dificultar el comercio y las transacciones exteriores. Fue, además, un sistema propicio para las corruptelas y los clientelismos. Generó una aguda discriminación entre actividades, difícil de justificar económicamente. Por ejemplo, las exportaciones de naranjas siguieron estando penalizadas con un cambio de 44,13 pesetas por libra, mientras las divisas generadas por los tomates se pagaban a 61,78 pesetas y las exportaciones de tejidos continuaban efectuándose con el sistema de cuentas.

El gobierno español respondió a la devaluación de la libra de septiembre de 1949 con una revaluación formal de la peseta en relación a la divisa británica y a un importante número de divisas europeas. El cambio teórico de la divisa española contra la libra fue situado en 30,66 pesetas. La peseta, sobre el papel, fue revaluada respecto del franco francés, el florín, el franco suizo, el escudo, el franco belga y la corona sueca.

Aunque, más o menos simultáneamente, se modificaron en un sentido inverso la

32. He tratado el tema en Catalan (1992b) y Catalan (1994).

mayoría de los cambios efectivos aplicados a las transacciones comerciales, hubo, sin embargo, casos de cambios que siguieron la tónica oficial de la revaluación. Entre los ejemplos destacables, pueden señalarse los de las exportaciones a la Gran Bretaña de vino común, piritas, anchoas, albaricoques, tomates, cebollas, zapatos o libros. El cambio de la naranja, aunque mejorado para los exportadores, siguió siendo extremadamente irrealista, al haberse situado en 49,06 pesetas. Por aquel entonces la libra se cambiaba en el mercado libre a 126 pesetas.

El gobierno español había optado, primero, por adoptar un sistema de cambios poco transparente y, posteriormente, por la ficción de la revaluación respecto de significativas divisas europeas. Ambas decisiones deben calificarse como errores de la política económica, fruto de la libre voluntad gubernamental. Dichas medidas, al contribuir a retardar la normalización del sector exterior, frenaron la recuperación global de la economía. En 1950 se produjo un pronunciado retroceso de las exportaciones a Europa y el cambio libre de la libra volvió a registrar un brutal desplome, cayendo desde las 126 a las 147 pesetas.

El período de 1945-49 contempló, probablemente, el mínimo histórico de inversión extranjera directa de toda la posguerra. Enfrentada a los aliados y sin poder contar apenas con el apoyo de los antiguos países del Eje, pocos capitales se atrevieron a aventurarse en España. Puede rastrearse alguna operación protagonizada por sociedades de los países neutrales, como la sueca S.K.F., que impulsó, junto con el I.N.I, la constitución de la Empresa Nacional de Rodamientos. Pero casos de este tipo fueron rarísima excepción antes de 1950. La actitud militante del régimen contra los intereses de algunas sociedades extranjeras contribuyó a deteriorar las expectativas de posibles inversores foráneos. No sólo fueron las dificultades impuestas a la repatriación de beneficios. El caso más significativo y escandaloso lo constituyó la captura de las propiedades de la Barcelona Traction, organizado por Juan March y tolerado por la administración franquista, que devolvió así el apoyo financiero prestado por el banquero mallorquín al bando azul durante la Guerra de España.

Está todavía insuficientemente investigado el destino de las propiedades alemanas que fueron incautadas en España, siguiendo las directrices aliadas de Bretton Woods y de Yalta. Delauney ha descrito con detalle las negociaciones diplomáticas sobre la liquidación de los activos germánicos³³. No obstante, todavía no tengo conocimiento de que se haya estudiado detalladamente quién compró los bienes incautados y cómo éstos volvieron a vincularse a intereses alemanes. La hipótesis que lanzo aquí es que los grandes bancos españoles actuaron como intermediarios de los intereses teutones y fueron los principales beneficiarios de las ventas de los bienes formalmente incautados en España. Dicha hipótesis es sostenible, a partir de la constatación de que en los nuevos consejos de administración de las principales empresas de origen alemán pasaron a sentarse destacados exponentes de la banca española. Siemens Industria Eléctrica se

33. Delauney (1989).

adjudicó formalmente en diciembre de 1949 a un consorcio donde figuraban destacados exponentes de Banesto³⁴, A.E.G. Ibérica de Electricidad, se vinculó al Banco de Santander y al Banco Central³⁵. La Electroquímica de Flix quedó en la órbita de los Valls Taberner³⁶.

El crecimiento desequilibrado, 1950-59

Durante el intervalo de 1949-50 el comercio exterior de España con Europa experimentó un bienio de reajuste, antes de entrar de pleno en la fase más característica de la década de los cincuenta. La exportación española a Europa aumentó significativamente en 1949, como resultado principal de la reanudación de las importaciones francesas y de la devaluación encubierta que acompañó a la adopción de cambios múltiples a finales de 1948. Una vez superado el efecto a corto plazo del reajuste cambiario que siguió a la devaluación de la libra a finales de 1949, se entró de pleno en el mundo de los cincuenta. El año de 1951 fue excepcionalmente bueno para la exportación española, gracias a factores como la normalización en la oferta de abonos, el salto experimentado por las importaciones de Alemania y el aumento de demanda de algunas materias primas propiciado por la guerra de Corea. Por contra, después de 1951 y hasta 1959, las exportaciones españolas crecieron lentamente.

Diversificación geográfica de los intercambios con Europa

La trayectoria del peso de las exportaciones españolas a Europa tendió a ser decreciente entre 1951 y 1959. Las cifras disponibles permiten distinguir entre dos nítidos subperíodos. Durante el intervalo de 1951-55 la proporción de las exportaciones a la Europa Occidental se mantuvo en niveles relativamente altos, alrededor del 62% –ver cuadro 2–. En el subperíodo de 1956-59 retrocedió hasta un nivel del 58%. Por contra, durante los años inmediatamente posteriores a la estabilización, el peso de Europa Occidental en la exportación española volvió a subir, situándose alrededor del 65% durante el intervalo de 1960-62.

Durante el período de 1951-59 se superpusieron dos fenómenos relevantes para entender la disminución relativa de la exportación hispana a Europa. Por un lado, se manifestó una inequívoca tendencia de largo plazo a la reducción de la importancia de las ventas a la Gran Bretaña³⁷ y, sobre todo, Francia. La falta de recuperación de los volúmenes de exportación prebélicos hacia el hexágono y el Reino Unido constituyó la

34. J.M. Aguirre Gonzalo y J.M. Oriol y Urquijo, *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas (Riu), 1950-51*, p.1.055.

35. E.Botín y J.Villalonga. A.F.S.C. (Riu) 1950-51.

36. J.Valls Taberner. A.F.S.C. (Riu) 1950-51.

37. Chastagnaret (1989).

componente fundamental de que durante los años cincuenta y primeros sesenta, el peso de la exportación a la Europa Occidental quedase muy por debajo del nivel del 75%, propio de los primeros años treinta. Si comparamos los pesos relativos de los estados europeos occidentales en la exportación española durante los intervalos de 1931-35 y 1956-59, observamos que descendieron del 25 al 17% en el caso británico y del 20 a menos del 8% en el francés. Alemania experimentó el proceso inverso, incrementando su participación del 10 al 13%.

Por otra parte, en el transcurso de los años cincuenta volvió a darse una notable pérdida de competitividad de la exportación española y un creciente desequilibrio en las relaciones comerciales con la mayoría de países de Europa. En 1953 las estadísticas de Aduanas habían señalado, por vez primera durante la posguerra, la aparición de déficit en el comercio exterior hispano-europeo. Pero el saldo negativo de la balanza comercial experimentó un salto pronunciado a partir de 1956. Aunque las medidas preestabilizadoras adoptadas durante el bienio 1957-58 permitieron recortar ligeramente el déficit comercial, no lograron hacerlo retroceder hasta cifras comparables a las del primer lustro del decenio.

A la tendencia estructural de reducción de las importaciones británicas y francesas de productos agroalimentarios españoles, se añadió, por tanto, el efecto más coyuntural de la erosión generalizada de la competitividad española. Una vez corregido éste, gracias al paquete estabilizador, el peso de la exportación a Europa superó los niveles registrados entre 1951 y 1955. Así, si comparamos el peso relativo de los intercambios en el período de 1960-62 con el de los primeros años treinta, obtenemos una mejor comprensión de la tendencia del largo plazo: contracción de la exportación a Francia y al Reino Unido y aumento del peso de la destinada a Alemania, Suiza y los países escandinavos.

Los dos fenómenos superpuestos que explican la pronunciada reducción del peso de la exportación a Europa tuvieron causas diferenciadas. En la contracción estructural de las importaciones francesas y británicas de productos españoles, jugaron un papel destacado el proteccionismo agrario en favor de colonias y antiguos dominios y el mantenimiento de relaciones privilegiadas de comercio entre éstos y las antiguas metrópolis. Las dificultades experimentadas en los restantes mercados europeos son atribuibles en mayor medida a la gestión de la economía española.

Según las estadísticas oficiales, el peso de la Europa Occidental dentro de las importaciones españolas experimentó un avance significativo durante la primera mitad de los años cincuenta —saltando del 26% de 1945-49 al 46% de 1950-55—. En cambio, durante la segunda mitad de la década de los cincuenta, la proporción disminuyó, hasta sólo equivaler a poco más de un tercio de la importación total española. A principios de los sesenta la tendencia se invirtió, tendiendo a aumentar de nuevo el peso de la importación de Europa. Las cifras sugieren que el profundo desequilibrio de la economía española de la segunda mitad de los años cincuenta interrumpió la tendencia a la recuperación del peso relativo de la Europa Occidental como suministradora de bienes a la

economía española. Dicha interpretación es coherente con los hechos. El marco bilateral que siguió imperando en el comercio hispano-europeo comportaba que cuando España era incapaz de alcanzar los valores de exportación fijados para cada año en los convenios comerciales, los partners tendían a restringir sus ventas al año siguiente. Por otra parte, la aproximación hispano-estadounidense, consagrada con la firma de los Pactos de Madrid en 1953, conllevó que una cuota destacada de la importación española procediese de Washington.

Aceleración del crecimiento

El crecimiento económico español se aceleró apreciablemente durante el período de 1950-58, momento en que España comenzó a experimentar el boom expansivo que registraban las economías de la Europa Occidental desde 1945. El auge se prolongaría —con altibajos— hasta principios de 1959, momento en que las reservas exteriores acabaron agotándose. Ello obligaría a la adopción del conjunto de reformas asociadas con el plan de estabilización, que dieron paso a una nueva fase prolongada de intenso crecimiento, después de la corta recesión de 1959-60.

La ruptura con la tónica depresiva de los años cuarenta, debe atribuirse, antes que nada, a tres hechos que se dieron en el primer tercio de los cincuenta: la disminución de las restricciones energéticas, la fuerte expansión de las importaciones de inputs básicos y la moderación de la intervención administrativa sobre la distribución³⁸. En poco más de tres años, la producción eléctrica, el índice cuántico de las importaciones de materias primas no energéticas y el valor en dólares del total de importaciones, se incrementaron en cerca de dos tercios. La disminución de las restricciones energéticas y el apreciable aumento en la disponibilidad de fosfatos, abonos nitrogenados, algodón, chatarra, metales, cueros, pasta de papel y otras materias primas, fueron factores decisivos para que España pudiese entrar, por fin, en la fase de fuerte crecimiento que experimentaba el conjunto del continente desde 1945 y que la literatura ha bautizado como edad de oro.

Los mayores volúmenes de importación pudieron financiarse gracias al efecto acumulativo del aumento en la disponibilidad de abonos, el auge de las exportaciones durante el período coreano y el apoyo financiero estadounidense. Otro factor central que ha tendido a ignorar la literatura fue el impacto de la recuperación alemana, que conllevó que el valor en dólares de las importaciones de productos españoles por la República Federal de Alemania se triplicara entre 1950 y 1952 y que a partir de 1953 dicho estado se convirtiera en el segundo importador europeo de productos hispanos. La flexibilización de los controles domésticos de precios y suministros y la trayectoria expansiva de los salarios reales industriales durante los primeros cincuenta redujeron las

38. Catalan (1992a) y Catalan (1992b).

distorsiones en la asignación de recursos, mejoraron el rendimiento en las fábricas y animaron la demanda de bienes de consumo.

Una vez moderados los estrangulamientos en la oferta de materias primas y energía y tímidamente enmendada la política interventora, la economía española comenzó a estar en condiciones de beneficiarse del boom europeo y acelerar su expansión. Considerando los períodos de 1950-58 o 1950-62 y en base a las cifras de Maddison, queda patente que la tasa de crecimiento del PIB per cápita español fue sólo superada en la Europa Occidental por la R.F.A., Austria, Italia y Grecia.

Dos interpretaciones parcialmente contrapuestas han sido defendidas en relación al crecimiento español de los cincuenta. García Delgado afirma que en este período el proceso de desarrollo español no es substancialmente distinto al de los países occidentales³⁹. Por contra, Prados manifiesta que los resultados de los cincuenta fueron insatisfactorios a la vista de la experiencia europea, y particularmente de Italia y Alemania⁴⁰. El análisis y las cifras que aquí se presentan matizan ambas interpretaciones.

Es innegable que España creció menos que Alemania e Italia en los años cincuenta, pero el punto de referencia ha de tender a ser el conjunto del continente y no sólo los 'milagros' de la época. Si tomamos los períodos de 1950-58 o 1950-62 –en lugar de referirnos como Prados a 1950-60 y exagerar el impacto de corto plazo de la recesión de la estabilización–, resulta que España creció algo más de lo que cabía esperar según su P.I.B. per cápita de partida –ver gráfico 2–. Ello no quita que el recorte de distancias que se había producido tanto en 1958 como en 1962 fuese muy modesto. Aunque España compartió con la Europa Occidental los factores que explican la aceleración del crecimiento de posguerra, sí que se dio una diferencia significativa en el comportamiento de uno de los mismos: las exportaciones.

Cuatro son los factores que en mi opinión gozan de mayor relevancia para explicar las variaciones registradas en las tasas medias de crecimiento económico de los países de la Europa capitalista durante la década de los cincuenta. En primer lugar, el ritmo de crecimiento dependió del potencial inicial o desfase relativo de productividad. Los países que en 1950 partían de niveles de renta per cápita más bajos se encontraron con una situación particularmente favorable para beneficiarse de los incrementos de pro-

39. "Sin duda, también en toda Europa Occidental los 'plateados' cincuenta tienen un carácter de transición entre la etapa de los años de reconstrucción (1945-51 ó 1952) y los 'dorados' sesenta, con crecimiento importante de la producción y el empleo, gradual recuperación de las balanzas de pagos, paulatina acumulación de divisas y pasos decididos en la liberalización comercial y cambiaria hacia el final del decenio. En ese escenario, el movimiento de la economía será menos ágil y rápido que el de otros países occidentales, pero no substancialmente distinto". García Delgado (1990), p.138.

40. "Economists and historians stress Spain's poor economic performance under autarchy (1939-1959), in particular during the 1940s. It appears, however, that the 1950s, a decade of generalised growth in Western Europe, could be associated to incomplete catching-up, as the ups-and-down in real output per head and the comparison with Germany and Italy tend to suggest." Prados (1995), p.65.

CUADRO 5
PRODUCTO INTERIOR BRUTO PER CÁPITA EN DÓLARES GEARY-KHAMIS
DE 1990, TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL Y NÚMEROS ÍNDICE RELATIVOS
A EUROPA OCCIDENTAL.

	PIB per cápita en dólares G-K de 1990				Tasa de crecimiento anual en %			Índice de Europa Occidental = 100			
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
	1913	1935	1950	1962	b/a	c/b	d/c	1913	1935	1950	1962
Europa Oc.	3704	4261	5123	8271	0,6	1,2	4,1	100	100	100	100
Alemania	3833	4165	4281	9023	0,4	0,2	6,4	103	98	84	109
Austria	3488	2926	3731	6996	0,8	1,6	5,4	94	69	73	85
Bélgica	4130	4790	5346	7436	0,7	0,7	2,8	111	112	104	90
Dinamarca	3764	5272	6683	9393	1,4	1,6	2,9	102	124	130	113
España	2255	2792	2397	4125	1,0	1,0	4,6	61	65	47	50
Finlandia	2050	3004	4131	6614	1,7	2,1	4,0	55	70	81	80
Francia	3452	4047	5221	8174	0,7	1,7	3,8	93	95	102	99
Grecia	1621	2526	1951	3565	2,0	1,8	5,1	44	59	38	43
Irlanda*	2733	3116	3518	4724	0,6	0,9	2,7	74	73	69	57
Italia	2507	3079	3425	6679	0,9	0,7	5,7	68	72	67	75
Noruega	2275	3559	4969	7050	2,0	2,2	3,0	61	83	97	81
PP. Bajos	3950	4810	5850	8429	0,9	1,3	3,1	107	113	114	102
Portugal+	1354	1707	2132	3438	0,9	1,9	4,1	36	40	42	42
R. Unido	5032	5537	6847	8789	0,4	1,4	2,1	136	130	134	106
Suecia	3096	4233	6738	9468	1,4	3,1	2,9	84	99	131	114
Suiza	4207	5826	8939	13171	1,5	2,9	3,3	114	137	174	159
Turquía	979	1070	1299	1850	0,4	1,3	3,0	26	25	25	22

Nota: El PIB irlandés corresponde a 1936. El PIB portugués corresponde a 1938. Fuente: Maddison (1995).

ductividad que podían obtenerse adoptando técnicas y procesos de fabricación diseñados en las economías centrales⁴¹.

En segundo término, la intensidad en el proceso de crecimiento dependió del esfuerzo efectivamente realizado para desarrollar aquellas actividades más susceptibles de generar externalidades que redundaran en la mejora de la productividad del trabajo, sobretudo las asociadas a las innovaciones de la segunda revolución industrial⁴². Los países que destacaron en la renovación de los bienes de equipo asociados con las nue-

41. Cornwall (1977). Abramovitz (1989). Baumol (1986), Baumol y Wolff (1988). Sala (1994). Crafts (1995).

42. El impacto de las sucesivas revoluciones tecnológicas en el desarrollo industrial de España ha sido presentado por Nadal, Carreras, Martín Aceña y Comín en Ministerio de Industria (1988).

vas técnicas de la electricidad y del motor de explosión, mejoraron la reserva de trabajo cualificado y tendieron a crecer más rápido⁴³.

El tercer factor que influyó positivamente en el ritmo de expansión fue la dimensión del mercado interior y la preferencia de los gobiernos por el mantenimiento de altos niveles de demanda efectiva⁴⁴. Dentro del marco todavía relativamente cerrado de los años cincuenta, las economías con mayor capacidad de absorción doméstica, facilitaron una más amplia diversificación de la producción interior y pudieron aprovechar mejor las economías de escala propias de un gran número de procesos de actividad industrial.

Por último, el ritmo de crecimiento agregado dependió directamente del grado de aprovechamiento de las oportunidades generadas por el auge en los intercambios exteriores. La posibilidad de beneficiarse de una coyuntura altamente dinámica de la demanda exterior y de las transacciones internacionales, afectó de forma positiva al proceso de crecimiento industrial. Permitió mejorar la productividad y reducir costes unitarios a través de la exportación, la importación de utillaje y el acceso a nuevas técnicas concebidas en el exterior⁴⁵.

Tal como ilustran los ejercicios de regresión sintetizados en el apéndice e ilustrados en el gráfico 2, las diferencias en las tasas de crecimiento registradas por el PIB per cápita de las economías de la Europa capitalista durante 1950-58 pueden explicarse satisfactoriamente a partir de las variables producto per cápita en 1950, tasa de crecimiento del producto de las industrias metal-mecánicas, población de partida y tasa de crecimiento del valor de las exportaciones⁴⁶. La pronunciada expansión española se explica satisfactoriamente por el bajo punto de partida inicial, el auge de la inversión en el sector con mayor efecto de arrastre –el metal-mecánico– y la existencia de una capacidad de absorción del mercado doméstico relativamente mayor que en otros países periféricos del continente. No obstante, la lenta mejoría de las exportaciones hispanas hizo que en la vertiente exterior se sacrificase potencial de crecimiento⁴⁷.

43. Rosenberg (1976). Sylos Labini (1984). Murphy, Shleifer y Vishny (1991). De Long y Summers (1991). De Long (1992). Krugman (1994).

44. Robinson (Ed.) (1960). Maddison (1964) y (1991). Cornwall (1977). Sylos Labini (1989). Krugman (1991). Young (1993).

45. Lamfalussy (1963). Emery (1967). Syron & Walsh (1968). Balassa (1981). Pack (1988).

46. Tanto las regresiones simples como la múltiple presentan estadísticos t mayores que 2 y R^2 ajustados significativos. La regresión múltiple explica alrededor del 80% de las variaciones en la tasa de crecimiento del PIB per cápita entre 1950 y 1958. Ver el apéndice. Además se han efectuado los tests de Ramsey y White para poder descartar la existencia de problemas de especificación y heteroscedasticidad respectivamente, obteniendo resultados satisfactorios.

47. Al efectuar las regresiones simples con cada una de las cuatro variables apuntadas y el crecimiento del PIB per cápita como variable dependiente, el único residuo donde España se sale de la banda europea corresponde a las exportaciones. Puede comprobarse la afirmación con la trayectoria de los residuos presentada en el apéndice. España es la primera observación. A igual conclusión puede llegarse, aunque de forma menos precisa, observando el gráfico 2. La diferencia entre la observación española y la recta que muestra el comportamiento continental es máxima en el gráfico correspondiente a las exportaciones.

GRÁFICO 2.1.

RELACIÓN ENTRE PIB PER CÁPITA EN 1950 Y TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA 1950-1958. 17 ECONOMÍAS DE LA EUROPA CAPITALISTA.

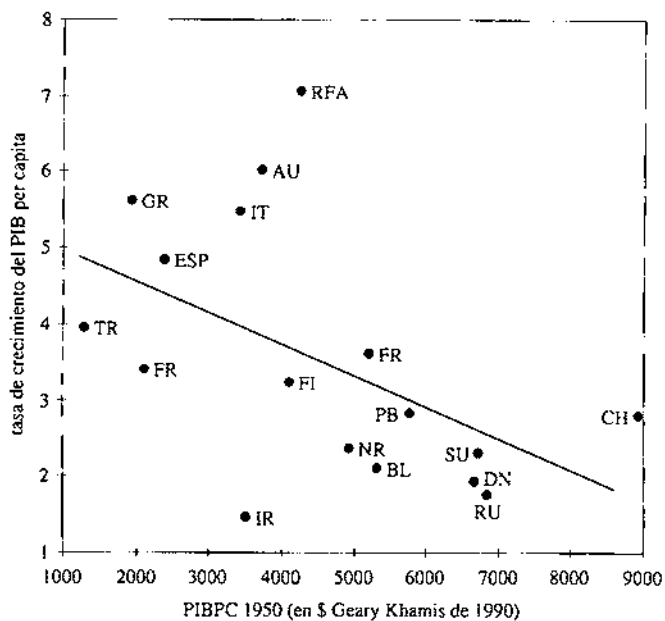


GRÁFICO 2.2.

RELACIÓN ENTRE TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO DE LAS INDUSTRIAS METALMECÁNICAS Y DEL PIB PER CÁPITA 1950-1958. 17 ECONOMÍAS DE LA EUROPA CAPITALISTA.

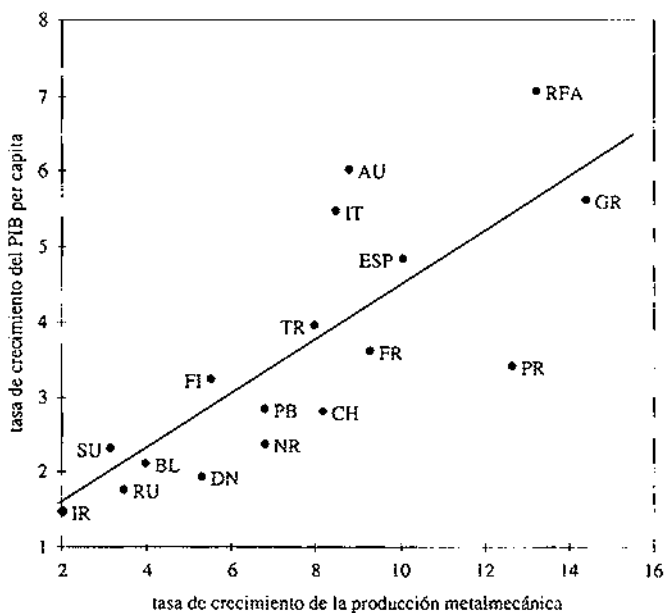


GRÁFICO 2.3.

RELACIÓN ENTRE VOLUMEN DE POBLACIÓN (APROXIMACIÓN AL TAMAÑO DEL MERCADO INTERIOR) Y TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA 1950-1958. 17 ECONOMÍAS DE LA EUROPA CAPITALISTA.

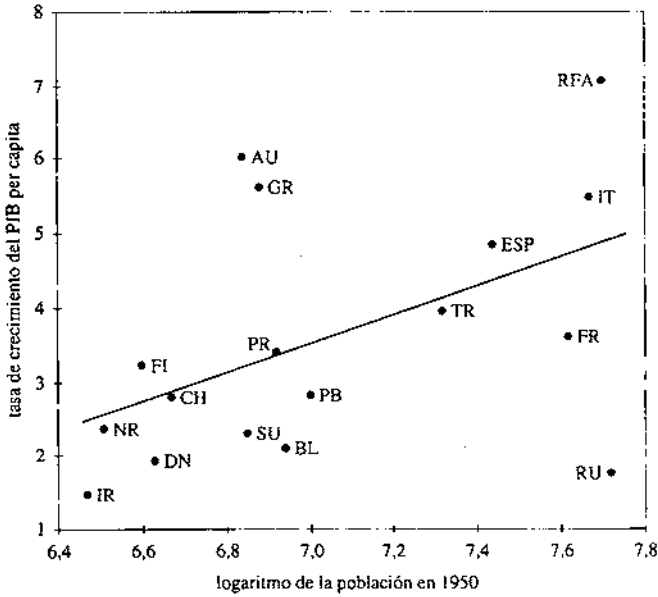
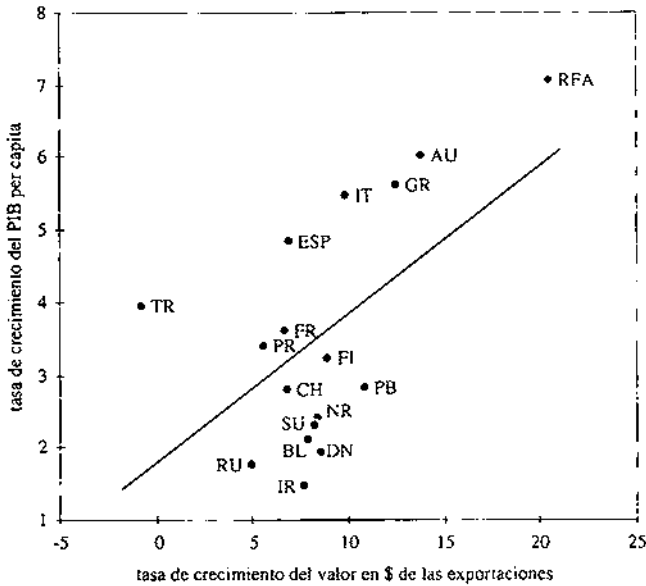


GRÁFICO 2.4.

RELACIÓN ENTRE TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES EN DÓLARES Y DEL PIB PER CÁPITA 1950-1958. 17 ECONOMÍAS DE LA EUROPA CAPITALISTA.



Durante el período de 1950-58, los países del Sur de Europa tendieron a registrar tasas de crecimiento superiores a las de las economías capitalistas más industrializadas que partían de niveles de producto per cápita superiores. A diferencia de Portugal⁴⁸, Irlanda y Turquía, España alcanzó un ritmo de expansión en línea con el que le correspondía según la pauta continental y su posición relativa en la escala de P.I.B. por habitante hacia 1950. Sin embargo, entre 1936 y 1950, la pérdida de terreno había sido de tal magnitud, que en 1962 todavía se estaba lejos de haber recuperado plenamente la posición relativa de 1930 e, incluso, de 1913. Aunque el ritmo de crecimiento de la economía española en los años cincuenta fuese el mayor hasta entonces alcanzado, al producirse en un marco de aceleración global de la expansión continental y al no poder mantenerse más allá de 1958 debido al profundo desequilibrio exterior, supuso un avance relativo bastante moderado. Tal como muestran las cifras de Maddison del cuadro 5, entre 1950 y 1962, el PIB per cápita español sólo se acercó alrededor de tres puntos porcentuales a la media de la Europa Occidental, a pesar de haber crecido a un ritmo acumulativo del 4,6% anual.

Además de ser resultado del bajo nivel de partida, la fuerte expansión española de los cincuenta vino favorecida por la mayor dimensión del mercado doméstico en relación al de otros países periféricos como Portugal o Irlanda, situación que permitía que una estrategia de crecimiento tendente a la substitución de importaciones pudiese aprovechar mejor las economías de escala. A pesar de ello, dicha estrategia acabó chocando con el estrangulamiento del sector exterior al que suelen conducir los modelos de crecimiento que subvaloran las restricciones impuestas por la necesidad de generar suficientes divisas y de estimular las actividades susceptibles de facilitar medios exteriores de pago. Sólo Turquía registró una trayectoria exportadora claramente peor que la española durante el período.

He tomado el ritmo de crecimiento de la producción metal-mecánica como indicador del esfuerzo realizado en la implantación de las ramas fabriles más típicas de la segunda revolución industrial, dado que el desarrollo de la fabricación de automóviles, motores, maquinaria y material eléctrico, fue estrechamente asociado a la difusión de las energías propias de esa era tecnológica. La fuerte expansión de las mencionadas actividades fabriles en la España de los cincuenta tuvo repercusiones hondas en términos de generación de demanda y empleo para el conjunto del aparato productivo. Las ramas de fabricación de equipo de transporte y productos metálicos registraron, junto con la industria químico-farmacéutica, los mayores ritmos de aumento de la productividad por trabajador empleado en las actividades fabriles. Además, las ramas de producción metal-mecánica estuvieron entre las que registraron una mayor tasa de expan-

48. De acuerdo con los resultados predichos por la regresión múltiple, Portugal es el único caso entre los países periféricos que creció significativamente por debajo de lo que cabía esperar según la evolución de las variables independientes -ver observación quinta del gráfico de residuos en el apéndice. La hipótesis que lanzo aquí, es que ello refleja el 'efecto Salazar', entendido como la exagerada preocupación de dicho economista por la estabilidad monetaria y su reticente actitud ante la industrialización de Portugal.

sión del empleo⁴⁹, lo que sugiere un mayor impacto en la generación de externalidades a través de la formación de mano de obra cualificada. Todo ello hizo que su contribución fuese, de lejos, el componente más importante en la tasa de crecimiento del output de la industria fabril. Las cifras disponibles indican que, en definitiva, durante los años cincuenta, la economía española pivotó alrededor del desarrollo industrial y el papel estelar vino desempeñado por la rama metal-mecánica —siendo decisivo en esta fase el papel de empresas públicas como S.E.A.T. o E.N.A.S.A.—.

Transferencia de tecnología europea y desarrollo industrial

Las compañías vinculadas a intereses europeos tuvieron un papel destacado en el crecimiento de la producción metal-mecánica en la España de los años cincuenta. S.E.A.T., fundada en 1950 con la colaboración de F.I.A.T., popularizó el automóvil en la península. Su producción pasó de 1.345 a 28.440 vehículos entre 1953 y 1959, siendo responsable en la última fecha del 74% de la producción hispana. F.A.S.A., constituida en 1951 e impulsada por Renault, lanzó sus primeros vehículos también en 1953 y a finales de la década alcanzaba las 7.826 unidades, lo que equivalía al 20% del output automovilístico total. Citroën Hispania fue fundada en 1957 y comenzó a comercializar sus autos en 1961. A mediados de los años sesenta, entre las tres compañías fabricaban más de 150.000 vehículos al año, alrededor del 99% de la producción de turismos.

Las empresas dedicadas a la fabricación de material eléctrico y maquinaria, que estaban ligadas a intereses europeos desde mucho antes de 1950, tendieron a consolidar su posición de gigantes dentro del sector industrial español. Siemens y A.E.G. siguieron en cabeza de los fabricantes de motores, alternadores y demás equipo eléctrico. Productos Pirelli continuó siendo el primer productor español de cables eléctricos e Hispano Olivetti, de máquinas de escribir. Las subsidiarias españolas de las mencionadas sociedades alemanas e italianas, ocupaban a finales de los años cincuenta a más de 1.000 trabajadores respectivamente, lo que las situaba entre las principales empresas de construcciones mecánicas de la Península. Lámparas Z, controlada por Philips Ibérica, y Telefunken compitieron por el primer lugar entre los fabricantes de válvulas, aparatos de radio, tocadiscos y televisores. Tudor despuntó en la producción de bombillas y acumuladores. Aluminio Hispano Suiza y Anglo Española de Electricidad encabezaron el ranking de los productores de pequeños electrodomésticos.

En síntesis, la contribución de las grandes firmas europeas al desarrollo de las ramas de automoción y fabricación de equipo eléctrico en la España de los años cincuenta fue, sin lugar a dudas, destacada. Frecuentemente la literatura subvalora la presencia extranjera en la España de antes de 1959. En cambio, cuando se analizan detalladamente las vinculaciones en ramas fabriles significativas de las construcciones mecánicas, queda

49. Ver Catalan (1992b).

patente la honda implantación de los intereses europeos y el papel central desempeñado por sus filiales en la transferencia de tecnología hacia España. Lo mismo podría afirmarse para otras ramas líderes durante la edad de oro, caso de la fabricación de productos farmacéuticos, fibras artificiales o detergentes. Son muestras de ello los ejemplos de La Seda de Barcelona, S.A.F.A., Hoescht, Ciba, Sandoz, Geygy, Roche, Boehringer o Henkel, todas establecidas en España antes de 1959.

Nuevas fuentes de financiación de las importaciones

Las remesas de los emigrantes españoles en Europa no empezaron a constituir un mecanismo importante de financiación de la balanza de pagos española hasta principios de los años sesenta, teniendo hasta entonces una importancia mucho menor que las de procedencia americana. Sería entre 1959 y 1961 cuando se produciría el cambio de trayectoria, pasando el saldo migratorio neto con Europa de 806 a 50.904 personas⁵⁰. En 1959 estaban censados 1.885 emigrantes en la República Federal de Alemania. Tres años más tarde eran ya 56.192 personas⁵¹.

La llegada de turistas de la Europa Occidental, en cambio, cobró protagonismo en la España de los cincuenta. Las visitas de los turistas europeos se convirtieron en un decisivo mecanismo de generación de divisas. Las cifras oficiales de balanza de pagos no reflejan adecuadamente la importancia real del fenómeno: para el intervalo de 1953-58, los datos expresados en dólares del Ministerio de Comercio y del equipo de Chamorro, coinciden en mostrar un estancamiento de las entradas por turismo y viajes⁵². Recurriendo a fuentes alternativas, obtenemos una imagen más certera de la realidad. Así, tanto el número total de turistas llegados a España como las estadísticas alemanas de gastos turísticos muestran un pronunciado crecimiento en el transcurso de la década. La entrada total de turistas casi se triplicó entre 1951 y 1958. El valor en marcos gastado por los turistas de la R.F.A. en España se quintuplicó entre 1953 y 1958. Los gastos de los turistas teutones ascendieron desde el 3,4% hasta alcanzar a representar el 12,6% de la exportación f.o.b. de Alemania Occidental hacia España. Este fuerte salto, experimentado en tan sólo un lustro, nos da una imagen clara del fenómeno: el turismo se convirtió ya en los cincuenta en un elemento estratégico para la financiación de la importación española.

Los países europeos también ayudaron a financiar las importaciones españolas en el transcurso de los años cincuenta mediante la concesión de créditos comerciales. Aunque cuantitativamente tuvo mucha menor importancia que la proveniente de los Estados Unidos, es reseñable la financiación ofrecida por Francia, Bélgica y Alemania, destinada casi siempre a la adquisición de bienes de equipo fabricados en los respectivos países.

50. Dirección General del Instituto Español de Emigración (1988).

51. Pascual (1970).

52. Chamorro, Comendador, Dolado, Repullo y Rodríguez (1975).

CUADRO 6

NÚMERO DE VIAJEROS ENTRADOS EN ESPAÑA, 1951-60. GASTO EN ESPAÑA DE LOS TURISTAS DE LA R.F.A. EN VALOR ABSOLUTO Y COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES F.O.B. ALEMANAS CON DESTINO A LA PENÍNSULA.

	Viajeros entrados en España		Impacto del gasto de los turistas alemanes			
	1 Número de personas	2 % incr. de 1	3 Gasto en millones de marcos	4 % incr. de 3	5 Exportación alemana en mill. marcos	6 (3/5)*100
1951	1.263.197	-	?	-	90,2	-
1952	1.485.248	18	?	-	281,8	-
1953	1.710.273	15	11,2	-	328,8	3,4
1954	1.952.266	14	15,9	42	306,2	5,2
1955	2.522.402	29	22,8	43	367,9	6,2
1956	2.728.002	8	37,2	63	461,6	8,1
1957	3.187.015	17	47,1	27	413,3	11,4
1958	3.593.867	13	56,4	20	446,0	12,6
1959	4.194.686	17	55,0	-2	387,6	14,2
1960	6.113.225	46	75,4	37	398,1	18,9

Fuentes: Viajeros en España, *Anuario Estadístico de España*. Gasto de los turistas alemanes, *Der Fremdverkehr in Beherbergungstätten, Statistische Berichte*, hrsg. von Statistichen Bundessamt, Mainz, Arb. Nr. V/26. Exportaciones alemanas, *Yearbook of International Trade Statistics*, varios años.

El 'milagro', a punto de abortar

A pesar de las nuevas fuentes de ingresos corrientes y de la ayuda y los préstamos estadounidenses, la balanza de pagos española no pudo mantener su equilibrio más allá del año 1955. Entre 1951 y 1955 las reservas exteriores del Banco de España habían ido aumentando y la caída del cambio libre de la divisa hispana se había detenido —estabilizándose alrededor de las 124 pesetas por libra—. Por contra, a partir de 1956, las reservas de oro y divisas disminuyeron aceleradamente y el cambio exterior de la valuta española volvió a hundirse —rozando las 168 pesetas por libra durante el primer semestre de 1959—. Al inicio de 1959, las reservas de oro y divisas no alcanzaban para financiar ni tan sólo un mes normal de importaciones. Tal como subrayó Sardà, en la antesala del Plan de Estabilización, el Estado español se encontraba en situación de virtual suspensión de pagos exteriores⁵³. He aquí la causa última del viraje de política económica de mediados de 1959.

53. Sardà (1970).

El letargo de las exportaciones hizo a medio plazo inevitable el ajuste estabilizador, dado el elevado ritmo de crecimiento de las importaciones. Dos rasgos básicos destacan de la poco afortunada trayectoria de las exportaciones en los años cincuenta: la tendencia regresiva de las importaciones de manufacturas y la dificultad de las exportaciones de alimentos para superar los volúmenes y las cuotas de mercado prebélicas.

La pronunciada caída experimentada en el peso de las manufacturas dentro del valor total de las exportaciones españolas a lo largo de los años cincuenta fue el resultado principal del retroceso en la primera partida fabril de las ventas exteriores hispanas, los tejidos —principalmente, de algodón—. Las exportaciones de tejidos disminuyeron ininterrumpidamente entre 1952 y 1958, tanto en términos de cantidad como de valor. Una parte de dicho retroceso fue consecuencia del final de la coyuntura extraordinaria del período de la reconstrucción europea y de la reestructuración que el mercado mundial registraría en el transcurso del decenio debido a la sustitución de importaciones textiles en numerosos países en vías de desarrollo. Sin embargo, la comparación de la trayectoria de las cantidades exportadas con las de Francia, Italia e, incluso, Portugal, indica que la coyuntura de los tejidos españoles fue notablemente peor de lo que potencialmente podía esperarse, dado el grado de desarrollo económico alcanzado.

A ese comportamiento bastante más desgraciado que el de los países vecinos contribuyó el hecho de que la exportación española no pudiese beneficiarse de la disminución de las restricciones a las importaciones industriales de los países miembros que impulsó la O.E.C.E.⁵⁴ Sin embargo, otras decisiones en materia de política económica doméstica fueron incluso más importantes como agentes del declive exportador. La supresión del sistema de cuentas especiales, hizo disminuir el incentivo económico asociado a la obtención de licencias de importación de algodón, equivalente a un tipo de cambio efectivo mucho más ventajoso. Sin ese estímulo, con un tipo de cambio sobrevaluado⁵⁵ y una maquinaria relativamente anticuada⁵⁶, los fabricantes textiles no estaban en condiciones de mantener sus exportaciones. Las restricciones a la importación de maquinaria y el bajo precio de la fuerza de trabajo llevaban a seguir operando con un utillaje relativamente obsoleto para los niveles europeos.

En el caso del principal subsector exportador textil —el algodonero—, la intervención a que estuvo sometido el abastecimiento de la materia prima se convirtió en un obstáculo añadido para su competencia en el exterior. El algodón constituía el principal coste textil, con una importancia cuantitativa mucho más destacada que el de la fuerza de trabajo. A mediados de los años cincuenta, el peso de la materia prima en la formación del coste total del tejido hispano era significativamente mayor que en el período republicano, absorbiendo alrededor de dos terceras partes del precio del producto a pie de fábrica⁵⁷. El enca-

54. Milward (1992).

55. La sobrevaloración de la peseta en relación a la paridad real prebélica fue compartida con el escudo y el franco belga. En cambio, el marco, la lira o el florín estuvieron notablemente subvalorados, contribuyendo al auge exportador de Alemania, Italia y los Países Bajos en los cincuenta. Catalan (1993), cuadro 6.

56. De Long y Summers (1991). De Long (1992).

57. Ver Catalan (1994), cuadro 12.7.

recimiento relativo del algodón, propiciado por la adopción de una política favorable a los intereses de los cultivadores españoles y de los productores de fibras artificiales constituyó un elemento decisivo en la evolución de los costes del sector.

El contraste de la pobre trayectoria de la exportación española de calzado de cuero respecto del fabuloso crecimiento de las exportaciones de Francia e Italia en los años cincuenta, sugiere que también fueron desaprovechadas oportunidades en otras ramas de las manufacturas de consumos⁵⁸. Las exportaciones de calzado tenían una cierta tradición en la España prebélica. Existió un exceso de capacidad productiva en la fabricación de calzado de cuero durante todo el período autárquico, y ya desde los años cuarenta los fabricantes del mediterráneo cifraban sus esperanzas en la exportación. En los años cincuenta las exportaciones francesas e italianas alcanzaron los veinte millones de pares, mientras las españolas seguían con volúmenes minúsculos. La insuficiencia en las importaciones de cueros y renovación del utillaje, la sobrevaloración de la peseta y la no participación en la O.E.C.E., retrasaron el boom de la exportación del calzado de cuero valenciano hasta los años sesenta.

El comportamiento de las exportaciones agroalimentarias españolas, aunque mucho más dinámicas que las de productos estrictamente industriales, tampoco puede enjuiciarse positivamente desde la óptica comparativa. A pesar de que la tendencia de los volúmenes exportados fuese expansiva a lo largo del decenio de los cincuenta, los tonelajes de exportación prebélicos tardaron en normalizarse y sólo en raros casos los alimentos españoles recuperaron sus anteriores cuotas de mercado. La naranja valenciana perdió mucho terreno en Europa respecto de la de Israel, Italia, Suráfrica y, sobre todo, de la de Argelia y el Marruecos Francés. El vino común hispano resistió mal la competencia de los vecinos del Sur de Europa y de la región magrebí. La exportación de aceite de oliva mostró una trayectoria bastante peor que la de Túnez, Italia, Grecia o Portugal. El tomate canario soportó con dificultad el avance de la hortaliza holandesa, italiana y marroquí. La exportación de almendras del litoral mediterráneo ibérico experimentó una coyuntura peor a las de la península de los Apeninos. La de avellanas catalanas creció mucho menos que la efectuada por Turquía e Italia. Los plátanos de las Islas Afortunadas cedieron terreno ante los de los países latinoamericanos y africanos continentales. Las conservas de pescado gallegas sufrieron el embate de las portuguesas y marroquíes.

La incapacidad de los alimentos hispanos para reconquistar sus cuotas de mercado prebélicas se derivó de dos factores de distinta naturaleza: por un lado, fue el resultado de una política económica española que discriminaba a la exportación, y, por otro, del predominio de medidas proteccionistas en importantes mercados consumidores que se fueron sucediendo desde los años treinta. Las importaciones de alimentos estuvieron estrictamente controladas en gran parte de los países europeos. Francia destacó en la

58. Catalan (1994), figura 12.3. Para un análisis del sector del calzado en el período autárquico, ver Miranda (1994).

concesión de un trato de favor a las exportaciones de sus territorios de ultramar y excolonias y sus importaciones alimentarias de países terceros crecieron lentamente, cuando no fueron severamente restringidas.

El análisis de la trayectoria de la exportación del producto insignia español, ilustra lo que decimos. El millón de toneladas de naranjas que España exportaba a los nueve principales clientes de la Europa Occidental en 1930, no se recuperó hasta 1962. Si excluimos, en cambio, las importaciones de Francia y el Reino Unido, el medio millón de toneladas exportadas a los restantes siete mejores clientes se sobrepasó ya en 1953 y se mantuvo por encima de este nivel en los dos años siguientes.

En 1956 la exportación naranjera hispana declinó marcadamente a resultas de las intensas heladas. El volumen de exportación del primer cítrico a la Europa Occidental no volvió a sobrepasar el nivel de mediados de la década hasta 1959. Para entonces la naranja ibérica gozaba de una cuota de mercado en la Europa occidental del 34%, apenas la mitad de la de mediados de los años treinta. La situación mejoraba, sin embargo, excluyendo a Francia y al Reino Unido. Dentro del grupo formado por los restantes siete grandes compradores del continente, la naranja ibérica equivalía al 47% de la importación.

Los mercados con comportamientos más extremos fueron Francia y Alemania. El hexágono, al discriminar pronunciadamente en favor del Magreb, bajó su consumo relativo de naranja ibérica desde una media próxima al 77% de la importación en la primera mitad de los años treinta a una del 35% en el período 1958-62. La República Federal, que liberalizó las importaciones de alimentos mediterráneos, compró alrededor del 60% de sus naranjas en España en 1931-35 y alrededor del 54% de las mismas en el lustro que inauguró 1958. Los países escandinavos, tuvieron un comportamiento más comparable con el alemán, mientras el del Reino Unido se asemejó más al francés.

Conclusiones

El decantamiento hacia el Eje que experimentaron la política económica y las relaciones exteriores de España durante la Guerra Mundial, tuvo costes altos para el proceso de desarrollo: contribuyó a retrasar la recuperación productiva después de la Guerra Civil y a disminuir los beneficios netos que podía rendir una neutralidad estricta. Ni Alemania ni Italia estaban en condiciones de suministrar al Estado español el grueso de las materias primas y combustible que la economía requería urgentemente. El excepcional auge de los intercambios exteriores con dichos países en el período 1939-44 no respondió a las necesidades del desarrollo doméstico sino a los compromisos derivados del apoyo brindado por las potencias fascistas al bando franquista durante la contienda peninsular. La modalidad de política económica, libremente adoptada por los gobiernos del Primer Franquismo, pretendió emular, asimismo, las experiencias autárquico-bélicas de Alemania e Italia. Dicha modalidad se caracterizó por una pro-

nunciada y caótica intervención del sistema de precios, la distribución centralizada de materias primas en base a cupos, la discriminación ejercida en favor de las actividades de interés militar y la represión político-sindical. El estado franquista en sus albores optó económica y políticamente por un modelo de Europa: la Europa del Nuevo Orden.

Una vez derrotado el Eje, las relaciones económicas de España con Europa pasaron por su mínimo histórico durante cerca de un lustro, constituyendo los intercambios con el Reino Unido la auténtica tabla de salvación con que contó Franco en el continente. En el ámbito doméstico, la continuidad del régimen franquista equivalió a una nueva hipoteca de la recuperación económica en aras de la estabilidad política. No sólo implicó la exclusión española de la ayuda y financiación exterior de fuentes aliadas, sino que, además, creó problemas adicionales a las importaciones de determinados inputs básicos sin los cuales la normal utilización de la capacidad productiva era imposible. Caso paradigmático fueron las de fosfatos magrebíes, que se contrajeron como resultado de la ruptura de las relaciones diplomáticas con Francia en 1946, contribuyendo a impedir la progresión de los rendimientos agrarios y a aumentar la dependencia alimentaria. De forma similar, la oferta exterior de abonos nitrogenados, chatarra, fibras textiles, petróleo, cuero o pasta de papel, se vió perjudicada por la naturaleza del régimen y la falta de medios exteriores de pago. La escasez de divisas, problema continental del momento, acabó por alcanzar una magnitud mucho más dramática en España debido a la postración de las exportaciones, yuguladas por la propia escasez de inputs, los excesos de la intervención, el aislamiento exterior y la descabellada política de cambio. Esta última alcanzó el límite de la parodia con la revaluación formal de la peseta en relación a la libra esterlina y a un número destacado de las restantes divisas europeas de finales de 1949.

El resultado de más de una década de franquismo fue una brutal distorsión en el proceso de desarrollo económico que conllevó el mantenimiento de unos niveles de producción y consumo por habitante notablemente inferiores a los de la época republicana, y un dramático aumento de la distancia que separaba la renta per cápita española de la media de la Europa Occidental. La oleada de vertiginoso crecimiento que sacudió el continente con posterioridad a 1945 sólo empezó a manifestarse en el Estado español con la brusca mejora en la disponibilidad de energía y materias primas que se dió durante el primer tercio de la década de los cincuenta. La reanudación de las relaciones comerciales con Francia y el fuerte crecimiento de las importaciones de la República Federal de Alemania, contribuyeron al cambio de coyuntura, en cuanto permitieron obtener medios de pago exteriores y mejorar la oferta de inputs básicos. A partir de entonces entraron en funcionamiento los mecanismos que explican las diferencias de crecimiento registradas por las economías europeas durante la edad de oro del capitalismo. El gran desfase acumulado en el punto de partida, el esfuerzo realizado por adoptar las tecnologías de la segunda revolución industrial y la dimensión relativa del mercado doméstico, contribuyeron a que la tasa de crecimiento de la economía espa-

ñola durante el intervalo de 1950-58 fuese excepcionalmente alta.

Las relaciones económicas con la Europa Occidental favorecieron la aceleración del proceso de crecimiento español en los años cincuenta básicamente a través de dos canales: la transferencia de tecnología en sectores clave como el automovilístico o la fabricación de maquinaria y material eléctrico, y la ampliación de la demanda de bienes y servicios españoles —principalmente, exportaciones y turismo—. Sin embargo, la coyuntura favorable a la expansión no fue plenamente aprovechada por España. Con posterioridad a la fuerte expansión de 1951, las exportaciones españolas se revelaron poco dinámicas en relación a lo que constituyó la pauta de la Europa Occidental y a lo que era necesario para financiar las importaciones requeridas por el propio proceso de desarrollo industrial. El resultante desequilibrio exterior conllevó un pronunciado drenaje de reservas exteriores a partir de 1956. Insuficientes por tímidas y contradictorias las medidas del bienio preestabilizador, el año de 1959 se inició con una virtual suspensión de pagos exteriores que constituyó la causa última del giro radical de la política económica asociado a la estabilización y al paquete de reformas estructurales que la acompañó. Después del bienio recesivo de 1959-60, la economía española volvería a crecer más rápido y sobre bases más sólidas, una vez expurgados la mayoría de los rasgos más característicos de la política económica del primer franquismo.

Dado que no pudo mantenerse la expansión en el tramo final de los años cincuenta, los resultados de la década quedaron por debajo de los factibles. Aunque entre 1950 y 1962 se redujo la distancia económica que separaba a España de la media de la Europa Occidental, el avance fue moderado e insuficiente para situar al país en la situación relativa ocupada en 1935 e incluso en 1913. No se aprovecharon plenamente las oportunidades que brindaba el proceso de desarrollo industrial. El estrangulamiento de la expansión vino principalmente por el lado del sector exterior. La mayor cuota de responsabilidad en el letargo de la exportación española es atribuible a causas endógenas: obsolescencia relativa del equipo industrial, escasez de las materias primas y bienes de equipo importados, deterioro de las calidades y política de tipo de cambio discriminatoria. Existieron, sin embargo, causas exógenas que las reforzaron derivadas de la política comercial de los principales clientes españoles y, en particular, de Francia y el Reino Unido.

A diferencia de lo que sucedió durante el primer decenio de franquismo, el modelo de crecimiento español de los años cincuenta queda satisfactoriamente explicado por las mismas variables que el resto de economías de la Europa capitalista. El comportamiento de las exportaciones, sin embargo, se alejó en exceso de la pauta europea. Debido a ello puede concluirse que la política económica de los cincuenta contribuyó a que el crecimiento español durante el período quedase por debajo de su potencial.

Apéndice
VARIABLES DE LAS REGRESIONES

	TASAPIBPC	PIBPC50	TASAMETMC	LOGPOP	TASAEXP
1 ESPAÑA	4,8193	2397	10,0801	7,4451	6,9587
2 ITALIA	5,4691	3425	8,5174	7,6700	9,9223
3 FRANCIA	3,5881	5221	9,3265	7,6205	6,7386
4 GRECIA	5,6089	1951	14,4366	6,8789	12,5656
5 PORTUGAL	3,3916	2132	12,7009	6,9245	5,6663
6 AUSTRIA	5,9986	3731	8,7812	6,8410	13,8159
7 IRLANDA	1,4519	3518	2,0523	6,4726	7,6533
8 FINLANDIA	3,2052	4131	5,5324	6,6030	8,8935
9 TURQUÍA	3,9357	1299	8,0067	7,3182	-0,7815
10 R. UNIDO	1,7461	6847	3,6615	7,6989	4,9372
11 DINAMARCA	1,9311	6683	5,3312	6,6305	8,6142
12 NORUEGA	2,3655	4969	6,8178	6,5139	8,4085
13 R.F. ALEMANA	7,0389	4281	13,2335	7,7043	20,5397
14 SUECIA	2,2916	6738	3,1544	6,8460	8,3040
15 C. HELVÉTICA	2,7897	8939	8,1884	6,6715	6,8917
16 BÉLGICA	2,0859	5346	4,0123	6,9365	7,9399
17 P.P. BAJOS	2,8066	5860	6,8178	7,0049	10,8359

Notas y fuentes: TASAPIBPC es la tasa de crecimiento anual de PIB per cápita en dólares Geary-Khamis de 1990 durante el período 1950-58. Ha sido calculada con las cifras de Maddison (1995). PIBPC50 es el PIB per cápita de 1950 medido en la misma magnitud y procedente de la misma fuente. TASAMETMC es la tasa de crecimiento de los índices de producción metal-mecánica durante 1950-58, categoría 'metal products' contenida en United Nations (1963), *The Growth of World Industry 1938-1961. National Tables*, New York. Las cifras de Dinamarca incluyen 'basic metals'. Las de Turquía se refieren sólo a 'basic metals'. La tasa de España corresponde a la producción metálica de Morellà (1992). La de la Confederación Helvética se refiere a la producción de acero según consta en Mitchell (1992). LOGPOP50 es el logaritmo decimal de la población en 1950. TASAEXP es la tasa de crecimiento del valor en dólares de las exportaciones durante 1950-58, calculada a partir de las cifras suministradas en United Nations (1960), *International Trade Statistics 1959, vol. I*, New York. El dato referente a España procede de mi estimación en Catalan (1992b).

RESULTADOS DE LA REGRESIÓN MÚLTIPLE

LS // Dependent Variable is TASAPIBPC

Sample: 1 17

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C	-5.313402	3.191083	-1.665078	0.1218
PIBPC50	-0.000238	0.000109	-2.174716	0.0504
TASAMETMC	0.184627	0.070873	2.605064	0.0230
LOGPOPS0	1.007782	0.456640	2.206948	0.0475
TASAEXP	0.165293	0.048153	3.432662	0.0050

R-squared	0.847345	Mean dependent var	3.560224
Adjusted R-squared	0.796460	S.D. dependent var	1.668297
S.E. of regression	0.752660	Akaike info criterion	-0.328355
Sum squared resid	6.797962	Schwartz criterion	0.083292
Log likelihood	-16.33094	F-statistic	16.65211
Durbin-Watson stat	2.501816	Prob(F-statistic)	0.000077

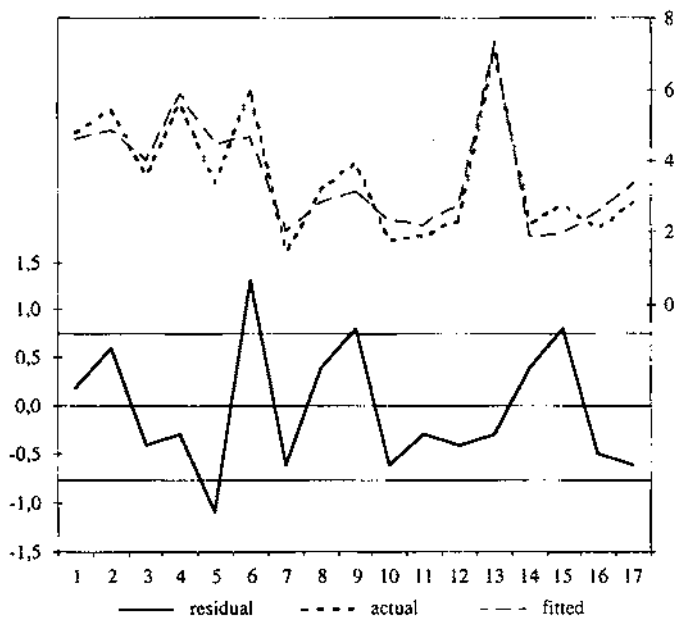
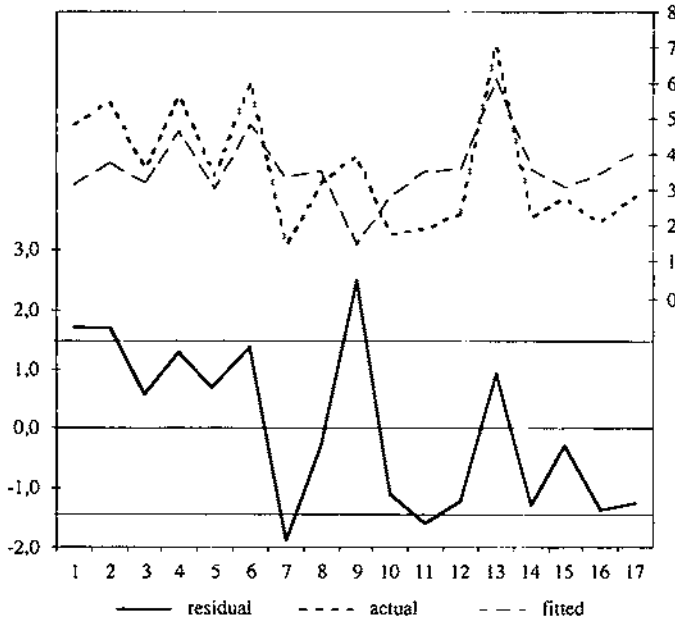
GRÁFICO A.1.
RESIDUOS REGRESIÓN MÚLTIPLE

GRÁFICO A.2.
RESIDUOS REGRESIÓN SIMPLE CON TASAEXP VARIABLE INDEPENDIENTE



BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMOVITZ, M. (1989), *Thinking About Growth and Other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge U.P.
- BALASSA, B. (Ed.) (1981), *The New Industrializing Countries in the World Economy*, edición española del F.C.E.
- BARCIELA, C. (1986), "Introducción. Segunda Parte", en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (Eds.).
- BAUMOL, W. (1986), "Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show", *The American Economic Review*, December.
- BAUMOL, W. y WOLFF, E. (1988), "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Reply" *The American Economic Review*, December.
- CARRERAS, A. (1983), *La Producció Industrial Espanyola i Italiana des de mitjan del segle XIX fins a l'actualitat*, Tesi Doctoral, U.A.B..
- (1987), "La Industria: Atraso y Modernización", en Nadal, Carreras y Sudrià (Comps.).
- (1988), "España durante la Segunda Revolución Tecnológica", en Ministerio de Industria.

- (1989) (Coord.), *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX-XX*, Banco Exterior, Madrid.
- (1990), *Industrialización española: Estudios de historia cuantitativa*, Espasa Calpe, Madrid.
- CASAS SÁNCHEZ, J.L. (Coord.) (1990), *La Postguerra Española y la Segunda Guerra Mundial*, Córdoba.
- CATALÁN, J. (1990), "Los años cuarenta en la periferia de Europa: la economía española en perspectiva comparada" en Casas (Coord.).
- (1992a), "Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del Sur de Europa, 1944-1953", en Prados y Zamagni (Eds.).
- (1992b), *Fábrica y Franquismo, 1939-58*, Tesis Doctoral, U.A.B.
- (1993), "Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada", *Revista de Historia Industrial*, 4.
- (1994), "Industrialización difusa y desarrollo económico: el retroceso de 1939-58", en Nadal y Catalan (Eds.).
- (1995), *La economía española y la segunda guerra mundial*, Ariel, Barcelona.
- COLL, S. y SUDRIÀ C. (1987), *El carbón en España 1770-1961. Una historia económica*, Turner, Paracuellos del Jarama.
- CORNWALL, J. (1977), *Modern Capitalism. Its Growth and Transformation*, Martin Robertson, London.
- CRAFTS, N.F.R. (1995), "The golden age of economic growth in Western Europe, 1950-1973", *Economic History Review*, XLVIII, 3.
- CHAMORRO, S., COMENDADOR, R., DOLADO, J.J., REPULLO, R. y RODRÍGUEZ, J. (1975), "Las Balanzas de Pagos de España del Período de la Autarquía", *Información Comercial Española*, 502.
- CHASTAGNARET, G. (1989), "Une histoire ambiguë: les relations commerciales entre l'Espagne et les onze de 1949 à 1982", en Etienvre y Urquijo (Eds.).
- DE LONG, B. y SUMMERS, L. (1991), "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, May.
- DE LONG, B. (1992), "Productivity Growth and Machinery Investment: A Long-Run Look, 1870-1980", *Journal of Economic History*, 58,2.
- DELAUNEY, J.M. (1989), "La liquidation des avoirs allemands en Espagne (1945-1961)", en Etienvre y Urquijo (Eds.).
- DIRECCIÓN GENERAL DEL INSTITUTO ESPAÑOL DE EMIGRACIÓN (1988), *España fuera de España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- DIXON, A. (1985), *Señor monopolio. La asombrosa vida de Juan March*, Planeta, Barcelona.
- DONGES, J.B. (1976), *La industrialización en España. Políticas, logros, perspectivas*, Oikos Tau, Barcelona.
- EMERY, R. (1967), "The Relation of Exports and Economic Growth", *Kyklos*.
- ETIENVRE, J.P. y URQUIJO, J.R. (Eds.) (1989), *España, Francia y la Comunidad Europea. Actas del segundo Coloquio hispano-francés celebrado en Aix-en-Provence*, Casa de Velázquez-C.S.I.C., Madrid.

- FONTANA, J. (1986), "Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del Franquismo", en Fontana (Ed.).
- (Ed.) (1986), *España bajo el franquismo*, Crítica, Barcelona.
- FONTANA, J. y NADAL J. (1976), "Spain 1914-1970", en Cipolla, C.M., *The Fontana Economic History of Europe. Contemporary Economies, Part Two*, Glasgow.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (1985), "Notas sobre el intervencionismo económico del Primer Franquismo", *Revista de Historia Económica*, III, 1.
- (1986), "Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el primer franquismo", en Fontana, (Ed.).
- (Ed.) (1989), *El primer Franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Siglo XXI, Madrid.
- (1990), "Crecimiento económico y cambio estructural (1951-1975)", en Martín Aceña y Comín (Eds.).
- GARRABOU, R., BARCIELA, C. y JIMÉNEZ BLANCO, J.I. (Eds.) (1986), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional*, Crítica, Barcelona.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1994), *El 'Gibraltar económico': Franco y Riotinto, 1936-1954*, Civitas, Madrid.
- GONZÁLEZ, M.J. (1979), *La economía política del Franquismo (1940-1970)*, Tecnos, Madrid.
- HAYES, C.J.H. (1946), *Misión de Guerra en España*, Ediciones y Publicaciones Españolas, Madrid.
- KRUGMAN, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge Massachusetts, M.I.T. Press.
- (1994), *Vendiendo prosperidad*, Ariel, Barcelona.
- LAMFALUSSY, A. (1963), *The United Kingdom and the Six. An Essay on Economic Growth in Western Europe*, Homewood.
- MADDISON, A. (1964), *Economic Growth in the West*, The Twentieth Century Fund, New York.
- (1991), *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, Ariel, Barcelona.
- (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OECD, Paris.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1989), "Sector exterior", en Carreras (Coord.).
- MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (Eds.) (1990), *Empresa pública e industrialización en España*, Alianza, Madrid.
- MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1991), *I.N.I. 50 años de industrialización española*, Espasa Calpe, Madrid.
- MILWARD, A.S. (1984), *The Reconstruction of Western Europe 1945-1951*, London.
- (1992), "El sector exterior en la expansión de los años cincuenta: comparación de las exportaciones españolas, italianas y portuguesas", en Prados y Zamagni (Eds.).
- MINISTERIO DE INDUSTRIA (1988), *España: 200 años de tecnología*, Talleres Gráficos Hostench, Barcelona.
- MIRANDA, J.A. (1994), "La industria del calzado española en la posguerra", *Revista de Historia Económica*, XII, 2.

- MITCHELL, B. R., (1992), *International Historical Statistics, Europe 1750-1988*, Nueva York, Stockton P.
- MORELL, A. E. (1992), "El producto industrial de posguerra: una revisión", *Revista de Historia Económica*, X, 1.
- MUNS, J. (1986), *Historia de las relaciones entre España y el Fondo Monetario Internacional, 1958-1982. Veinticinco años de la economía española*, Alianza-Banco de España, Madrid.
- MURPHY, K., SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1991), "The allocation of talent: implication for growth", *The Quarterly Journal of Economics*, May.
- NADAL, J., CARRERAS, A. y SUDRIÀ, C. (Comps.) (1987), *La economía española en el Siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.
- NADAL, J. y CATALAN, J. (Eds.) (1994), *La cara oculta de la industrialización española*, Alianza, Madrid.
- NAVARRO RUBIO, M. (1991), *Mis memorias*, Plaza y Janés, Barcelona.
- PACK, H. (1988), "Industrialization and Trade", en Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (Eds.), *Handbook of Development Economics*, vol.I, North Holland.
- PALAFIX, J. (1991), *Atraso económico y democracia*, Crítica, Barcelona.
- PASCUAL, A. (1970), *El retorno de los emigrantes*, Nova Terra, Barcelona.
- PRADOS, L. y ZAMAGNI, V. (Eds.) (1992), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Alianza, Madrid.
- PRADOS, L. (1995), *Spain's Gross Domestic Product, 1850-1993: Quantitative Conjectures*, Universidad Carlos III, Madrid.
- ROBINSON, E.A.G. (Ed.) (1960), *Economic Consequences of the Size of Nations*, MacMillan, London.
- ROLDÁN, S. y GARCÍA DELGADO, J.L. (1973), *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*, C.E. de Cajas de Ahorro, Madrid.
- ROS HOMBRABELLA, J. y MONTSERRAT, A. (1972), "Entorn del retard en el recobrament dels nivells macroeconòmics de pre-guerra a l'Espanya dels 1950", *Recerques*, 2.
- ROS HOMBRABELLA, J., CLAVERA, J., ESTEBAN, J., MONES, M.A. y MONTSERRAT, A. (1973), *Capitalismo Español: de la Autarquía a la Estabilización, 1939-1959*, Madrid.
- ROSENBERG, N. (1976), *Perspectives on Technology*, Cambridge.
- SALA, X. (1994), *Apuntes de crecimiento económico*, Bosch, Barcelona.
- SAN ROMÁN, E. (1995), "El nacimiento de SEAT: autarquía e intervención del INI", *Revista de Historia Industrial*, 7.
- SARDÀ, J. (1970), "El Banco de España (1931-62)", en AA. VV., *El Banco de España: Una historia económica*, Banco de España, Madrid..
- SOLER, V. (1984), *Guerra i expansió industrial: País Valencià (1914- 1923)*, Alfons el Magnànim, València.
- SUDRIÀ, C. (1987a), "Un factor determinante: La Energía", en Nadal, Carreras y Sudrià (Comps.).

- (1987b), "Segunda Parte: 1936 a 1961", en Coll y Sudrià.
- SUMMERS y HESTON (1988), "A New Set of International Comparison of Real Product and Price Levels Estimates for 130 Countries, 1950-1985", *The Review of Income and Wealth*, June.
- SYLOS LABINI, P. (1984), *Le forze dello sviluppo e del declino*, Laterza, Bari.
- (1989), *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Laterza, Bari.
- SYRON, R.F. y WALSH B.M. (1968), "The Relation of Exports and Economic Growth: A Note", *Kyklos*, n.3.
- TENA, A. (1989), "Comercio exterior", en Carreras (Coord.).
- (1992), *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Banco de España-Servicio de Estudios, Madrid.
- VIÑAS, A. (1974), *La Alemania Nazi y el 18 de Julio*, Alianza, Madrid.
- VIÑAS, A., VIÑUELA, J., EGUIDAZU, F., PULGAR, C.F. y FLORENSA, S. (1979), *Política Comercial Exterior de España (1931-1975)*, III vols., Banco Exterior de España, Madrid.
- VIÑAS, A. (1984), *Guerra, dinero, dictadura*, Crítica, Barcelona.
- WHEALEY, R. (1977), "How Franco Financed his War- Reconsidered", *Journal of Contemporary History*, 12.
- (1989), *Hitler and Spain. The Nazi Role in the Spanish Civil War*, The University Press of Kentucky.
- YOUNG, A. (1993), "Invention and Bounded Learning by Doing", *Journal of Political Economy*, 101, 3.



Foreign sector and industrial growth. Spain and Europe, 1939-59

ABSTRACT

The article analyzes the relationship between the foreign sector and industrial growth in Spain between the end of the Civil War and the launching of the stabilization plan. The attention is focused on Western Europe.

During the Second World War the francoist regime orientated its trade relationships and economic policy towards the Axis. Such a choice prevented the Spanish economy from fully benefitting from neutrality. Between 1945 and 1949, Spain re-orientated its foreign relationships towards Britain, but domestic economic policy remained essentially the same. The final outcome was dramatic divergence in relation to the pattern of growth in Western Europe.

During 1950-58 Spain slightly converged with Western Europe because bottlenecks in energy and raw materials moderated, trade with Europe diversified and economic policy was partially reviewed. In contrast to the experience in the forties, during the following decade the variables which explain Spanish economic growth are the same than in Western Europe: departing point in per capita GDP, expansion of engineering industries, size of the domestic market and degree of success in exports. Although these variables fit well to explain the Spanish performance in the fifties, exports expanded too slowly and growth remained under potential. The amount and the persistence of the trade deficit led to the radical change of economic policy of 1959.

