



FEG WORKING PAPER SERIES
DOCUMENTOS DE TRABAJO FEG

FEG WORKING PAPERS SERIES

*Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
de la Universidad de Granada*

FEG-WP Nº 02/11

**"CRISIS ECONÓMICAS Y CAMBIO INSTITUCIONAL EN ESPAÑA: DE LA
GRAN DEPRESIÓN A LA CRISIS DE 2008"**

María Ángeles Sánchez Domínguez, Fernando García Quero

**BIBLIOTECA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

http://www.ugr.es/~biblio/biblioteca_ugr/bibliotecas_centros/economicas/index.html

CRISIS ECONÓMICAS Y CAMBIO INSTITUCIONAL EN ESPAÑA: DE LA GRAN DEPRESIÓN A LA CRISIS DE 2008

María Ángeles Sánchez Domínguez (sancheza@ugr.es)
Fernando García Quero (fgquero@ugr.es)
Departamento de Economía Aplicada
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Granada

Resumen

En este trabajo se analizan las crisis económicas registradas en la economía española desde la Gran Depresión hasta el momento actual con una fundamentación teórica en el marco de la economía institucional. Concretamente se identifican y analizan los cambios institucionales o en las reglas de juego que han podido desencadenar crisis económicas o agravarlas y, a su vez, los cambios institucionales que, desencadenados por las crisis económicas, han determinado la senda institucional (*path dependence*) de la economía española durante el último siglo. Además de las crisis económicas, se estudian en perspectiva histórica tres factores complementarios de significada relevancia para la configuración de los marcos institucionales de la economía española: el Plan de Estabilización de 1959, la transición democrática y la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea. Todos ellos tienen efectos directos sobre el *policy-making* del país.

ECONOMIC CRISES AND INSTITUTIONAL CHANGE IN SPAIN: FROM THE GREAT DEPRESSION TO THE CRISIS OF 2008

Abstract

This paper discusses the economic crises in Spain, from the Great Depression to current recession. Institutional economics offers the theoretical framework for identifying and analyzing the institutions and the rules of the game that have triggered or aggravated the economic crises. This work identifies the institutional changes, caused by economic depressions, which have determined the path dependence of Spanish economy during the last century. In addition, this article analyzes in historical perspective three factors relevant for the institutional environment of the Spanish economy: the Stabilization Plan of 1959, the democratic Spanish transition and Spain joined the European Economic Community. They all have direct effects on policy-making of the country.

1. Introducción

Desde el nacimiento de la economía moderna, se ha estudiado su comportamiento a nivel agregado y se sabe que está sujeta a los efectos del ciclo económico. El ciclo económico consiste en la sucesión a corto plazo de caídas y auges en la economía. Se trata de las fases descendentes y alcistas del ciclo, respectivamente, que suelen medirse con un indicador de la producción agregada en términos reales, el Producto Interior Bruto (PIB). Es decir, el crecimiento económico no es continuo ni lineal¹. Aunque no existe una definición exacta, suele considerarse que una economía está en recesión cuando su PIB desciende durante al menos dos trimestres consecutivos². Una vez que la economía toca fondo, se inicia una nueva etapa de expansión o recuperación en las que la producción y el empleo crecen. Una crisis económica implica una caída brusca en la producción y en el empleo y tiene lugar en la fase descendente del ciclo económico. Así, una economía puede verse afectada por *shocks* que desencadenen una crisis económica y, en casos muy dramáticos, una depresión económica. Una depresión es una caída muy profunda y prolongada de la economía.

En este trabajo se analizan las crisis económicas registradas en la economía española desde 1929 hasta el momento actual. La investigación se realiza con una fundamentación teórica en el marco de la economía institucional. En la actualidad, el institucionalismo, lejos de ser un enfoque minoritario, tiene un gran protagonismo en las ciencias sociales³. La ciencia económica y sus distintas áreas de análisis no son una excepción a este reciente interés por la perspectiva institucional, siendo muy variados los campos de la economía en los que el análisis institucional ha hecho mella en las últimas décadas: economía del desarrollo, economía de la empresa, economía política, historia económica, economía experimental, etc. La legitimación y el reconocimiento académico de esta corriente de análisis quedan avalados por el creciente número de investigaciones, publicaciones y encuentros científicos de interés

¹ Para explicar las causas de los ciclos económicos resulta útil clasificar las diversas fuentes en dos categorías, exógenas y endógenas. Las teorías exógenas sostienen que las fuentes del ciclo económico están fuera del sistema económico, en circunstancias como las guerras, revoluciones, precios del petróleo, elecciones (ciclo económico de origen político), descubrimiento de oro y de nuevas tierras (por ejemplo, el descubrimiento de América), avances científicos e innovaciones tecnológicas, etc. En contraste, las teorías endógenas señalan a ciertos mecanismos dentro del mismo sistema económico como elementos que originan los ciclos económicos autogenerados. Según este enfoque, cada expansión alimenta una recesión y contracción, y cada contracción alimenta un reavivamiento y la expansión, en una cadena repetitiva casi regular (la teoría del multiplicador y el acelerador explicaría este caso) (Samuelson y Nordhaus, 2006, pp. 454-455).

² Vid. Krugman, P., Wells, R. y Olney, M.L. (2008, p. 358): *Fundamentos de Economía*, Barcelona, Editorial Reverté.

³ En un sentido amplio del término, se entiende por institucionalismo los enfoques de las diferentes ciencias sociales que abordan el estudio de la sociedad a partir de sus instituciones (políticas, económicas, sociales, culturales, etc.).

internacional dedicados exclusivamente al estudio de estas problemáticas⁴. La mejor muestra de la consolidación de este enfoque en la esfera académica es la concesión de premios Nobel a economistas muy vinculados con el pensamiento institucionalista (Douglass C. North, 1993; Ronald H. Coase, 1991; Elionor Ostrom y Oliver E. Williamson, 2009). En cuanto al terreno de la práctica política, cada vez más, las agendas de los gobiernos y los principales organismos internacionales han ido retomando progresivamente este tipo de planteamientos como piezas claves en sus actuaciones de política económica⁵. Muestra de ello son los informes anuales presentados por organismos internacionales como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional o la Organización de las Naciones Unidas⁶.

Este alubión de escritos que incorporan el papel de las instituciones en la agenda de investigación de la ciencia económica y de otras ciencias sociales, lleva en muchas ocasiones a caer en la vaga apreciación de reducir a la denominación de neoinstitucionalismo o nuevo institucionalismo a todos aquellos enfoques que se preocupan en uno u otro sentido por el estudio de las instituciones como elementos clave en sus análisis. Sin embargo, la heterogeneidad teórica, analítica y metodológica dentro de la economía institucional es elevada⁷. Son muchos los autores que han tratado esta cuestión de forma magistral haciendo muy interesantes reseñas sobre la evolución del pensamiento institucionalista durante la segunda mitad del siglo XX (Rutherford, 1994; Hodgson, 1988, 1998; Ayala Espino, 1999; Toboso 1997; y Hall y Taylor, 1994). A pesar de la diversidad del campo y de las divergencias metodológicas y teóricas de las distintas variantes institucionales, en líneas generales la mayoría de estos autores coinciden en que la llamada Economía Institucional es un enfoque multidisciplinar sustentado en un alto grado de tolerancia teórica y metodológica, lo que le permite aglutinar a muchas tendencias en desarrollo (“multi-institucionalismo”). En sentido amplio el institucionalismo ofrece un campo de análisis más abierto que permite ofrecer respuestas a cuestiones que la economía neoclásica no puede dar (Caballero, 2002).

⁴ Algunas asociaciones científicas de reconocido prestigio internacional en el campo de análisis institucional son: International Society for New Institutional Economic (ISNIE), Royal Economic Society, Ronald Coase Institute. En cuanto a revistas de calidad e impacto internacional dedicadas a las investigaciones de ámbito institucional destacan: Journal of Institutional Economics, Journal of Institutional and Theoretical Economics, Journal of Evolutionary Economics.

⁵ Cuando el texto de refiere a “retomar” hace referencia a que muchas de estas cuestiones ya fueron piezas angulares en la mayoría de los procesos de desarrollo durante el espacio temporal 1940-1970, al mismo tiempo y a nivel teórico, se sustentaban por académicos de gran prestigio en su época (Karl Polanyi, Thorstein Veblen, Gunnar Myrdal).

⁶ A modo de ejemplo véase “Change Building Institutions for Markets” y “The State in a Changing World” (BM, 2002 y 2007 respectivamente)

⁷ A pesar de las coincidencias existen notables diferencias metodológicas y teóricas entre los enfoques institucionalistas contemporáneos: Nueva Economía Institucional, Análisis Histórico y Comparativo, Economía Institucional Evolucionista, etc.

Sin embargo, no sólo no existe acuerdo sobre el tipo de relación existente entre instituciones y desarrollo económico, las funciones o las formas que toman las instituciones, sino que no hay una definición exacta y ampliamente aceptada del término institución, ni mucho menos una teoría unificadora de las instituciones y el cambio institucional (Chang, 2002a, 2007).

A pesar de estas limitaciones teóricas y sus implicaciones, la economía institucional constituye un cuerpo teórico excelente para abordar en perspectiva histórica los determinantes y las consecuencias de las diferentes crisis económicas en España entre 1929 y 2011, y cómo estas crisis, a su vez, han contribuido a modificar el marco institucional de la economía española. Para ello, se asumirá la definición más extendida de institución, que hace referencia a las reglas de juego que dan forma a la interacción humana y configuran la estructura de incentivos de una economía, reduciendo la incertidumbre al definir y limitar las elecciones de los individuos y de los agentes económicos, políticos y sociales (North, 1990, p. 7). De este modo en el presente trabajo, se consideran las instituciones como el conjunto de normas, reglas y patrones de comportamiento que condicionan la evolución y acciones de las organizaciones y de los individuos⁸. Estas reglas de juego o limitaciones, pueden ser ideadas (instituciones formales) o asimiladas (instituciones informales) por el hombre para dar forma a la interacción humana (North, 1990)⁹. Desde esta perspectiva, la evolución de la economía española es abordada como un conjunto de instituciones formales e informales que van modificándose con el paso del tiempo de forma progresiva en un proceso endógeno de cambio institucional acumulativo. Un entorno económico concreto y su marco institucional está determinado tanto por los hechos y el contexto en el que está inmerso, como por las instituciones concretas del momento y las instituciones pasadas que han marcado la dependencia de una senda institucional concreta (Alonso y Garcimartín, 2008). En el presente artículo se estudia, por tanto, el sistema como un todo (asumiendo una perspectiva holista), por lo que las instituciones son al mismo tiempo consecuencias y componentes del marco institucional y no pueden disociarse del proceso gradual e histórico de cambio económico (Veblen, 1899). El marco institucional del presente viene determinado por el del pasado y a la vez determina los resultados económicos actuales y la senda futura¹⁰. El cambio institucional

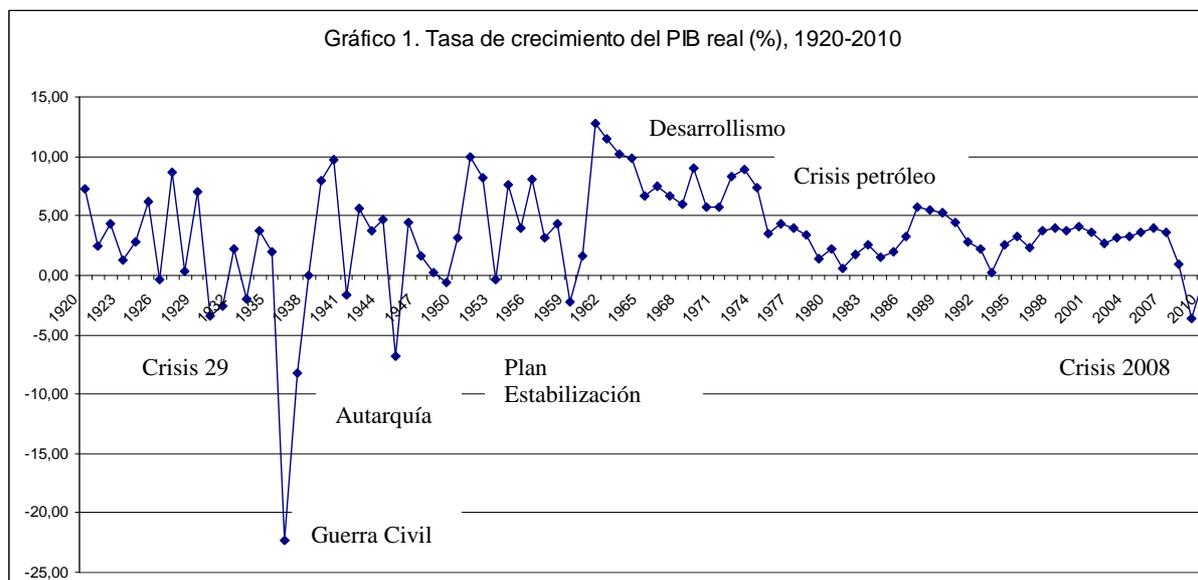
⁸ Sobre la base de algunos de los trabajos pioneros de (1990, 1991, 1993, 1994), en el presente artículo no se hace referencia a las instituciones como a agentes públicos o colectivos privados. En tal caso, constituyen organizaciones u organismos que se corresponden con grupos de individuos enlazados por alguna identidad común hacia ciertos objetivos (North 1990, p. 7)

⁹ Reglas de juego entendidas como factores que regulan el comportamiento humano, tanto instituciones formales (leyes, reglamentos, políticas, organismos), como informales (creencias, valores, cultura, ideología).

¹⁰ Esta perspectiva de análisis institucional está más cercana a la tradición teórica heredera del “viejo institucionalismo norteamericano” (Thorstein Veblen, John Commons o Clarence Ayres), en la actualidad representada por autores como Gunnar Myrdal, John Galbraith o Geoffrey Hodgson, entre otros.

es acumulativo y dependiente de la trayectoria a través de transformaciones sucesivas (*path dependence*).

El gráfico 1 recoge la trayectoria de la tasa de crecimiento anual en términos reales del PIB en España 1920-2010, indicador clave del ciclo económico. La evolución mostrada por el gráfico 1 permite organizar el trabajo en cuatro bloques (epígrafes 2-5) en los que se estudiarán cronológicamente las crisis económicas registradas en España desde los años veinte. En el epígrafe 2 se prestará mayor atención al ámbito internacional porque (1) la repercusión de la crisis del 29 en España fue menor que en el resto de economías, y (2) porque la Gran Depresión produjo un gran cambio institucional en la manera de entender el papel económico del Estado y en el diseño de la política económica internacional. En el epígrafe 3 se analiza las experiencias económicas más negativas de la historia contemporánea de España: la Guerra Civil y la autarquía económica. En los epígrafes 3 y 4, se estudian, respectivamente, la crisis del petróleo y la crisis de 2008. En cada uno de los casos, se examinan los factores y hechos económicos e institucionales explicativos de las causas y efectos de las crisis económicas, así como las políticas públicas puestas en práctica para superar dichas crisis.



FUENTE: Prados de la Escosura (2003) para el periodo 1920-2000; INE, Contabilidad Nacional para 2001-2010.

La principal aportación de este trabajo es identificar y analizar los cambios institucionales o en las reglas de juego que han podido desencadenar crisis económicas o agravarlas y, a su vez, los cambios institucionales que, desencadenados por las crisis económicas, han determinado la senda institucional (*path dependence*) de la economía española durante el último siglo. Bajo una concepción sistémica, además de las crisis

económicas, se estudian en perspectiva histórica y desde un enfoque neoinstitucionalista tres factores complementarios de significada relevancia para la configuración de los marcos institucionales de la economía española. Primero, el cambio de la “vieja a la nueva política” que el Plan de Estabilización de la Economía española de 1959 supuso; segundo, el cambio institucional formal e informal en el último tercio del siglo XX como consecuencia de la transición democrática y la entrada en vigor de la nueva constitución; y, tercero, la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea y la adecuación de las políticas económicas a la corriente de liberalismo iniciada a finales de los setenta. Todos estos hechos que han determinado el *policy-making* del país, se recogen en el epígrafe 6 de conclusiones y se sintetizan en el cuadro 2.

2. Gran Depresión internacional de 1929 y cambio institucional

La Gran Depresión se inició en EEUU en el verano de 1929 con un ligero descenso de la producción agregada debido a una caída de la demanda de inversión y del consumo¹¹. A este hecho le sucedió el *crac* bursátil del mismo año, de modo que entre septiembre de 1929 y junio de 1932 la bolsa perdió el 85% de su valor¹². El hundimiento de la bolsa tuvo repercusiones catastróficas en la economía real estadounidense: la tasa de desempleo de la economía estadounidense pasó del 3,2% en 1929 al 24,9% en 1933 y hasta 1941 no bajó del 10%, y el PIB real descendió 28,5 puntos porcentuales de 1929 a 1933 y hasta 1939 no recuperó los niveles de 1929 (cuadro 1). El índice de precios bajó casi un 25% de 1929 a 1933, y la inversión se hundió siendo negativa de 1931 a 1935.

La crisis se transmitió a prácticamente todas las economías de mercado del mundo (Europa, América Latina, Canadá y Australia), que no recuperaron la prosperidad hasta el comienzo de la II Guerra Mundial. Como muestra el cuadro 1, además de Estados Unidos, los países en los que la crisis tuvo mayor impacto son Canadá, Austria y Francia por la intensidad de la caída de la producción y por el tiempo requerido para la recuperación de los mismos niveles de producción de 1929. En España, la tasa de crecimiento medio anual del PIB al coste de los factores en el periodo 1929-1935 fue de -0,02 (Prados de la Escosura, 2003, p.

¹¹ Department of Commerce, *The National Income and Product and Product Accounts of the United States, 1929-1974*.

¹² Esto significa que acciones que valían 1000 dólares en el máximo de la bolsa, en 1932 costaban apenas 150 dólares en el punto mínimo. Todas las cifras sobre los efectos de la Gran Depresión en EEUU proceden de Dornbusch *et. al.* (2009, pp. 461-462) y de Maddison (2010).

154), el PIB registró su valor más bajo en 1931, con una caída en términos reales de 5,8 puntos porcentuales respecto a 1929 y hasta pasados seis años no recuperó la cifra de 1929, concretamente el PIB de 1935 era equivalente al 99,9% del PIB de 1929 (cuadro 1). El comportamiento de estos indicadores macroeconómicos junto con la comparación internacional, tanto en impacto como en duración, permiten calificar de crisis económica la situación registrada en España a partir de 1929 y no de gran depresión.

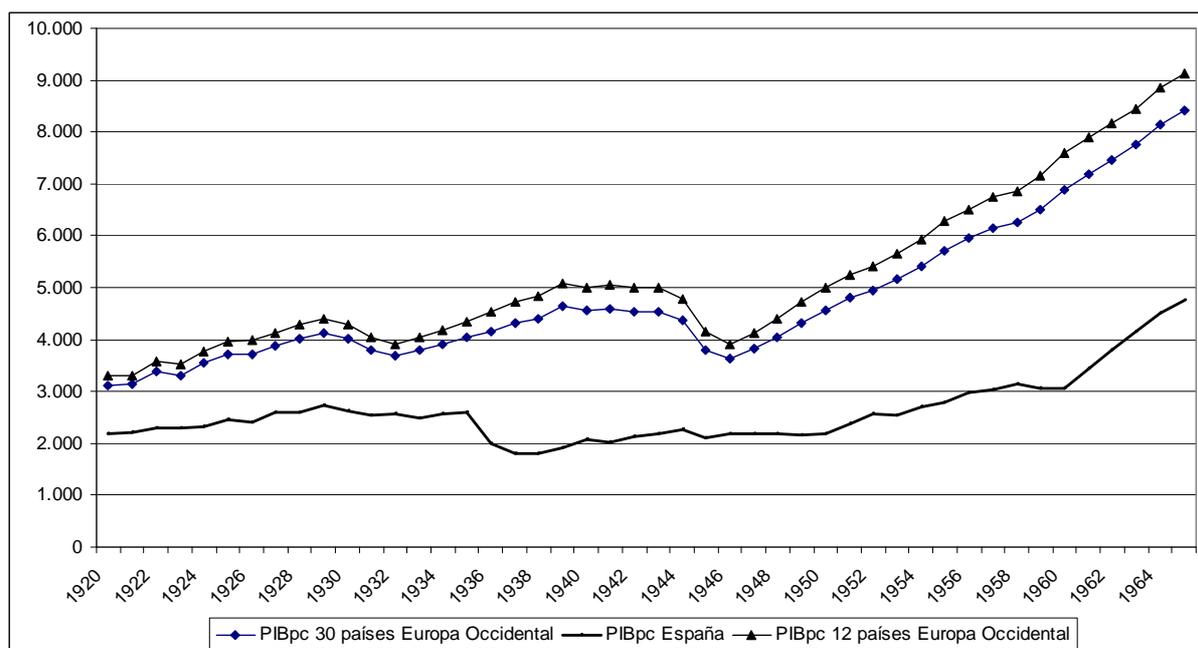
El PIB per capita del grupo de los treinta países de Europa Occidental que analiza Maddison (entre los que se encuentra España) cayó hasta 1932, recuperando en 1936 el mismo nivel de 1929 (gráfico 2). Pero no solo el descalabro económico fue grave, sino que amenazó con desestabilizar sociedades y sistemas políticos, tal y como el ascenso de Hitler en Alemania.

CUADRO 1. El impacto mundial de la crisis del 29 (PIB de 1929=100)

Países	PIB mínimo	Año	Caída puntos porcentuales	Año recuperación nivel 1929	
EEUU	71,5	1933	28,5	1939	10 años
España	94,2	1931	5,8	1935	6 años
Austria	77,5	1933	22,5	1939	10 años
Bélgica	92,9	1932	7,1	1935	6 años
Dinamarca	NO DESCIEENDE				
Finlandia	96,0	1932	4,0	1933	4 años
Francia	85,3	1932	14,7	1939	10 años
Alemania	84,2	1932	15,8	1935	6 años
Italia	94,5	1931	5,5	1935	6 años
Holanda	90,5	1934	9,5	1937	8 años
Noruega	99,1	1931	0,9	1932	3 años
Suecia	NO DESCIEENDE				
Suiza	92,0	1932	8,0	1937	8 años
Reino Unido	94,2	1931	5,8	1934	5 años
Irlanda	NO DESCIEENDE				
Grecia	93,5	1931	6,5	1932	3 años
Portugal	98,8	1930	1,2	1931	2 años
Hungría	90,6	1932	9,4	1935	6 años
Polonia	79,3	1933	20,7	1937	8 años
Yugoslavia	86,3	1932	13,7	1936	7 años
Australia	84,4	1931	15,6	1934	5 años
Nueva Zelanda	85,4	1932	14,6	1935	6 años
Canadá	70,5	1933	29,5	1939	10 años
Argentina	86,3	1932	13,7	1935	6 años
Brasil	91,9	1931	8,1	1933	4 años
México	82,3	1932	17,7	1935	6 años
Perú	78,3	1932	21,7	1935	6 años
Venezuela	78,8	1932	21,2	1936	7 años

FUENTE: Maddison (2010) y elaboración propia.

GRÁFICO 2. PIB per cápita, 1920-1965
(Dólares internacionales de Geary-Khamis de 1990)



FUENTE: Maddison (2010).

En cuanto a las causas, en alguna medida, la Gran Depresión internacional fue el resultado del derrumbe del sistema financiero, ya que la caída de la bolsa obligó a los bancos norteamericanos a recuperar los créditos que habían prestado a empresas, bancos y administraciones europeas para reconstruir sus economías después de la Primera Guerra Mundial. Básicamente los bancos norteamericanos no renovaron sus préstamos, de modo que en la primavera de 1931 el sistema financiero de muchos países europeos se hundió¹³. La crisis bancaria arrastró en muchos casos a la industria, como receptora última de los préstamos.

La crisis de 1929 provocó cambios institucionales o en las “reglas de juego” (en el sentido de North, 1990a y 1991) en diferentes ámbitos. Entre los cambios institucionales en el ámbito de la economía destaca el desarrollo de la moderna Macroeconomía. La economía clásica de la época no tenía una teoría desarrollada que explicara el desempleo persistente ni aportaba políticas para resolver el problema. En 1936, Keynes publicó “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, cuando el Reino Unido había sufrido durante la década de 1920 un desempleo de dos dígitos y muchos países estaban todavía sumidos en la depresión.

¹³ Otra de las causas principales de la Gran Depresión fue la adopción recíproca por parte de muchos países de políticas arancelarias rígidas para impedir el paso de bienes foráneos con el fin de proteger a los productores nacionales. Estas políticas proteccionistas de “arruinar al vecino” pretendían reducir las importaciones e incrementar las exportaciones con el fin último de exportar el desempleo. Si ya la demanda de importaciones se había reducido como consecuencia de la disminución de la renta, las medidas arancelarias provocaron una notable contracción del volumen del comercio mundial. Tomando 1929=100, la producción mundial descendió a 69 en 1932, 78 en 1933 y 95 en 1935; el volumen de comercio pasó de 100 en 1929 a 75 en 1932, 76 en 1933 y 82 en 1935 (Liga de las Naciones, World Economic Survey, 1935-1936).

La teoría keynesiana explicó los hechos (identificó muy bien lo sucedido), lo que pudo haberse hecho para prevenir la depresión y lo que podría hacerse en prevención de depresiones futuras sin tener que prescindir del mercado y de las libertades políticas democráticas¹⁴. Su aportación fue aceptada por la mayor parte de los estudiosos de macroeconomía en lo que se llamó la revolución keynesiana.

La escuela económica que tomó el nombre de economía keynesiana incluye dos innovaciones claves como enseñanzas de la Gran Depresión: primera, los economistas no pueden hacer caso omiso del corto plazo ya que en este plazo los desplazamientos de la demanda agregada afectan a la producción y al empleo, al igual que al nivel de precios¹⁵; segunda, “la confianza empresarial” es uno de los principales factores responsables de los ciclos económicos¹⁶. Evidentemente, las instituciones o reglas de juego serán determinantes claves de la confianza empresarial.

En el modelo keynesiano, el método preferido para reducir las fluctuaciones cíclicas es el uso vigoroso de una política fiscal anticíclica. En la década de 1950, Milton Friedman y sus colaboradores cuestionaron el énfasis de los keynesianos en la política fiscal y su menosprecio por la función del dinero y subrayaron el papel de la política monetaria en la determinación del comportamiento de la producción y de los precios. Friedman y Schwartz (1963, p. 300) sostienen que la Gran Depresión, lejos de mostrar que el dinero no importa, es el “testimonio trágico de la importancia de los factores monetarios” ya que la causa de que la recesión hubiera llegado a ser tan grave fue que la Reserva no evitó las quiebras de los bancos ni la oferta monetaria tan baja entre 1930 y 1933. Esta postura monetarista ha sido aceptada como una de las principales explicaciones de la Gran Depresión.

Si bien estas enseñanzas tuvieron una influencia baja en la formulación de las políticas económicas en un primer momento, su principal consecuencia práctica es que legitimaron las políticas económicas activistas, es decir, legitimaron la aplicación de políticas monetarias y

¹⁴ Según palabras de Keynes en 1932, recogidas por Almenar Palau y Bru Parra (1989, p. 537), “Podemos aceptar la oportunidad y también la necesidad de la planificación sin ser comunistas, socialistas o fascistas”.

¹⁵ Hasta la publicación de su obra, los economistas habían considerado el análisis a corto plazo como un tema secundario. En el modelo clásico, la oferta agregada es vertical de modo que los desplazamientos de la demanda agregada no afectan al nivel de producción, solo a los precios. Keynes se centra en el estudio de los desplazamientos de la demanda agregada en el corto plazo e introduce una curva de oferta agregada con pendiente positiva, de modo que cambios en la demanda agregada afectan tanto a la producción como al nivel de precios de la economía.

¹⁶ Los economistas clásicos hacían hincapié en el papel de los cambios de la oferta agregada sobre los desplazamientos de la curva de demanda agregada y prestaban escasa atención a otros factores –lo que hoy llamamos confianza empresarial-, de modo que afirmaban que mientras la oferta monetaria se mantuviera constante una caída de la confianza empresarial no tendría efecto alguno sobre el nivel de precios ni sobre la producción agregada.

fiscales con objeto de reducir las fluctuaciones del ciclo económico (políticas estabilizadoras activas). En el caso concreto de Estados Unidos y gran parte de los países europeos, la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), que no pretendía ser una política fiscal keynesiana, demostró que a corto plazo la política fiscal expansiva es capaz de crear empleo¹⁷.

Del 1 al 22 de julio de 1944, en el marco de las negociaciones previas al término de la Segunda Guerra Mundial, se celebró la conferencia de Bretton Woods (Estados Unidos). En esta conferencia se introdujeron cambios institucionales a nivel internacional que determinaron en gran medida las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo de las siguientes décadas: (1) al objeto de poner fin al proteccionismo del período 1914-1945, se reimplantó el patrón cambio oro, siendo el dólar y la libra esterlina las divisas que garantizaban el cambio al oro, (2) se acordó la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI, creado en 1945) con los objetivos de promocionar las políticas cambiarias sostenibles a nivel internacional, facilitar el comercio internacional y reducir la pobreza, y (3) se creó en 1944 el Banco Mundial para ayudar a las naciones europeas en la reconstrucción de las ciudades devastadas por la guerra.

Efectivamente, a partir de 1945 y con el objetivo fundamental de la reconstrucción europea, en numerosas economías capitalistas con sistemas democráticos se pone en práctica una planificación en la que, de acuerdo a la teoría keynesiana, se justifica la intervención del sector público como agente económico capaz de contribuir a alcanzar unos determinados objetivos de renta, empleo y nivel de precios. Se habla entonces de economías mixtas en las que tanto las organizaciones privadas como las públicas ejercen el control económico: el sistema privado a través de la dirección invisible del mecanismo de mercado y las organizaciones públicas a través de regulaciones e incentivos fiscales. Esto es, las economías mixtas son economías de mercado en las que la producción y el consumo son consecuencia de las decisiones descentralizadas de muchas empresas e individuos. No hay una autoridad central que decida lo que debe producirse o a dónde debe ser enviado. En definitiva, tal y como se apunta en Almenar Palau y Bru Parra (1989, p. 541), empieza a prosperar el concepto de planificación económica como conjunto interrelacionado de instrumentos, que

¹⁷ Así, a medida que crecía el riesgo de entrar en guerra, comenzó a crecer el gasto militar y, en el caso concreto de los Estados Unidos, en 1943 se registró un déficit público del 30% del PIB. Tanto el PIB como el PIB per cápita tocaron fondo en 1933, a partir de ahí crecieron muy intensamente hasta 1944. En 1945 registraron un fuerte descenso y a partir de 1947 se estabilizaron. El PIB de los doce países de Europa Occidental con los que trabaja Maddison tocó fondo en 1932, a partir de ahí creció ininterrumpidamente hasta 1939, de 1939 a 1944 prácticamente se estancó, al final de la guerra cayó y partir de 1946 inició una senda de crecimiento positivo para las siguientes décadas. El PIB per cápita (gráfico 2) registró idéntico comportamiento.

afectan tanto al sector público como al sector privado, con un objetivo general de desarrollo económico óptimo.

La nueva teoría de la planificación del desarrollo que se inicia en la década de 1940 en el área de la OCDE y en numerosos países subdesarrollados, además del objetivo de estabilidad económica de las economías dirigidas de la década de 1930, incorpora la noción de optimización para superar el resto de fallos del mercado, esto es, alcanzar una asignación de bienes y servicios eficiente, así como una distribución de la renta socialmente equitativa. Se pone en marcha en muchos de los países occidentales la economía del bienestar.

La introducción de estos cambios institucionales dio lugar a una estabilidad relativa y duradera, desde 1944 hasta 1971. La mayoría de las economías del mundo registraron tasas de crecimiento estables, por lo que esta etapa se conoce como la "edad de oro" (golden age). España, por su condición de dictadura y por el modelo económico que siguió después de la Guerra Civil, permaneció al margen de la senda de crecimiento europeo y no formó parte de los organismos internacionales hasta la década de los cincuenta.

Los cambios institucionales que la crisis del 29 promovió en España estuvieron condicionados por el contexto político y social del país. En España, la crisis económica internacional del 29 y la quiebra del régimen político –Primo de Rivera dimitió como jefe de gobierno en enero de 1930- supusieron el agotamiento del modelo de crecimiento económico de la década de 1920. El final de la dictadura estuvo provocada por el descrédito de la política económica (Carreras y Tafunell, 2010, p. 247). El ciclo inversor se agotó porque la renovación y modernización tecnológica se fue completando –aunque las compañías eléctricas no interrumpieron sus planes inversores-. Asimismo, el programa inversor del Estado (un plan de obras públicas aprobado en 1926 con una duración de diez años) fue bruscamente cancelado en los presupuestos de 1930, ya que se hizo incompatible con las políticas tributaria y monetaria defendidas por el régimen¹⁸. No obstante, como se analiza en Comín (2005, p. 327), los motivos del fracaso de la Dictadura de Primo de Rivera no solo fueron de tipo económico, pero mientras la situación económica había sido favorable, las restricciones de libertades políticas habían sido compensadas. La Dictadura no había

¹⁸ Como se analiza en Carreras y Tafunell (2010, pp. 247-250), los objetivos esenciales de las políticas tributaria y monetaria de la dictadura eran, respectivamente, el presupuesto equilibrado y la estabilidad del tipo de cambio de la peseta en torno a la paridad teórica con el oro establecida en 1868. Estos objetivos estaban en contradicción con los planes gubernamentales de fomento económico.

De hecho, la expansión del gasto público por medio del aumento de la oferta monetaria y de la Deuda Pública provocó tensiones inflacionistas y en el tipo de cambio que incrementaron la inestabilidad monetaria (Martín Aceña, 1984; Palafox, 1991).

cumplido sus promesas en materia económica (adoptar el patrón oro y mantener una política expansiva de gasto público) y el nuevo contexto de crisis internacional no facilitaba el escenario. Grupos de empresarios con gran peso retiraron su apoyo a la Dictadura y junto al malestar social motivaron que los partidos republicanos ganaran en las elecciones municipales de 12 de abril de 1931 en la mayoría de las ciudades españolas. El 14 de abril de 1931 fue proclamado el sistema republicano como forma de organización del Estado en sustitución de la monarquía.

El 28 de junio de 1931 se celebraron elecciones a Cortes que ganaron los partidos republicanos de izquierdas, proclamándose la Segunda República en España. El nuevo régimen democrático estuvo a lo largo de toda su existencia (1931-1939) fuertemente condicionado por la crisis económica. Durante la Segunda República se celebraron tres elecciones que determinaron tres legislaturas democráticas (anexo 1) que desarrollaron una política económica no homogénea. Según se analiza a continuación, durante este periodo hubo un intento de introducir cambios en las reglas de juego (cambios institucionales) para fomentar el desarrollo económico y el pleno empleo en sintonía a como estaban realizando los países europeos para combatir la crisis económica del 29.

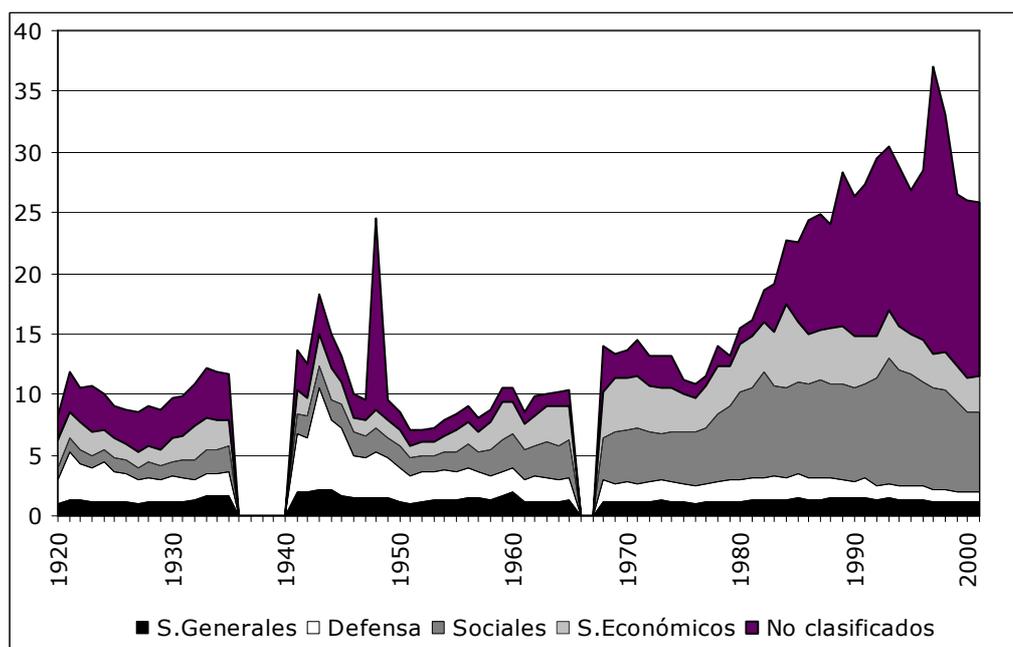
Por lo que respecta a la política fiscal, la información facilitada por Comín y Díaz (2005) sobre gasto público en relación al PIB muestra que (1) durante la Segunda República dicha relación alcanzó valores más elevados que durante la Dictadura de Primo de Rivera, (2) que en el primer bienio republicano de izquierdas se realizó un gran esfuerzo a través del gasto público (pasó de 9,9% del PIB en 1931, a 10,9% en 1932 y a 12,1% en 1932¹⁹) para contener la crisis y combatir el paro, y (3) en que en la segunda legislatura de derechas se rompió la tendencia expansiva del gasto público pasando a representar sobre el PIB el 11,8% en 1934 y el 11,7% en 1935. El gráfico 3 muestra la evolución del gasto público sobre el PIB y también la distribución por funciones²⁰. Según se observa, durante la Segunda República disminuyó el porcentaje de gasto público asignado a defensa, y aumentaron el peso relativo respecto al gasto total los gastos sociales y los servicios económicos (básicamente infraestructura y comunicaciones). Como ha destacado Comín Comín (2010, p. 133), este hecho prueba la modernización de la estructura presupuestaria y muestra que los gobiernos de la Segunda República se preocuparon por buscar soluciones para solventar la situación económica, aumentando los gastos en obras públicas y en educación. De hecho se crearon nuevos ministerios de tipo económico que recibieron nuevas dotaciones presupuestarias.

¹⁹ Siendo este valor el más elevado registrado desde 1850 (Comín y Díaz 2005).

²⁰ Para el periodo 1936-1940 no hay información estadística disponible.

Para completar esta breve referencia a la política fiscal de la Segunda República habría que destacar que, a pesar de que durante dicho periodo aumentó la presión fiscal, los Presupuestos Generales se cerraron con déficit. Es decir, durante 1931-1936 la política fiscal de tipo expansiva tuvo la dirección adecuada como política estabilizadora del ciclo en línea con las recomendaciones keynesianas, pero, como ha destacado Comín Comín (2010, p. 131), la magnitud del impulso fiscal fue insuficiente como para activar la demanda agregada en la intensidad suficiente para aumentar la producción y corregir el desempleo.

GRÁFICO 3. Porcentaje de Gasto público sobre el PIB en España (1920-2001) y distribución funcional



FUENTE: Comín y Díaz (2005).

En cuanto al ámbito monetario y financiero habría que destacar que en España no se registró ningún suceso de pánico bancario como consecuencia de la crisis económica ni durante la Segunda República –hecho que contribuyó a que la recesión no se convirtiera en gran depresión como sucedió en otros países–, porque la posición contable de los bancos era buena dada la ortodoxia de la gestión bancaria de sus directivos y su aversión al riesgo, de modo que el coeficiente de reservas o encaje de la banca privada fue muy elevado, cercano al

20% de 1931 a 1934²¹. De hecho, el coeficiente de efectivos sobre depósitos (e) que muestra la actitud del público y sus preferencias entre efectivos y depósitos disminuyó de 0,91 en 1929 a 0,89 en 1930, subió hasta 1,05 en 1930 y a partir de ahí disminuyó ininterrumpidamente hasta 0,77 en 1935²². Esta circunstancia revela, como ha señalado Comín (2010, pp. 139-144), que el público siguió confiando en la estabilidad del sistema financiero y, por tanto, del sistema político. El público confiaba en el cumplimiento y mantenimiento de los contratos (con los bancos e instituciones financieras) y de los derechos de propiedad por parte del sistema bancario, comercial y político. De modo, que la sensación de incumplimiento de los contratos y de la propiedad privada (expresada por algunos economistas y los empresarios durante los años treinta) era una cuestión psicológica de los grupos privilegiados.

Las medidas seguidas en política monetaria fueron similares a las del resto de países europeos. España debería haber aprovechado la ventaja de no pertenecer al patrón oro y haber permitido la depreciación de la peseta para mejorar las cuentas con el exterior y aliviar los efectos de la crisis, tal y como hicieron los países que pertenecían al patrón oro y que a partir de 1931 fueron abandonando el sistema. Pero, como ya se ha indicado, primero en la Dictadura y después en la Segunda República, se llevó a cabo una política de control de cambios para mantener la paridad frente al franco francés. Con todo, la depreciación tuvo lugar, de un tipo de cambio de 33,77 pesetas por franco francés en 1930 a 41,36 en 1931, 48,93 en 1932 y a partir de ahí prácticamente estable hasta 1935²³, circunstancia que contribuyó a mejorar la situación de la economía española.

Es decir, las políticas fiscal, monetaria y de protección exterior llevadas a cabo en España para superar la crisis económica de 1929 fueron similares a las aplicadas en otros países europeos (recuérdese que la influencia keynesiana en el diseño de las políticas económicas es más clara a partir de 1945). Las reformas económicas que se llevaron a la práctica (la agraria de 1932 y la fiscal) si bien eran aconsejables para fomentar el desarrollo económico y la creación de empleo, junto con otras reformas políticas (la religiosa, la militar y la territorial) crearon fuertes tensiones, radicalizando posturas tanto en las derechas como en las izquierdas, que desembocaron en una guerra civil el 18 de julio de 1936 (Comín, 2005, pp. 326-327). Durante la tercera legislatura de la Segunda República en la que ganó

²¹ Comín Comín (2010, pp. 148-150).

²² Para calcular el coeficiente “e” se ha dividido “billetes en circulación del Banco de España” (indicador del efectivo) entre la suma de “cuentas corrientes en banca privada” y “depósitos en cajas de ahorro e instituciones financieras no bancarias” (indicador de los depósitos), facilitados por Martín Aceña y Pons (2005, pp. 683-693). No aportan información estadística de estas tres variables para los años 1936-1941.

²³ Martín Aceña y Pons (2005), pp. 704-706.

democráticamente el Frente Popular, en la zona sublevada se creó el 1 de octubre de 1936 la Junta Técnica del Estado, primer ensayo de un gobierno en la zona nacional y, posteriormente, de 30 de enero de 1938 a 9 de agosto de 1939, Franco constituyó su primer Gobierno, coincidiendo gobiernos de diferente signo con medidas económicas contrapuestas. Después, las consecuencias trágicas de la guerra, la política de represión y autarquía que llevaron a cabo los vencedores hasta los cincuenta, sumieron a España en la depresión económica más grave de su historia contemporánea.

3. La guerra civil y la autarquía económica: el Estado depredador

3.1. Profunda depresión y miseria

La Guerra Civil (1936-1939) ha sido el fenómeno más negativo de la historia contemporánea de España. Tres años de guerra civil dejaron como resultado la destrucción de equipos industriales, viviendas, material de transporte, puentes, carreteras y una importante pérdida de vidas humanas, además de los altos costes económicos de la reunificación de dos Administraciones que habían coexistido durante tres años²⁴. La guerra civil supuso una contracción de la actividad económica o desplazamiento brusco hacia la izquierda de la frontera de posibilidades de la producción estimado en una tasa de crecimiento media anual de -6,6% del PIB al coste de los factores en el periodo 1935-1939 (Prados de la Escosura, 2003, p. 152), así el PIB registró en 1936 una caída de 22,3%, en 1937 descendió un 8,3% y en 1939 registró un crecimiento de 0% (gráfico 1). Rosés (2008) ha estimado que el coste total de la guerra equivale a algo más del PIB del año 1935. Como ha explicado Barciela López (2005, pp. 333-335), durante la guerra se produjeron profundos cambios en la organización económica de las dos zonas en que quedó dividido el país. Muchas de las antiguas organizaciones fueron sustituidas por nuevas en función del signo político de quienes las ocupaban, se fueron promulgando disposiciones para liquidar las reformas de la Segunda República, como la reforma agraria, y se establecieron diversos organismos encargados de

²⁴ Catalá (1995, p. 55) realiza una estimaciones de las destrucciones físicas de la guerra civil: 34% de material dañado sobre el stock inicial en locomotoras, 40% en vagones de carga y 23% en flota marina mercante; 0,9% de reducción en la potencia eléctrica instalada y 16% de caída en la producción de electricidad; 26% de disminución en la cabaña equina y 10% en la bovina; entre 0,5% y 4% de viviendas destruidas; entre 1,1% y 1,5% de muertes sobre la población total y entre 2,7% y 4% de muertos en la población activa.

controlar la producción, la distribución y el consumo de productos, tales como el Servicio Nacional del trigo (SNT) creado en 1937. También en los sectores monetario y financiero la economía española sufrió un gran impacto debido a la existencia de dos pesetas distintas que evolucionaron de forma diferente, y a que se paralizaron los pagos, los intercambios y los créditos entre las dos zonas. En 1939, España se encontraba con un sistema monetario colapsado y sin reservas de oro²⁵.

El periodo de posguerra fue largo y muy duro, el PIB per capita en términos reales descendió drásticamente a niveles equivalentes a los registrados en los primeros años del siglo XX y no recuperó el mismo valor de 1935 hasta 1952 (gráfico 2), registrando una tasa media anual de crecimiento negativo de 0,26% a lo largo del periodo 1929-1952; la tasa media de crecimiento anual del PIB fue del -3,39% en el periodo 1935-1940 y del 1,37% en el periodo 1940-1950 (Prados de la Escosura, 2003). Rosés (2008) ha estimado que debido a la guerra y a los años de posguerra, los españoles de la época sacrificaron algo más de cinco años de renta. Comparando la Guerra Civil española con otros conflictos internacionales (otras guerras civiles en Rosés, 2008, 343-349 y con la Segunda Guerra Mundial en Carreras y Tafunell, 2010, pp. 279-285) además del alto grado de destrucción de la guerra por haberse extendido a todo el territorio de España, destaca el largo periodo de tiempo que la economía española empleó para volver a su senda de desarrollo, prácticamente dos décadas. La justificación habría que buscarla en los cambios institucionales o nuevas reglas de juego que impuso en la economía el nuevo régimen, un *estado depredador* en el sentido northiano que solo incorporaba a sectores sociales caracterizados por su antirrepublicanismo.

Como analizaba Caballero Miguez (2008, pp. 364-365), el franquismo adoptó una fórmula política que concentraba el poder en el general, intentando que el caudillo no estuviese limitado más que por su propia voluntad²⁶. Franco era el poder constituyente en una situación sin posibilidades de veto, y el Estado se organizó al servicio de los vencedores de la Guerra Civil, intentando satisfacer los intereses de esos sectores. Es decir, en este escenario depredador, (a) el Estado estaba al servicio de intereses particulares, (b) el modelo estatal no aglutinaba al conjunto de los agentes sino que actuaba al servicio de ciertos intereses depredadores, y (c) no existía una división de poderes que garantizara los derechos de propiedad y la credibilidad del compromiso gubernamental.

²⁵ Vid. Martínez Ruíz (2008, pp. 523-531) donde se analizan las consecuencias financieras de la Guerra Civil.

²⁶ Como señalaba Fontana (1986, p. 25), se trataba de un gobierno de carácter personal en el que “lo que se hiciese dependía de lo que el Jefe Supremo de la nación española creyese conveniente”. Franco leía, anotaba y seleccionaba los informes de sus asesores políticos y económicos, y solo autorizaba la puesta en práctica de aquellas ideas que merecían su aprobación personal.

Dentro del franquismo habría que diferenciar varias etapas. De 1939 hasta los primeros años de 1950 sería la etapa más dura en todos los aspectos, una etapa que ha supuesto un lastre para la economía española y los españoles que la sufrieron; la década de los cincuenta, denominada por algunos autores “la década bisagra”, en la que se produjeron una serie de cambios en el entorno institucional que permitieron la aprobación del Plan de Estabilización de 1959; y a partir de 1964 hasta 1975 la etapa del desarrollismo español. Este epígrafe se centra en la primera etapa, al objeto de analizar los cambios institucionales introducidos o impuestos por el estado depredador que impidieron la recuperación completa de la economía.

Los presupuestos ideológicos de la política económica del franquismo hasta la década de los cincuenta eran el intervencionismo en el mercado, el dirigismo y la autarquía económica. El intervencionismo y dirigismo discrecional llegó a todos los ámbitos de la economía: establecimiento de empresas, producción agrícola e industrial, comercialización interior y exterior, mercado laboral y mercados financieros y cambiarios. Sobre la base de que el Estado conduciría a la economía hacia unos objetivos determinados, se puso énfasis en la ordenación y regulación económica y social como medio de intervención para modificar las realidades estructurales. Esta ordenación económica, en el marco de una economía dirigida, conseguiría acabar con el desempleo. Es decir, el Estado posibilitaría la plena ocupación de todos los recursos productivos²⁷. En este marco, el proceso de industrialización nacional resolvería los principales problemas del país, especialmente el desempleo²⁸, ya que como señalaba Barciela López (2005, p. 339), “... para estos –nuevos- economistas el desarrollo era, por encima de todo y a costa de todo, la industrialización del país”²⁹. Asimismo, este

²⁷ Estos planteamientos se reflejaban en Consejo Económico Sindical (1951, p. 344): “Al Estado corresponde asegurar un máximo nivel de ocupación a las fuerzas productivas del país, de forma tal, que todo aquél que quiera trabajar pueda encontrar, dentro de su patria, la forma de satisfacer lo que es necesidad, deber y derecho para todos; para ello se exige una coordinación de las diferentes actividades económicas de la nación mediante una planificación de todos los recursos, con una dirección y ordenación, en algunos casos incluso coactiva, en razón del supremo interés nacional, bien adaptando la estructura económica del consumo a la estructura productiva o bien la productiva a la del consumo”. Y a modo de conclusión se recogía: “la ordenación y dirección económica es necesaria mientras no se den los supuestos de libre movilidad de recursos y pleno empleo para la vigencia de la teoría económica clásica o economía liberal. Conseguidos estos supuestos, la economía, libre de ordenación, e incluso de dirección, puede seguir por sí sola siempre que se pueda prever que con ella la ocupación o nivel de empleo no sólo no descenderá, sino que podrá también absorber los excedentes que anualmente arroje el incremento de población”.

²⁸ Esta es la esencia del “proceso de racionalización de la economía española” al que se refería Robert (1943, pp. 201-202).

²⁹ Entre los asesores económicos cercanos a la esfera del poder, especialmente hasta la década de los cincuenta, destacan Higinio Paris Eguilaz -médico- y Antonio Robert Robert -ingeniero. Concretamente Robert contribuyó notablemente a difundir entre los responsables económicos del país los efectos beneficiosos de la industrialización (*vid.* González, 1976). Robert (1943, pp. 201-202) se refería al “proceso de racionalización de la economía española” como el proceso por el que la industria absorbería la mano de obra sobrante en el campo, atacando el problema de raíz, esto es, la insuficiencia productiva nacional.

desarrollo tenía que alcanzarse en autarquía económica, porque un país que quisiera ser militar y políticamente fuerte, y cabeza de un Imperio, debía ser económicamente autosuficiente. España no podía depender de otras potencias rivales. De aquí se deriva, como ha puntualizado Barciela (2005, pp. 340-341), otra de las características del franquismo, a saber, la subordinación de la economía a la política.

Este intervencionismo y dirigismo de los mercados impuso grandes restricciones a los derechos de propiedad y elevó los costes de transacción³⁰. En una sociedad democrática, el Estado especifica los derechos de propiedad y dicta las reglas de juego en cada momento, determinando los incentivos de los agentes para maximizar su posición de poder. En el caso del franquismo, el Gobierno detentó estas atribuciones. Gran parte de las limitaciones a los derechos de propiedad se introdujeron a través del control de precios³¹. El control de precios (precios máximos) y de cantidades –cuyos objetivos eran evitar la inflación y proteger al débil–, además de no alcanzar estos objetivos, originó (a) la distribución por colas de modo que al coste del producto habría que añadir el coste de oportunidad del tiempo que los consumidores debían estar en cola, (b) el racionamiento, discriminando a favor de quienes tenían más intensas preferencias por los bienes racionados y (c) empujó a los productores a la existencia del mercado negro, aumentando los costes de transacción³². La eficiencia en el consumo se vio afectada negativamente porque se perdieron muchas oportunidades de intercambio voluntario y también se redujo la eficiencia técnica porque quedaron destruidos muchos incentivos para obtener mayor productividad de los recursos.

³⁰ Convendría recordar los conceptos de derecho de propiedad y de costes de transacción definidos por Demsetz (1967, p. 347). Los derechos de propiedad son un instrumento propio de la sociedad, cuya esencia es que permiten que una persona forme las expectativas que puede razonablemente mantener en sus tratos con otras personas. Dichas expectativas encuentran una expresión en las leyes, costumbres y usos de la sociedad; de modo que el titular de un derecho de propiedad cuenta con el consentimiento de los demás miembros de la sociedad para actuar de un modo concreto. Los derechos de propiedad privada se caracterizarían por la exclusividad – posibilidad de excluir a los demás del uso de un recurso– y la transferibilidad voluntaria. El comercio voluntario constituye el medio por el que los agentes económicos mejoran su bienestar intercambiando libremente sus derechos sobre el uso de los bienes escasos. Asimismo, para efectuar una transacción es preciso descubrir quién es la persona o empresa con la que se desea operar, informar a las personas de que se desea negociar y en qué condiciones, realizar las reuniones que conducen al acuerdo, redactar el contrato, llevar a cabo la inspección necesaria para asegurarse de que se respetan las estipulaciones del contrato, etc. Todos estos conceptos son los costes de negociación o costes de transacción.

³¹ *Vid.* González (1990), p. 27.

³² Según estimaciones de Barciela (1986, pp. 193-199), hasta 1950-1951, la cantidad de trigo intercambiada en el mercado negro llegó a superar a la comercializada oficialmente a través del Servicio Nacional del Trigo; y en el caso del aceite de oliva, el mercado negro representó casi la mitad del oficial en el periodo 1940-44. Los precios a los que se vendieron los productos en el mercado negro superaron entre dos y tres veces los precios oficiales de tasa. Dado el carácter ilegal del mercado y la elevada demanda, la calidad de los productos se deterioró notablemente, por tanto los consumidores adquirieron, en general, productos de mala calidad, sin garantías y a precios elevados.

Durante el franquismo también se expropiaron derechos de propiedad en otras áreas. Por ejemplo, después de la Guerra Civil se devolvieron las tierras a los propietarios agrícolas que habían sido expropiados durante la etapa republicana, pero no con todos los derechos de propiedad adscritos a las tierras, como por ejemplo el derecho a buscar libremente el comprador más interesante y negociar los términos del contrato. Además, se expropiaron esos mismos derechos a todos los demás propietarios de tierras agrícolas. Así, el sistema de intervención en la agricultura tuvo como principal instrumento la requisita de productos a los campesinos a precios de tasa³³. El control de cambios llevado hasta finales de los cincuenta también supuso una grave atenuación de derechos de propiedad, ya que no permitió que los importadores y exportadores usaran sus fondos para pujar libremente por divisas de acuerdo a sus intereses. La fijación de los precios industriales de forma artificial tuvo efectos similares³⁴.

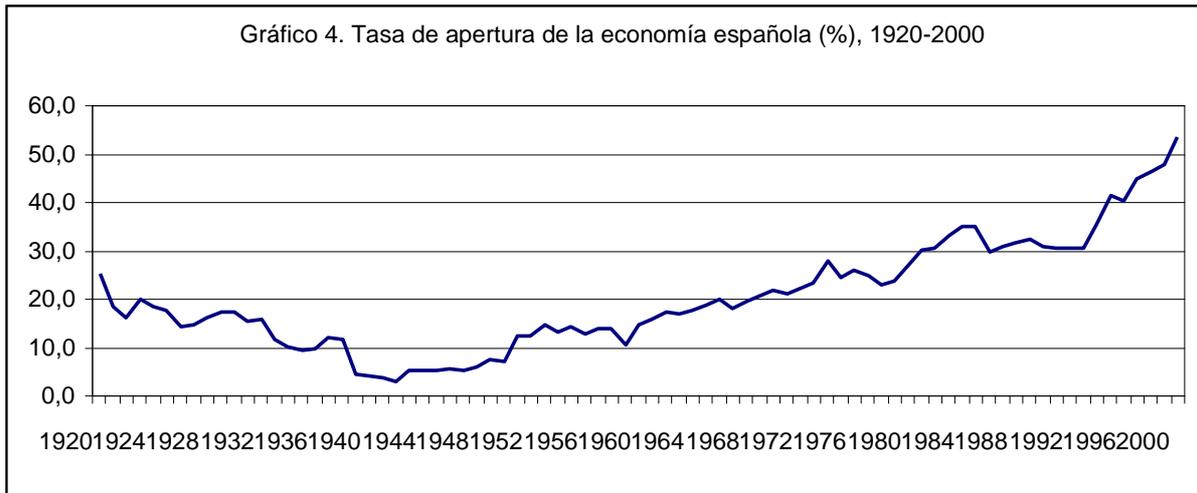
Estas limitaciones a los derechos de propiedad tuvieron graves efectos sobre las eficiencias técnica y económica. Así, la evolución del índice de precios, estimado por Prados de la Escosura (2003), muestra que el objetivo de controlar la inflación -que justificaba el establecimiento de precios máximos en los mercados- se les fue de las manos a los gobiernos franquistas; ya que tomando como año base 1935 (1935=100), en 1942 el índice de precios ya se había duplicado (202,1), en 1950 ya se había multiplicado por más de cinco (508,2) y en solo un año se sextuplicó (en 1951 alcanzó el nivel de 605,6).

La opción por la autarquía económica del régimen, minimizando los intercambios con el exterior con una política de sustitución de importaciones por razones de seguridad nacional y para luchar contra el paro³⁵, llevó a que la producción industrial estuviera dirigida al mercado interior, a frenar la entrada de maquinaria moderna y de capital extranjero que, unido a la negativa a permitir la vuelta de la población con más capital humano exiliada por la política de represión franquista, detuvo el progreso tecnológico. Tal y como muestra el gráfico 4, la tasa de apertura al finalizar la guerra se desplomó, y ahí se mantuvo hasta que en los primeros años de los cincuenta se recuperó debido a la firma de los primeros acuerdos comerciales con el exterior.

³³ Barciela (1986), p. 192. *Vid.* también Barciela (2008, pp. 479-482) donde analiza los objetivos y el procedimiento seguido para el desmantelamiento por parte de los nacionales de la reforma agraria iniciada por el IRA en la Segunda República.

³⁴ *Vid.* González (1990), pp. 27-28.

³⁵ *Vid.* Paris Eguilaz (1941), pp. 137-138.



FUENTE: Tena, 2005.

La autarquía implicó que España estuviera fuera de los organismos internacionales (Banco Mundial, FMI) creados al finalizar la Segunda Guerra Mundial, quedando la economía española al margen del contexto de estabilidad que propició el desarrollo económico del resto de economías occidentales. Como muestra el gráfico 2, los países de Europa Occidental tras la caída del PIB per cápita en 1945-1946 al finalizar la guerra, iniciaron una senda de crecimiento vigoroso, aumentando la brecha respecto al PIB per cápita español hasta 1960 en que parece haberse mantenido dicha distancia.

En definitiva, los mercados fueron anulados en su función de asignación de recursos y el marco institucional se alejó del adecuado para el desarrollo capitalista. Otros cambios institucionales también contribuyeron a la depresión económica y penuria que el régimen franquista impuso a la mayoría de los españoles durante los años cuarenta, según se analiza a continuación.

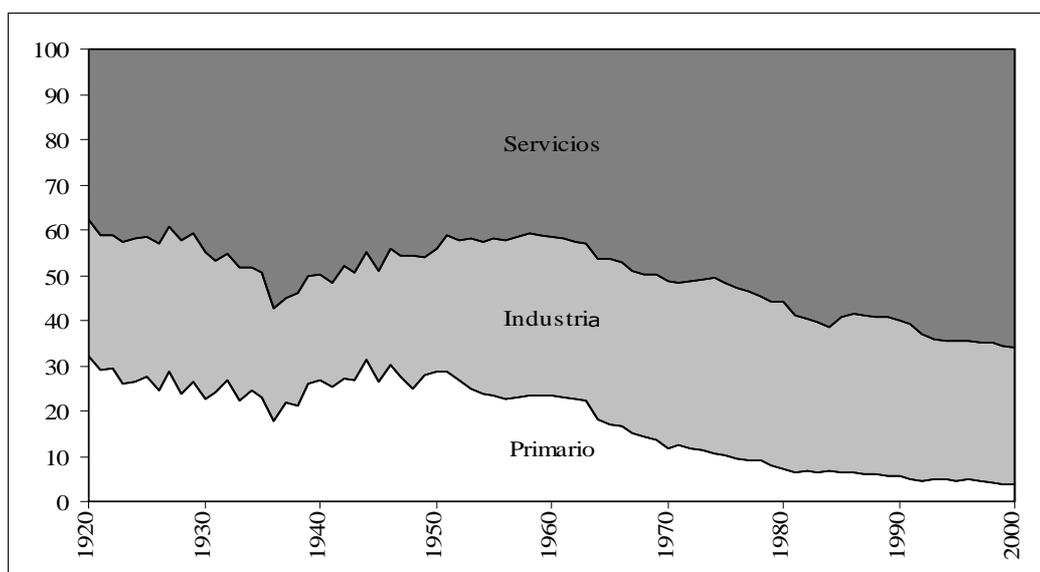
Tal y como se analiza en Carreras y Tafunell (2010, pp. 273-275), uno de los principales objetivos del alzamiento de julio de 1936 fue interrumpir e invertir las tendencias en la distribución de la renta y de la riqueza nacionales de la Segunda República, según las cuales los salarios ganaban peso relativo (al aumentar los salarios reales) y los beneficios empresariales y las rentas de la tierra (debido a jornales agrícolas en alza y reforma agraria) perdían peso en la distribución. El régimen instauró un modelo autoritario de relaciones laborales en el que estaban prohibidos los sindicatos libres y las huelgas, y en el que los salarios se fijaban administrativamente, por decreto del ministro de Trabajo. De la combinación de unos salarios nominales férreamente controlados y de una inflación al alza y descontrolada, el resultado es que los salarios reales se redujeron drásticamente, así hasta

finales de la década de 1950 el salario real osciló en torno a la mitad del nivel de 1936, una caída sustantiva superior a cualquiera otra acaecida a lo largo de los dos últimos siglos en tiempo de paz.

En gran medida como consecuencia de la disminución del poder adquisitivo de los asalariados, el consumo privado real por habitante, uno de los indicadores más significativos del nivel de bienestar de la sociedad, que había crecido de manera vigorosa entre 1920-1935, se hundió durante la Guerra Civil hasta un valor en 1937 equivalente al 54,3% del consumo de 1935, se estancó a un nivel muy bajo durante los *años del hambre* de 1940-1950 (por debajo del 80% al nivel de 1935, llegando a ser en el peor año 1945 equivalente al 65,8% del consumo de 1935) y fue elevándose paulatinamente a partir de 1951, si bien no recuperó el nivel de 1935 hasta 1957, una vez pasados veintidós años (Maluquer de Motes, 2005, p. 1279).

También como consecuencia de la caída de los salarios reales se observa una “reagrarización” de la economía española. Como muestra el gráfico 5, el sector primario ganó peso relativo en la estructura productiva, pasando de aportar el 17,8% del PIB en 1936 a aportar el 30,2% en 1946 (casi el doble), el peso de la industria prácticamente no varió y disminuyó la contribución de los servicios. Para Carreras y Tafunell (2010, pp. 276-277) la explicación es que los salarios tan bajos obligaron a muchos trabajadores a volver al campo ya que en las ciudades no podían subsistir.

GRÁFICO 5. Estructura productiva de España (% PIB), 1920-2000



FUENTE: Prados de la Escosura (2003).

Por último, habría que destacar el tipo de política fiscal llevada a cabo hasta mediados de los cincuenta. Según muestra el gráfico 3, claramente la apuesta del Estado depredador fue

impulsar el gasto en defensa a costa de reducir el esfuerzo en inversión en infraestructuras y comunicaciones (servicios económicos) y los gastos sociales (educación, sanidad, vivienda, etc.). Así, el gasto en defensa pasó de representar el 1,9% del PIB en 1935 al 4,8 en 1941, 4,5 en 1942, 8,3 en 1944 y 5,8 en 1944, y se mantuvo por encima del nivel de 1935 hasta 1961 (Comín y Díaz, 2005). De esta manera, se detenía e invertía la tendencia de la política fiscal de la Segunda República (especialmente la desarrollada en el bienio de izquierdas) en la que se había puesto en marcha la modernización de la estructura presupuestaria para fomentar el desarrollo económico.

Rosés (2008, pp. 359-360) ha estimado el efecto desviación del aumento del gasto militar como consecuencia de la Guerra Civil y concluye que el gasto militar entre 1941-1945 (en comparación con el gasto militar de la segunda República, 1931-1935³⁶) costó prácticamente la caída de un punto del PIB por año y de 9 puntos de la inversión (FBCF), de modo que si el gasto militar hubiese sido el mismo durante el franquismo que durante la Segunda República, el nivel del PIB de 1935 se habría recuperado en 1947 -cinco años antes de lo que lo hizo-, y ya en 1944 se habría recuperado el 99% del PIB de 1935.

3.2. Cambios institucionales en los cincuenta: de la vieja a la nueva política económica

A lo largo de la década de 1950 fueron produciéndose una serie de hechos que posibilitaron el cambio de la “vieja” a la “nueva política económica”. Este cambio culminaría con la aprobación el 20 de julio de 1959 del Plan Nacional de Estabilización Económica de 1959-1962. A continuación se analizan esos hechos o circunstancias que provocaron una modificación del marco institucional de la economía española a lo largo de la década de los cincuenta cuando aún prevalecía la autarquía y el intervencionismo económico, pero existían ya conflictos y tensiones por los cambios institucionales. Los cambios institucionales necesarios que posibilitaron la sustitución de la “vieja” por la “nueva política” a lo largo de la década de 1950 se agrupan en tres bloques: a) la propagación del nuevo pensamiento económico que los economistas en puestos de la Administración y en la Universidad realizaron en el ejercicio de su profesión, (b) el viraje en el comportamiento del Estado, Gobierno- desde 1950 respecto a los derechos de propiedad y costes de transacción, y (c) el cambio en los responsables de política económica y la situación de crisis económica de finales de los cincuenta.

³⁶ En la serie de gastos públicos de Comín y Díaz (2005) no hay estimaciones para 1936-1940.

a) Los economistas españoles y el nuevo pensamiento económico.

Los presupuestos ideológicos y analíticos de dirigismo económico, intervencionismo en el mercado, autarquía económica e industrialización que, en opinión de Fuentes Quintana (1984, p. 26), aspiraban a justificarse sobre la base de “un burdo y elemental keynesianismo”, orientaron la política económica española durante el primer franquismo; pero hubo otros posicionamientos muy diferentes, fundamentalmente desde la esfera académica, que desembocaron en un cambio en el pensamiento económico dominante. Como explicaba también Fuentes Quintana (2005, pp. 70-71), la creación de la primera Facultad de Ciencias Políticas y Económicas española en Madrid en 1944 fue decisiva para ofrecer a la sociedad española los economistas profesionales que ésta demandaba desde mucho tiempo atrás³⁷. Uno de los elementos claves que posibilitó esta oferta fue la existencia de un profesorado competente que permitió que el estudio de las diferentes asignaturas se ajustara a los programas vigentes en las principales universidades de Europa y de Estados Unidos, de modo que se garantizaba “la circulación internacional de los conocimientos disponibles y su aplicación al estudio, interpretación y solución de los problemas económicos de España”³⁸.

Entre estos profesores destacaría Manuel de Torres, catedrático de teoría económica de la nueva Facultad y, en opinión de González González (2002, p. 306), el economista español más importante del decenio de 1950 que como asesor económico y escritor trató de influir en la política económica de las autoridades españolas³⁹. Torres (1956, pp. 180-181) sostenía que la política intervencionista con planes parciales descoordinados, que había supuesto la anulación de los mecanismos de mercado, además de la ineficacia para alcanzar los objetivos propuestos, estaba provocando “el embotellamiento del sistema” y defendía la necesidad de una planificación del desarrollo, pero con planteamientos muy diferentes a los seguidos en el

³⁷ En octubre de 1947 recibieron el título de licenciados los primeros ciento veinte economistas de la Universidad de Madrid (Fuentes Quintana y Serrano Sanz, 2004, p.7).

³⁸ De los profesores que contribuyeron a la creación de la profesión de economista en España, Fuentes Quintana (2005, p. 70) destacaba a Valentín Andrés Álvarez, José Castañeda y Manuel de Torres que impartieron las enseñanzas de Teoría Económica; Olegario Fernández Baños, quien impartió Análisis Matemático y Estadística; Olariaga, profesor de un curso de Teoría y Política Monetaria; el profesor de la Universidad de Bonn von Stackelberg, nombrado profesor extraordinario de la nueva Facultad; Alberto Ullastres, profesor de Historia Económica; y Joan Sardá que enlazó estos estudios con los que se cursarían posteriormente en la Universidad de Barcelona.

³⁹ Manuel de Torres Martínez (1903-1960), además de profesor universitario pertenecía al Consejo de Economía Nacional, creado en 1940 -coincidiendo con Paris Eguilaz como Secretario General de dicho Consejo-, donde fue el investigador principal en la estimación de las series de renta nacional; también fue miembro de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, presidente de la sección de política económica del Instituto de Estudios Políticos y director de la revista Economía Política. Como se recoge en González (1978, p. 123, nota 3), Manuel de Torres era de los pocos economistas españoles que realizaban intercambios de ideas y experiencias con los economistas extranjeros de renombre; además, convencido de la inviabilidad de la autarquía española, dedicó apreciables esfuerzos a crear los instrumentos y el clima para una futura integración en las áreas económicas internacionales.

primer franquismo. Consciente del creciente papel económico de los Estados en el contexto de posguerra y reconstrucción, Torres proponía cambiar la intervención del Estado en el mercado, que anulaba los mecanismos de mercado, por una intervención pública –en la línea keynesiana- que corrigiera sus fallos y facilitara su funcionamiento⁴⁰. El razonamiento de Torres es que el mercado constituye el mecanismo de coordinación de las decisiones individuales y la Contabilidad Nacional es el mecanismo de coordinación de las decisiones estatales que no estropee el funcionamiento del primero⁴¹. La clave es que la Contabilidad Nacional proporciona la información básica sobre todas las variables que deberán analizarse en el esquema de Leontief o análisis input-output. Así, para Torres (1956, pp. 180-184), la existencia en España de planes de desarrollo parciales descoordinados, que no tenían en cuenta las interconexiones entre ellos, explicaba el despilfarro de recursos, el aumento de competencia entre empresas en la demanda de recursos escasos y los defectos de abastecimiento, de modo que estos planes no podían ser considerados “como verdaderos planes, sino como una mera relación de necesidades o deseos”⁴². Para alcanzar los objetivos propuestos, sería necesario diseñar un plan general que tenga en cuenta las interconexiones básicas entre las diferentes actividades productivas de la economía. Para Torres, siguiendo los ejemplos de Estados Unidos e Italia, “el esquema de Leontief” es el método para construir planes económicos eficaces, pero además defendía la necesidad de un plan financiero y la consolidación del presupuesto del sector público para tener una visión conjunta de caja única, ya que, según argumentaba, en el momento en que la inversión pública en España absorbía gran parte del ahorro nacional, carecer de un plan financiero significaba correr un gran riesgo de desequilibrio monetario⁴³.

⁴⁰ Como analizaba González González (2002, p. 312), al despuntar la década de 1950, Torres cree que la teoría keynesiana constituye el marco idóneo de lo que puede aceptar un régimen intervencionista, pero no propugna la planificación propiamente dicha. Para Almenar Palau (2002, p. 464), la triple faceta de Torres como universitario, científico y político justificaría que la influencia de Keynes en la obra de Torres sea la más profunda entre los economistas españoles formados en la década de 1930.

⁴¹ González (1978), p. 125.

⁴² Concretamente, Torres (1956, pp. 180-181) analizaba los casos de los planes de viviendas y de electricidad que requieren los mismos factores de producción –cemento, hierro, mano de obra y maquinaria- de modo que compiten por esos factores. Además, como la maquinaria era en parte importada del exterior, habría que coordinar también los planes de vivienda y de electricidad con el comercio exterior. Es decir, no bastaría con decidir el número de viviendas o el número de centrales eléctricas que se deseaban construir, sino que sería preciso garantizar la existencia de cemento, hierro, mano de obra y maquinaria para poder alcanzar esos objetivos de producción.

⁴³ Torres (1956, pp. 186-189) señalaba que el presupuesto del Estado en España se refería únicamente al Tesoro Público sin incluir los presupuestos de “una profusa colección de entes paraestatales y especiales que, por su constitución, deberían entrar en el sector público”. Además de la consolidación del presupuesto público, incluyendo todas estas entidades, consideraba necesario distinguir entre cuentas de renta y cuentas de capital o inversión, así como realizar “un cálculo preventivo” de la renta nacional, al que se incorporaría el presupuesto consolidado del sector público.

Mientras el profesor Torres planteaba sus propuestas de economía pública en términos científicos, el Jefe del Estado con el seudónimo “Hispanicus” defendía en “Arriba”, para el adoctrinamiento público, una constante y decidida defensa de la utilización del déficit presupuestario y de la política de dinero barato al servicio de una política de sustitución de importaciones y de industrialización⁴⁴.

En este contexto de divergencia entre las enseñanzas recibidas -en línea con las experiencias de planificación del desarrollo de otros países- y los resultados de la intervención pública en la economía española, como razonaba Fuentes Quintana (2005, pp. 45-46), el objetivo de los economistas profesionales salidos de la Universidad de Madrid era implantar una “nueva política económica” que sustituyera la “vieja política que dificultaba, hasta impedirlo, el desarrollo económico de España”⁴⁵.

Los economistas que habían comenzado a trabajar en la Administración pública entendían que las necesidades de la economía española en los años cincuenta se centraban en conseguir un triángulo de objetivos opuestos a los de la “vieja política económica”: (1) la internacionalización y la apertura exterior, (2) la estabilidad de precios y de tipos de cambio y (3) la liberalización y competencia de los mercados. Es decir, poner en práctica las políticas de estabilización que se implementaron en las economías occidentales al término de la Segunda Guerra Mundial y que estaban mostrando ser eficaces para reconstruir los países afectados por la guerra y para prevenir futuras depresiones. Para ello, España debía integrarse en los organismos internacionales, eran necesarias políticas fiscales y monetarias -no acomodaticias- que garantizaran la estabilidad económica y frenaran la inflación de los años cuarenta y cincuenta, y debía ponerse orden a la situación caótica de múltiples tipos de cambio de la peseta que dificultaba el comercio exterior. En definitiva, era económicamente inevitable eliminar el intervencionismo en los mercados de bienes, servicios y capitales que elevaba los costes internos e impedía la práctica existencia de mercados competitivos.

b) El viraje en el reconocimiento de los derechos de propiedad.

⁴⁴ *Vid.* Velarde (1983), p. 401 y siguientes.

⁴⁵ Según explicaba Fuentes Quintana (1984, p. 26), el ejercicio de la profesión de economista en la España de finales de los cincuenta era casi imposible teniendo en cuenta los criterios dominantes en la política económica oficial, contrarios a toda lógica económica y plagados de arbitrios que habían convertido en dogmas intocables una serie de burdos errores, a saber: 1º la subordinación de la economía a la política, 2º el servicio a la autarquía primero y a la sustitución de importaciones después, acompañado de múltiples intervenciones discrecionales sobre precios, salarios, intereses y tipos de cambio, y 3º la práctica de un proteccionismo generalizado, guiado por la conservación garantizada de todo el tejido empresarial existente que impulsaba a una política de dinero barato y facilidades presupuestarias para conseguirlo, ayudas que favorecían una inflación continuada.

Desde finales de la década de los cuarenta, el comportamiento “adaptativo instintivo” de Franco para asegurarse el poder ante un nuevo contexto internacional⁴⁶, propició que la recuperación de parte de los derechos de propiedad y la reducción de algunos costes de transacción fuera lo suficiente como para difundir un nuevo sistema de incentivos favorables al crecimiento económico. Concretamente, entre otras medidas, desaparecieron los controles al movimiento de la población recuperándose así parte de los derechos de propiedad del capital humano, en 1952 se suspendió la cartilla de racionamiento, y se redujeron los cupos y las regulaciones de precios industriales.

c) Cambio en los responsables de política económica y la crisis de la balanza de pagos de finales de los cincuenta.

Para Fuentes Quintana y Serrano Sanz (2004, p. 14), el año clave en la evolución de los acontecimientos que provocaron cambios institucionales trascendentales es 1953, año en el que el Estado español firmó en Madrid convenios económicos con los Estados Unidos. Estos convenios, además de permitir las importaciones de algunas materias primas indispensables para la industria, suponían el primer contacto económico del Estado español con el exterior que facilitaría, posteriormente, el ingreso de España en los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial en 1958, y OCDE como miembro de pleno derecho en 1959). De este modo, se iniciaba una fase de expansión que también contribuiría a aumentar los desequilibrios de la economía española. La situación económica se hizo crítica a finales de la década de 1950 con una elevada inflación, con un mercado protegido con escasa capacidad exportadora, basado en la sustitución de importaciones que precipitó una honda crisis de la balanza de pagos causando, a su vez, una fuerte disminución de las reservas exteriores, que casi desaparecieron, y una ostensible depreciación de la peseta en los mercados internacionales⁴⁷. Debido a la fuerte pérdida de

⁴⁶ Como han señalado numerosos autores, el objetivo de Franco era ante todo asegurarse el poder. (*Vid.*, por ejemplo, Ros Hombravella et al. 1978, pp. 76-77), de modo que, como explicaba González (1990, p. 29), a partir de 1945, con el triunfo de los aliados, Franco se adaptó al nuevo contexto internacional, explotando los intereses comunes con occidente, desde los económicos hasta el anticomunismo y la defensa de la civilización cristiana. El riesgo de invasión había desaparecido, de modo que el franquismo focalizó su atención hacia el desarrollo económico y la protección de la industria.

⁴⁷ Para Varela (1990, pp. 44-45) esos desequilibrios fueron motivados por la elevación de los precios a partir de 1953 y, fundamentalmente, por las subidas salariales de 1957 que no pudieron ser compensadas por la intervención total del comercio exterior, la utilización abusiva de los cambios diferenciales y otras medidas dirigistas.

divisas, estaba en peligro la estrategia de industrialización franquista dependiente del suministro exterior de los *inputs* necesarios para los procesos industriales en marcha. Parecía inevitable un ajuste profundo y una liberalización de más ambiciosas proporciones si no se quería perder bienestar y, quizás, volver a la cartilla de racionamiento.

La situación crítica de la economía, y también política y social, provocó una renovación casi completa del Gobierno el 27 de febrero de 1957 con la incorporación de Mariano Navarro -de formación licenciado en derecho- como Ministro de Hacienda y el economista Alberto Ullastres como Ministro de Comercio. Como ha destacado González (1999, pp. 672-680), la incorporación de Navarro y Ullastres al equipo de gobierno significaba un cambio profundo en la filosofía económica del régimen desde el intervencionismo hacia la economía de mercado. Además de estos nombramientos, Fuentes Quintana (2005, p. 45) destacaba los de Manuel Varela Parache como Secretario General Técnico del Ministerio de Comercio, Juan Antonio Ortiz García como Secretario General Técnico del Ministerio de Hacienda, Joan Sardá como director del Servicio de Estudios del Banco de España en 1956 y la incorporación de un núcleo creciente de titulados de las Facultades de Economía a los cuerpos de la Administración pública como funcionarios especializados en el asesoramiento económico⁴⁸. De modo que estos tres centros -el Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Comercio y el Banco de España- fueron protagonistas del cambio de política económica⁴⁹.

Paralelamente, desde 1955 se había iniciado la elaboración de las primeras tablas input-output de la economía española para el año 1954, por un equipo de economistas dirigidos por el profesor Valentín Andrés Álvarez⁵⁰. Estas primeras tablas fueron presentadas

En Barciela *et al* (2001, pp. 163-178) se realiza un pormenorizado análisis de las medidas de política económica y sus efectos económicos desde el inicio de la apertura exterior de 1953 hasta la aprobación del Plan de Estabilización.

⁴⁸ González (1999, p. 678) señalaba que Varela y Ortiz convocaron a algunos jóvenes economistas, entre los que se hallaban Ángel Rojo, José Luís Sampedro y Fuentes Quintana, quien a través de las páginas de Información Comercial Española contribuyó a difundir el nuevo pensamiento económico y el Programa de Estabilización.

Al respecto, Fuentes Quintana (1984, p. 26) señalaba que entre los economistas salidos de la Facultad, que se incorporaron a puestos destacados del Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Comercio y el Banco de España, además del entendimiento nacido de una profesión común, se establecieron “lazos importantes de amistad”. De modo que el mutuo apoyo que derivó de esas dos fuerzas explicaría la continuidad de los equipos y el acuerdo básico entre ellos en puntos decisivos que iban a informar la nueva política económica.

⁴⁹ González (1999, pp. 672-680) se refería a esta etapa como la del “ascenso de la minoría liberal” y explicaba como extrañó a las élites dirigentes que Navarro y Ullastres llegaran al poder no perteneciendo a ninguna de las familias políticas originarias beneficiarias de los réditos de la Guerra Civil. Además, eran tachados de defensores del liberalismo ya que para muchos el ideario del mercado significaba también traicionar las esencias del propio régimen. Con todo, Franco conservó en el equipo de gobierno representantes de las antiguas reglas de juego, tales como Planell en el Ministerio de Industria.

⁵⁰ Estos economistas eran Gloria Begué, Ángel Alcalde, Alfredo Santos y Joaquín Fernández Castañeda (Ramos Gorostiza y Pires Jiménez, 2009, p. 35).

en 1958. Posteriormente, se formó un nuevo equipo de trabajo dirigido por el profesor Torres al objeto de realizar las proyecciones de la Tabla de 1954 a los años 1955, 1956 y 1957 y para confeccionar la primera Contabilidad Nacional para 1954, 1955 y 1956⁵¹. Este mismo equipo, dirigido también por Torres, elaboró las tablas input-output de 1958 “Relaciones estructurales y desarrollo económico: las tablas input-output como instrumento para la programación económica de España (1960)”, publicadas por la Organización Sindical Española en Madrid, señalando el propio título su objetivo explícito de contribuir como instrumento a la planificación económica.

Todas estas circunstancias –recuperación de algunos derechos de propiedad, cambio en los responsables de las políticas económicas, incorporación de economistas a la administración pública, avance en la elaboración de estudios y aplicación de técnicas de análisis a la economía española, apertura al exterior con el restablecimiento de relaciones con los organismos internacionales de asesoramiento en materia económica, y situación crítica de la economía- justifican que en los últimos años de la década de 1959 la economía española comenzara a abandonar muchas de las rigideces de la década anterior y que finalmente el cambio a la “nueva política económica” se plasmara en la elaboración y aprobación de un programa para la normalización de la economía española, el Plan Nacional de Estabilización Económica de 1959-1962⁵². Con todo, como explicaba Fuentes Quintana (1984, pp. 30-31), la aprobación del Plan de Estabilización tuvo un largo proceso de maduración de 1957 hasta 1959, ya que el poder político no reconocía la razón de la nueva política económica⁵³. De hecho, convencer a Franco de su necesidad fue una de las mayores dificultades que entrañó poner en práctica la política de estabilización⁵⁴. En estos dos años, fue decisiva la intervención de los organismos internacionales con sucesivas misiones del FMI, de la OCEC y del Banco Mundial que elaboraron diferentes informes sobre la economía española en los

⁵¹ De este segundo equipo de trabajo habría que exceptuar a Gloria Begué e incorporar a Enrique Fuentes Quintana y a José Luís Sampedro (Ramos Gorostiza y Pires Jiménez, 2009, p. 35).

⁵² El Plan de Estabilización fue redactado por Gabriel Ferras, director del Departamento de Europa del FMI que visitaba España, y Joan Sardá, director del Servicio de Estudios del Banco de España. (Fuentes Quintana, 2005, p. 48).

⁵³ La estrategia económica de industrialización con inflación, es decir no hay desarrollo sin inflación en un país que no puede contar con la ayuda exterior, propugnada por “Hispanicus” (seudónimo con el que Franco publicaba), era especialmente adulada por Higinio Paris Eguilaz desde el Consejo de Economía Nacional, el Ministerio de Industria y el INI. (Fuentes Quintana, 1984, p. 30). Además de este hecho, como apuntaba Mariano Navarro Rubio en sus memorias (recogido en Barciela *et al.*, 2001, p. 171), los nuevos ministros tuvieron que enfrentarse en 1957 a otras dificultades: el orgullo que se sentía por la obra realizada con tanto sacrificio, confundiendo el esfuerzo con el éxito; una desconfianza “casi alérgica” hacia cualquier relación exterior; y el miedo a ser engañado en la fijación del cambio de la paridad de la peseta. “Todos estos imponderables comprendían una mentalidad autárquica, aglutinada por el ingrediente nacionalista añadido por la doctrina política de la Falange”.

⁵⁴ Fontana (1986), p. 26.

que, coincidiendo con las recomendaciones del profesor Torres, destacaban la falta de una visión coordinada y de conjunto de los problemas existentes⁵⁵.

A pesar de que los intereses que estaban detrás de la vieja política eran muy fuertes, finalmente, de forma sorprendente para los economistas que participaron en el cambio de política económica –entre ellos Fuentes Quintana-, el Plan de Estabilización fue aceptado por el poder político a finales de junio de 1959. Para Fuentes Quintana (1984, p. 37), no hay otra explicación que el sentido de supervivencia del Jefe del Estado y también por parte de los empresarios que sacrificarían a corto plazo alguno de sus intereses por las medidas estabilizadoras pero que confiaban recuperar a medio plazo. En la misma línea, González (1999, p. 668) analizaba que cuando se detuvo el tren de la economía, el régimen franquista tuvo que decidir si había llegado la hora de renovar profundamente su ortodoxia económica o si era necesario endurecerse y continuar con esa ortodoxia. Esta segunda posibilidad fue descartada ya que, además de los problemas de orden público, los graves problemas económicos habrían supuesto un retroceso en la legitimación del régimen. El instinto de supervivencia hizo que Franco aceptara el Plan de Estabilización. Para Caballero Miguez (2008, p. 375), el equilibrio institucional del primer franquismo, que combinaba un Estado depredador genuino y la depresión económica, no se sostuvo con el tiempo, iniciando un proceso de cambio institucional que reorientó la senda institucional de la economía española. Así, el régimen franquista aceptó el compromiso liberalizador y reformista de 1959 porque necesitaba un comportamiento responsable y buenos resultados económicos para dotarse de un capital reputacional que le permitiera sobrevivir⁵⁶.

Los objetivos fundamentales del Plan de Estabilización perseguían una continuidad del desarrollo y facilitar la integración de la economía española en la internacional, comenzando por la CEE⁵⁷. Durante el primer año de vigencia, el Plan tuvo unos efectos depresivos sobre la economía, ya que lo que se buscaba era su saneamiento, esto es, disminuir la inflación y reasignar los recursos del consumo a la inversión y a la exportación. Así, el PIB real registró en 1959 una caída del 2,3%, en 1960 el crecimiento fue de 1,6%, pero a partir de 1961 se registraron tasas de crecimiento de dos dígitos (12,8% en 1961, 11,49% en 1962 y 10,21% en

⁵⁵ Fuentes Quintana (1984), p. 34.

⁵⁶ Caballero Miguez (2008), p. 366.

⁵⁷ Para ello, las medidas inmediatas iban dirigidas a conseguir: el equilibrio interno de los precios, reduciendo la inflación con políticas monetarias y fiscales restrictivas; liberalizar el comercio exterior y conseguir la convertibilidad de la peseta para facilitar los intercambios internacionales; y liberalizar la actividad económica interna. (*Vid. Información Comercial Española*, 1959).

1963), a lo largo del periodo 1964-1974, registró una tasa de crecimiento media anual del 6,9% (Prados de la Escosura, 2003).

4. La crisis del petróleo en España, del Estado depredador al Estado contractual

Aunque a principios de los sesenta España se encontraba en la mejor situación de las últimas décadas para desarrollar un marco institucional favorable a la puesta en práctica de una planificación del desarrollo compatible con la economía de mercado, los planes de desarrollo económico y social de los sesenta y setenta supusieron un freno para el avance hacia una economía de mercado. Entre otras razones, ese freno se justificaría porque (1) la inexistencia en España de estructuras políticas democráticas no permitió la participación de los agentes políticos y sociales en la elaboración y control de los planes; (2) con los planes de desarrollo se paralizaron algunas medidas recogidas en el Plan de Estabilización que buscaban adoptar una economía de mercado, tales como flexibilizar el mercado laboral, liberalizar el sistema financiero y flexibilizar la legislación industrial; y (3) los planes de desarrollo fueron concebidos como instrumentos de poder político y no de análisis económico, de modo que carecieron de estudios serios de previsión económica-financiera y adolecieron de falta de coordinación a todos los niveles.

Los planes de desarrollo se basaron en un crecimiento conservador y un marco legislativo muy favorable a los grandes capitales y grupos de interés económico privados que en la práctica poco afectó a las estructuras de privilegios. Como ejemplo, Sampedro (1976, p. 107) presentaba algunos datos en los que pueden apreciarse algunos de los mayores beneficiados del I Plan de Desarrollo Económico Social 1964-1967, la rentabilidad promedio de las 247 grandes empresas de la economía española aumentó en un 19,4% anual en relación al capital desembolsado, en cuanto al sector de la banca aumentaron en un 52,6% y en el de los seguros en un 78,5%.

El cambio institucional sólo es posible cuando se compatibiliza con los intereses de los grupos dominantes que ocupan las posiciones político-administrativas de las que depende dicho cambio. Por tanto, fueron las formas y los intereses entorno a los planes de desarrollo los que condicionaron su alcance, los grupos de poder tenían privilegios que no estaban dispuestos a perder mientras fuera posible mantenerlos⁵⁸. Estos hechos cambian en el periodo

⁵⁸ Según analizaba Fuentes Quintana (1984, pp. 39-40), una vez que la economía española recuperó la estabilidad y la solvencia exterior como consecuencia del programa de estabilización, resurgieron las ideas e intereses de la vieja política, de modo que a partir de 1960 algunas medidas de política económica (como el arancel Pérez Bricio-Ullastres, una arancel ultraprotector que sostenía espacios discriminados de protección) y la paralización del desarrollo de las medidas que debían definir un sistema de economía de mercado (flexibilización

siguiente, la transición hacia la democracia lleva a los grupos que tienen el poder para el cambio a la necesidad de aceptarlo para no renunciar a más privilegios de los que podrían perder de no hacerlo, se acepta la transición como mal menor, aún así su estatus de poder limita el cambio siendo menor de lo que podría haber sido y orientándolo en una dirección concreta como veremos en el apartado siguiente.

A pesar de los planes de desarrollo, España estaba en auge económico. Durante las décadas de los sesenta y setenta se alcanzaron las mayores tasas de crecimiento económico del siglo XX (gráfico 1), saldos de la balanza de pagos positivos, grandes reservas de divisas, bajo desempleo; una de las excepciones a esta dinámica fue la evolución alcista del índice de precios al consumo⁵⁹. A mediados de los setenta, en apenas quince años, España se había convertido en un país desarrollado, aunque a la cola, su PIB se había triplicado en términos reales de 1960 a 1974 (Leandro de la Escosura, 2003). Es decir, fueron años de crecimiento económico, pero sin duda no de desarrollo en el sentido de progreso social. Para Sampedro, la clave del progreso no está en los planes de desarrollo (institución formal) sino en el dinamismo creciente de todo un pueblo que no se resignaba a seguir en la situación tradicional (institución informal). Esto corrobora la teoría institucional de que no es posible un cambio institucional real sin un cambio en las instituciones informales. En esta línea pueden encuadrarse algunos casos anecdóticos, pero muy significativos, recogidos por Sampedro (1967, pp. 115-116): “las chicas del pueblo van de criadas a París y los obreros emigran a Alemania o Suiza antes de que el gobierno descubriera Europa y se aproximara al Mercado Común”, “los estudiantes reivindican las libertades de expresión normales en todo país moderno antes de que la administración restrictiva llegue a otorgarlas”, “las españolas se incorporan progresivamente a las actividades profesionales antes de que la legislación anacrónica y machista lo permita”. Estas actitudes son las que van haciendo mella en lo formal y hacen que exista la necesidad de un cambio en las instituciones formales⁶⁰.

Además de lo señalado por Sampedro, existe coincidencia en afirmar que el desarrollismo de los años sesenta fue financiado por los cambios que el Plan de Estabilización introdujo en la economía: el tipo de cambio realista, la liberalización del mercado exterior y la eliminación de algunas barreras administrativas permitieron la acumulación de las divisas

del mercado de trabajo, liberalización del sistema financiero y flexibilización de la legislación industrial) constituyeron una vuelta a la economía corporativa, merced a la cual el Gobierno concedía continuidad y estabilidad al empleo, a los Sindicatos y financiación privilegiada a los empresarios.

⁵⁹ Según estimaciones de Maluquer de Motes (2005, p. 1268), de 1960 a 1970 el IPC creció a una tasa anual acumulativa del 6,31% y de 1970 a 1980 creció al 15,36%.

⁶⁰ Algo similar, aunque cincuenta años después, podría estar pasando en la actualidad. Con el movimiento 15-M muchos ciudadanos y ciudadanas han salido a la calle a reivindicar cambios y algunos de ellos empiezan a cuajarse en el Congreso (ley de transparencia, ley de fin de la hipoteca tras el embargo, etc.).

procedentes del turismo y la emigración; la política liberal de inversiones extranjeras complementaba los recursos internos para financiar el desarrollo; y los excedentes de la balanza de capital y de la balanza de servicios compensaban el déficit de la balanza comercial atribuido al proceso de crecimiento económico⁶¹. Para Fuentes Quintana (2005, p. 50), el desarrollo económico de los años sesenta tiene su “semilla original” en el Plan de Estabilización de 1959, que recogía los elementos constitutivos de la “nueva política económica”. Estapé y Amado (1986, p. 208) opinaban que el Plan de Estabilización de 1959 es el hecho económico más relevante del régimen franquista, por cuanto que creó las bases para el desarrollo de los sesenta. Por último, para Barciela *et. al.* (2001, p. 195), además de lo señalado por los autores anteriores, la mayor relevancia del Plan de Estabilización es la amplitud y la irreversibilidad de las transformaciones estructurales que promovió en la economía española que justificaron las tasas de crecimiento económico desde los sesenta hasta la crisis de los setenta.

A finales de 1973 tuvo lugar la “Crisis del Petróleo”⁶². La economía mundial entró en años de recesión generalizada que duró casi un década y estuvo caracterizada por altas tasas de inflación y desempleo, descenso continuado de la producción industrial, caídas pronunciadas en los ingresos nacionales y aumentos sin precedentes de los déficit en las balanzas de pagos (Angélopoulos, 1976).

En España esta crisis duró más de una década y estuvo provocada por el doble *shock* energético (1973 y 1979). La coyuntura española hizo que la recesión se sintiera con más virulencia e intensidad que en otros países por tres razones principales: era una economía muy dependiente del sector exterior en lo referente a los mecanismos de equilibrio de la balanza de pagos; su producción estaba especializada en la producción de bienes que requerían un alto consumo energético (siderurgia, química, construcción naval); y se adentraba en un proceso de transición política que era prioritario para su devenir en el medio y largo plazo. A las debilidades estructurales expuestas habría que añadir la ineficacia y el retraso de las primeras medidas que se pusieron en práctica para paliar la crisis, lo que hizo que ésta se prolongara hasta mediados de la década de 1980 (Carreras y Tafunell, 2010, p. 371).

La ejecución de las políticas económicas durante la década de crisis fue errática y tomó direcciones muy diferentes a lo largo del periodo. Durante los primeros años de crisis

⁶¹ Vid. González (1979), p. 297.

⁶² Recibe este apelativo puesto que el aumento en el precio del crudo fue la causa principal de los sucesos acaecidos. El 17 de octubre de 1973 los países exportadores de petróleo decidieron no exportar más crudo a los países que habían apoyado a Israel durante la guerra del Yom Kippur, entre los que se encontraban Estados Unidos y sus aliados europeos. Este embargo hacia las exportaciones de petróleo cuadruplicó su precio en menos de un año (Deutsch, 1974).

(1974-1977), se llevó a cabo una política compensatoria, consistente en subvencionar el crudo mediante una notable rebaja en el impuesto sobre hidrocarburos para no trasladar sobre los consumidores internos la subida de los precios, evitando así una caída en la demanda interna. La idea era sacrificar a corto plazo el sector exterior para reducir el impacto de la crisis en los precios, el empleo y la actividad interna. Fue un fracaso total puesto que la crisis fue más intensa y larga de lo previsto y la política compensatoria era insostenible en el medio plazo, lo que pasó factura a las arcas del Estado⁶³. Esta política estuvo acompañada de una devaluación de la peseta (1976) y una política monetaria expansiva de dinero barato, lo que llevó a un aumento muy elevado de la inflación, por lo que los precios rápidamente absorbieron la devaluación (Serrano Sáenz, 2011, p. 165). La inflación hizo que el tipo de cambio volviera a sus niveles normales en menos de un año, inutilizando la función correctora de la devaluación sobre el déficit en la balanza de pagos⁶⁴.

Las políticas económicas de los primeros años de crisis no sólo fueron ineficaces, sino que volvieron a imponer una postura intervencionista, de control a los movimientos de capitales, protección comercial y aislamiento financiero. Esta orientación de tinte más controlador no cambió hasta que en 1977 se constituye el primer gobierno de la democracia (anexo 1) y se firman los Pactos de la Moncloa, tomando la política económica un nuevo rumbo⁶⁵. Como se analiza en Carreras y Tafunell (2010, p. 377), las principales medidas del nuevo gobierno para salir de la crisis consistieron principalmente en un endurecimiento de la política monetaria, poniéndose fin a los bajos tipos de interés y reduciendo la cantidad de dinero en circulación. Se realizó una devaluación de la peseta del 20% respecto al dólar norteamericano. También se emprendió una leve liberalización en el sistema financiero. Bancos y cajas dejaron de estar sujetos a restricciones en cuanto a la cantidad de negocio, poniéndose fin a la división entre banca comercial e industrial. Se permitió la entrada en el país de banca extranjera y se otorgó a toda la banca la libertad para fijar libremente los tipos de interés, tanto en operaciones de pasivo (remuneraciones de depósitos), como de activos (tipos cobrados por créditos y préstamos).

Un aspecto clave a destacar, por cuanto supone un gran avance en materia de planificación, muy reclamado desde diferentes organizaciones (recuérdese la postura del

⁶³ La política compensatoria ocasionó que al contrario que en otros países europeos que trasladaron la subida a los precios finales, en España el consumo de petróleo no disminuyó durante los primeros años de la crisis, tampoco se emprendió ninguna reconversión en la industria energética para aminorar su dependencia del combustible.

⁶⁴ A mediados de 1977 la inflación había superado el 40%.

⁶⁵ Los Pactos de la Moncloa se firmaron el 25 de Octubre de 1977 como un nuevo programa económico apoyado mediante un pacto social de todos los partidos políticos con representación parlamentaria (también los apoyaron asociaciones de empresarios y comisiones obreras, no UGT ni la CNT).

profesor Torres, analizada en un epígrafe anterior) es el hecho de que las políticas económicas puestas en práctica desde 1977 estaban muy coordinadas, puesto que todas ellas suponían una estrategia común con unos objetivos concretos: disminuir la inflación, combatir el desequilibrio externo y aumentar el empleo⁶⁶.

Más allá de las políticas expuestas en el apartado anterior dirigidas a corregir el deterioro y los desequilibrios macroeconómicos, los Pactos de la Moncloa supusieron una serie de reformas fundamentales que junto con el nuevo régimen político marcarían la senda institucional de España en el futuro. Las principales medidas se llevaron a cabo en el ámbito de la Hacienda Pública y supusieron una reforma fiscal de gran envergadura. El nuevo marco tributario huía del anacronismo e inadecuado marco anterior y siendo acorde a la fiscalidad europea se apoyaba en nuevas tributaciones sobre la renta personal, las unidades familiares y los beneficios de las sociedades. La política fiscal no sólo se constituyó como un importante elemento de financiación del Estado, sino que debido a su naturaleza progresiva contribuyó al reparto de la carga fiscal ayudando a la redistribución de la renta nacional. Estos acuerdos en materia fiscal fueron los que posibilitaron en gran medida que se alcanzara el pacto social en el freno de los salarios. En cierta medida, sindicatos y trabajadores aceptaron una moderación de las rentas salariales a cambio de una mayor protección social, como el aumento de la participación estatal en la financiación de la Seguridad Social⁶⁷.

Como puede deducirse, la orientación general de la política económica de los Pactos de la Moncloa fue de ajuste, pero acompañado de medidas fiscales de redistribución para que el peso de dicho ajuste fuera soportado por todos los agentes económicos, repartiendo la carga tributaria en función de la capacidad de pago de los contribuyentes (*ajuste progresivo*). Estas medidas tuvieron un carácter de reforma institucional y durante las siguientes décadas posibilitaron el desarrollo del Estado de Bienestar en España⁶⁸.

En 1979, apenas dos años después de los Pactos de la Moncloa, tuvo lugar la segunda crisis del petróleo, que afectó a España principalmente en la industria, sector que necesitaba una reconversión radical. Este segundo *shock* ralentizó algunos de los procesos de reforma y empeoró notablemente las mejoras macroeconómicas. Las medidas tardías que se tomaron para paliar la primera crisis del petróleo, como la política compensatoria de los años 1973-1974, hicieron que España viviera un desajuste frente a otros países y este segundo *shock*

⁶⁶ A modo de ejemplo puede observarse la relación entre una política monetaria restrictiva y la política de rentas destinada a contener los aumentos salariales, ambas tenían como objetivo disminuir la inflación.

⁶⁷ El gasto público fue en aumento durante todo el periodo, lo que situó el déficit público en un 6,1% del PIB en 1985 frente al 0,3% de 1976 (Carreras y Tafunell, 2010, pp. 376-378).

⁶⁸ Entre 1973 y 1985 el gasto público en relación al PIB aumentó de un 22,7% a un 42,5%; la presión fiscal se elevó de un 23,8% al 35,5% (Serrano Sanz, 2010, p.192)

volviera a desestabilizar la economía disparándose la inflación, el déficit exterior y el endeudamiento estatal (Serrano Sáenz, 2011, pp.178). Salvo la breve etapa de año y medio que siguió a los Pactos de la Moncloa, en la que se restablecieron algunos de los equilibrios macroeconómicos, los años posteriores con el agravante del nuevo *shock* energético pusieron de manifiesto la debilidad parlamentaria del gobierno para continuar con algunos de los ajustes y reformas planteadas en los Pactos de la Moncloa. No fue hasta 1982, fecha en la que por primera vez gana las elecciones un partido con mayoría absoluta, cuando se consiguió un entorno propicio para poder adoptar con éxito una estrategia sólida de reforma y recuperación económica continuada en el tiempo.

Además de las reformas expuestas y de los efectos de la crisis, la transformación más significativa del periodo de crisis 1974-1985 se produjo en el marco político institucional. La transición democrática que tuvo lugar entre los años 1975 y 1978. Los gobiernos de Arias Navarro y de Adolfo Suárez, los Pactos de la Moncloa y la Constitución del 78 permitieron un cambio institucional formal de un Estado depredador a uno contractual (Caballero, 2003)⁶⁹ sobre el que asentar el resto de reformas (fiscal, laboral, financiera, Estado de Bienestar). El cambio político supuso un proceso estable de ruptura con el régimen anterior que constituyó un moderno Estado democrático apoyado en una Constitución aprobada por consenso. Estos hechos abren un nuevo ciclo en la historia de España que termina con la tradición de imposición política a través de una fórmula dictatorial de poder concentrado (Caballero, 2004). Parte del éxito de la transición de debió a que la práctica totalidad de los contratos políticos estaban sustentados bajo la figura del dictador, por lo que a su muerte dejaron de tener vigencia lo que facilitó que desapareciera el equilibrio institucional anterior y apareciera uno nuevo en el que los apoyos al régimen se recolocaron en el proceso democrático intentando perder el menor poder posible. El nuevo marco institucional, frente al anterior en el que el Estado estaba al servicio de intereses particulares (estado depredador en sentido northiano), suponía el tránsito a un Estado contractual que establecía un sistema electoral competitivo aglutinador de todos los agentes y que permitía la existencia de una división de poderes para garantizar los derechos de propiedad y credibilidad del compromiso gubernamental (Caballero, 2001, 2004). En resumen, el cambio político y de Estado proporcionó unas nuevas bases institucionales sobre las que sustentar el futuro de España.

Al finalizar la década de crisis, en el año 1985, la situación económica de España había sufrido un duro varapalo, sobre todo en términos de desempleo, situándose la tasa de

⁶⁹ La Ley de Reforma Política (Ley 1/1977 de 4 de Enero) disolvió las cortes franquistas, permitiendo la aprobación de la nueva constitución de 1978.

paro en un 22%, por el contrario en la evolución de los precios y el déficit exterior se consiguieron notables mejoras, reduciéndose la tasa de inflación hasta 7.5%, sobre todo respecto a los años 1977-1978 donde había alcanzado cifras de más del 20%, el saldo exterior también comenzaba a recuperarse y a tener cifras positivas después de una década en números rojos, exceptuando 1978 y 1979 (Serrano Sanz, 2010, p. 192).

Considerando el ámbito internacional, la crisis del petróleo junto con la aportación de nuevas ideas contrapuestas a la macroeconomía convencional provocó la entrada de la disciplina en crisis. Las políticas económicas de estabilización no eran capaces de resolver la situación de estanflación. Se desarrolla la nueva macroeconomía clásica que incorpora la hipótesis de las expectativas racionales (Robert Lucas, Thomas Sargent y Robert Barro). El supuesto clave de la nueva macroeconomía clásica es que, debido a las expectativas racionales, el gobierno no puede engañar a la población con políticas económicas sistemáticas. Este nuevo marco teórico marcaría el futuro de las políticas económicas a nivel internacional, esto es, el final del modelo capitalista de acumulación dirigido hacia el consumo de masas (fordismo), que dejó paso a una nueva fase de expansión del sistema capitalista mundial, una fase de financiarización de la economía, cuyas consecuencias se están soportando actualmente en los países desarrollados. Para hacer frente a la crisis de los 70, la mayor parte de los países occidentales pusieron en práctica las medidas recomendadas por el nuevo marco teórico: reducción de las actividades gubernamentales y racionalización de la gestión de los servicios públicos (disminución del gasto público), control de grupos de presión (especialmente los sindicatos), tasas de interés elevadas, desmantelamiento de las políticas de pleno empleo o desgravaciones fiscales para las rentas más altas (Brugue, 1992; Amin 2001).

Esta orientación de la política económica, en gran medida propiciada por la aparición en la escena internacional de los gobiernos conservadores de Margaret Thatcher en Inglaterra (1979-1990) y de Ronald Reagan en Estados Unidos (1981-1989) y que favoreció una espiral creciente de expansión en las finanzas que fue fortaleciendo paulatinamente una globalización financiera sin control y desvinculada de toda regulación⁷⁰, no fue la que tomó la economía española durante la década de los setenta y los ochenta, puesto que estaba inmersa en un

⁷⁰ Como se analiza en Samuelson y Nordhaus (2006, pp. 674-675), *la economía del lado de la oferta* (una escuela que se unió al debate de la nueva macroeconomía clásica) fue vigorosamente empleada en Estados Unidos por el Presidente Reagan (1981-1989) y en Gran Bretaña por la Primer Ministro Thatcher (1979-1990). Los economistas de esta corriente apuntaban hacia los milagros realizados por los mercados libres no regulados y trataban de evitar la desincentivación debida a altas tasas de impuestos. Así, las reformas deberían mejorar los incentivos mediante la disminución de los impuestos sobre la última unidad monetaria de ingresos (tasa de impuesto marginal), un sistema de impuestos menos progresivo, y alentando la productividad y la oferta en lugar de manipular la demanda agregada.

proceso de transición democrática y cambio institucional que era prioritario y requería unas medidas muy diferentes a las citadas (García Delgado, 1977).

A partir de 1985 comienza un nuevo periodo expansivo de la economía española, en el que se van asentando los importantes cambios institucionales planteados en los primeros años de la democracia. Este periodo expansivo, no sólo estuvo impulsado por los efectos inherentes al proceso de integración europea de la economía española, principalmente en cuanto a inversión extranjera y nacional se refiere, sino que se insertó en la ola reformista liberalizadora que apoyada en las tesis monetaristas se extendía por la mayor parte del mundo occidental. En el siguiente apartado se presentara el viraje que en este sentido toma la economía española a partir de la década de los noventa y se argumentará cómo, al igual que la transición a la democracia permitió el pasó de un Estado depredador a uno contractual, en las últimas décadas la transformación del marco institucional ha sido a la inversa, con la diferencia de que el Estado depredador ya no está centrado en torno a la figura personalista de un dictador, sino en torno a la figura impersonal de los mercados y los grandes capitales.

5. Crisis 2008: depredación supranacional

Durante los gobiernos socialistas (1982, 1986, 1990, 1993, 2004) y del Partido Popular (1996, 2000), a excepción de la crisis de principios de los noventa, la tendencia general de la economía española ha estado marcada por el crecimiento y la estabilidad económica (*vid.* gráfico 1). Durante estos años se observan dos periodos diferenciados por un cambio institucional que condiciona y marca la nueva senda económica, política y social española, hasta el hecho de ser decisivo tanto en el alcance de la crisis actual (2008-2011), como en las respuestas y las políticas que el gobierno puede ofrecer para salir de una situación que va camino de depresión. Dicho cambio se produjo en 1998, con el final de la soberanía monetaria española debido a la entrada de una divisa comunitaria controlada por una autoridad supranacional, el Banco Central Europeo.

El año 1998, termina con un largo proceso de integración europea iniciado en los años cincuenta con la firma del Tratado de Roma (1957). Desde dicha fecha, la aspiración europea ciudadana y política ha marcado en gran medida el signo de la política española. En este camino cabe señalar las negociaciones abiertas con la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1962 para establecer un acuerdo de asociación; la firma del Acuerdo Preferencial en 1970; y la firma del Tratado de Adhesión a la CEE en 1985. El proceso de integración española continuó con la participación en el Acta Única Europea y la aprobación del Tratado de la Unión Monetaria. Dentro de este proceso reformista, en 1989 se vio alterada la política

monetaria española cuando la peseta se incorporó al Sistema Monetario Europeo (SME). Con la inclusión de la peseta en un sistema de cambios fijos pero ajustables, existente entre la mayor parte de las monedas comunitarias, se aseguró una elevada estabilidad cambiaria, ya que las oscilaciones del tipo de cambio estaban limitadas por una banda de fluctuación del 6% en torno a las paridades centrales. Por otro lado, que la peseta pasara a formar parte del Sistema Monetario Europeo hizo que la política monetaria pasara a centrarse en que el tipo de cambio fluctuara entre las bandas mencionadas (García de Blas, 1989, pp. 93). Una oleada inversionista acompañó al ingreso de la peseta en el SME alimentada por las expectativas favorables de los mercados sobre los activos en pesetas. La peseta se fue revaluando lo que pasó factura al saldo exterior, bajando considerablemente las exportaciones y aumentando el endeudamiento exterior de la economía española.

Para controlar un posible proceso inflacionista, el Banco de España elevó los tipos de interés, sin embargo esta política consiguió un efecto perverso puesto que produjo una mayor entrada de capitales, cerrándose el círculo de apreciación peseta-déficit exterior (Fuentes Quintana, 2005, p. 60). La tarea de estabilización se fue demorando y la entrada de capitales sostenía la economía española permitiendo garantizar la expansión del gasto y del déficit público. Los años de bonanza llevaron a un comportamiento irresponsable de política económica y fueron retrasando reformas fundamentales. Cuando en 1992, quebró la confianza en el SME, España sufrió una intensa crisis. A partir de ese momento comenzó a fraguarse la alternativa de la Unión Monetaria Europea (UME) bajo la meta del cumplimiento de los criterios de convergencia con los requisitos de Maastricht: control del déficit, de la deuda externa y de la tasa de inflación. En esta última etapa hasta la entrada de España en la UEM, estuvo guiada por el cumplimiento de los objetivos del Tratado de Maastricht (1992). Entre los cambios institucionales más importantes cabe destacar la creación de un Banco de España autónomo. El banco se convirtió en el único organismo responsable de la política monetaria, con el objetivo último de la estabilización económica traducida en estabilidad de precios. También se llevaron a la práctica otras medidas de política económica, como la elevación de los impuestos indirectos (IVA y tributaciones especiales) de 1995, la flexibilización de tipos de interés y comisiones de las operaciones activas y pasivas de las entidades financieras; la reducción de coeficientes que dificultaban la movilidad de recursos de las instituciones financieras; la eliminación de los límites existentes sobre las posibilidades de expansión las entidades financieras; la potenciación de los mercados de capitales y la ampliación del tipo de entidades que pueden operar en los distintos mercados; y la liberalización de los movimientos de capitales (Castro, 1996).

Finalmente en enero de 1999, comienza el funcionamiento de la UME, lo que supone una nueva etapa en la economía española. A partir de dicha fecha la política monetaria pasa a ser competencia de una institución supranacional comunitaria, el Banco Central Europeo (BCE). Tres años después, entró en funcionamiento una moneda única para los países de la UME.

La cesión de la soberanía monetaria, no sólo ha supuesto la pérdida de herramientas de política económica con las que hacer frente a situaciones de desequilibrio, sino que ha supuesto la transferencia de la soberanía política. A partir de 1999, España no cuenta con el tipo de cambio como mecanismo de ajuste ante desequilibrios exteriores. Antes devaluando la moneda podía aumentar la competitividad de la economía, ahora esa competitividad sólo puede lograrse bajando los precios relativos de los costes laborales unitarios (ha desaparecido el ajuste cambiario ahora sólo queda el ajuste social). Las instituciones financieras han cambiado y restringen las medidas que la economía española puede tomar, limitando las salidas y condicionando los efectos de cualquier recesión.

En este contexto se sitúa la crisis actual, cuyo origen se localizó en Estados Unidos en 2006⁷¹ y sus efectos fueron transmitiéndose al resto de las economías del mundo, poniendo en riesgo en un primer momento al entramado financiero internacional para posteriormente acabar afectando a la economía real.

La naturaleza de esta crisis no es consecuencia de un hecho aislado alimentado por una burbuja hipotecaria, sino de un cambio en el marco institucional internacional sobre el que se ha desplegado el sistema económico capitalista durante las últimas tres décadas. Esta transformación tiene su origen en las políticas thatcheristas y reaganianas surgidas en la década de los ochenta (a las que se ha hecho referencia en el epígrafe anterior). La legitimación académica para esta nueva orientación de la economía llegó de la mano de la teoría económica neoclásica y la nueva macroeconomía clásica. Economistas de gran influencia internacional como el premio Nobel de economía Robert Lucas o el presidente de la Reserva Federal Norteamericana Alan Greenspan apoyaban la tesis de que los mercados desregulados son eficientes y racionales por lo que lo más adecuado para la estabilidad y el bienestar social es dejar que fluctúen libremente. Esta visión a favor del *minimalismo de Estado* (Hayek, 2006) es catalogada por Joseph Stiglitz como *fundamentalismo de mercado*,

⁷¹ Concretamente en las distorsiones ocasionadas en el mercado hipotecario norteamericano, que salieron a la luz con el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2006 (FMI, BM, Cumbre G-20); Se denomina burbuja inmobiliaria al incremento de los precios de la vivienda por encima de la evolución normal de los precios de los activos, reflejada en el IPC (Índice de Precios al Consumo), es resultado de una corriente especulativa en el mercado de la vivienda.

calificándola de ideología al considerarla más una cuestión de fe que un razonamiento empírico: sostener que los mercados son estables y eficientes por sí mismos, no se basa en ninguna teoría económica aceptable y se contradice con innumerables experiencias (Stiglitz, 2003, p. 60, p. 438).

Al mismo tiempo se fueron imponiendo reformas formales que marcaron una nueva senda institucional que llega hasta nuestros días. El papel del Estado, dejó de estar orientado al ciudadano y a las prioridades públicas para hacerlo al consumidor y a la “gestión eficiente”⁷² (Brugue, 1992). La legislación fiscal se orientó hacia la reducción del gasto público social y de las cargas impositivas de los sectores de la sociedad con mayores ingresos⁷³. A nivel financiero, la política monetaria dejó de ser una herramienta de uso estatal potenciadora de inversiones en capital productivo, y pasó a ser una herramienta en manos de una autoridad monetaria independiente de los gobiernos (los Bancos Centrales y la Reserva Federal Norteamericana) que fortaleció los intereses privados de grandes multinacionales y corporaciones financieras (Arrighi, 1998). Estos cambios que dotaron a la expansión financiera de un carácter autosuficiente, responden al calificativo de despolitización de las finanzas (Arrighi, 1998). La lógica de funcionamiento en la que se basa prima el beneficio exclusivo del capital financiero (Aglietta, 2000, 2002; Amin, 2001) e impera en favor de las grandes corporaciones financieras y de los mercados de capitales (Stiglitz, 2003).

Las transformaciones fueron significativas, todos los países industrializados aumentaron su desregulación económica, las reformas tributarias regresivas, las privatizaciones y la flexibilidad laboral, propiciando unos logros significativos a corto plazo (tasas de crecimiento continuadas, reducción de la inflación), aunque lo cierto es que a medio y largo plazo se fomentó una economía efímera e inestable (Aglietta 2000, Arrighi, 2000; Stiglitz, 2003; Kindleberger, 1987; Galbraith, 1991), que se ha extendido hasta la actualidad. El nuevo entorno institucional ha favorecido una espiral creciente de expansión en las finanzas que ha ido fortaleciendo paulatinamente una Globalización Financiera sin control y desvinculada de toda regulación. Las finanzas pasaron a imperar sin control, buscando el

⁷² Las medidas más comunes fueron: privatizaciones de propiedades públicas, relajación monopolios estatales, reducción subsidios, incremento tarifas servicios públicos, etc., es decir, políticas enfocadas a reforzar la confianza en el mercado. Un claro ejemplo fue la ley *Compulsory Competitive Tendering*, aprobada en Inglaterra en 1987, y que obligaba a las administraciones locales a someter a concurso público muchos de sus servicios (limpieza, mantenimiento, comidas escolares, etc.) (Brugue, 1992).

⁷³ La ley de finanzas aprobada en 1988 en Inglaterra, conocida vulgarmente como *Poll Tax*, suprimió el sistema tributario existente, eliminando sus componentes progresivos, por tanto, se favoreció a las personas con mayores ingresos en detrimento del resto. De hecho, disminuyó considerablemente la carga fiscal de las rentas más altas y aumentó la de los que tenían menores ingresos. (Brugue, 1992)

beneficio a corto plazo. Se ha pasado de un capitalismo productivo a uno especulativo, fomentado por la desregulación y la liberalización de los flujos de capital (Stiglitz, 2004).

Como es de esperar, la consecuencia más directa de esta lógica financiera es la creación de un crecimiento inadecuado que conlleva la aparición de crisis financieras de manera regular (Chesnais, 2002). Muestra de ello, son la multitud de crisis financieras que se han vivido en todas las partes del globo durante las últimas dos décadas. En México la crisis de 1982, fue consecuencia del alza de las tasas en los tipos de interés norteamericanos; EE.UU. sufrió un duro revés en 1987 y en 1990; la totalidad de las economías de los mercados emergentes durante la segunda mitad de la década de los noventa, México (1995), la mayoría de las economías asiáticas durante 1997 y 1998 (Corea, Indonesia, Tailandia, Malasia, Laos), poco después el pánico financiero se extendió al resto del mundo: Rusia 1998, Brasil 1999, Argentina 2001; convirtiéndose en una crisis de alcance mundial. Las únicas economías que escaparon a la crisis fueron India y China, las cuales se habían resistido a las medidas que se les intentó imponer por parte del FMI para liberalizar sus economías en general y especial sus mercados de capitales (Chang, 2008). La última crisis anterior a la actual, tuvo lugar durante 2002 y 2003 con el estallido de la burbuja tecnológica que había mantenido la economía norteamericana en un auge irreal (Stiglitz, 2006). Estas crisis pusieron de manifiesto muchos de los errores que se estaban cometiendo (relajación en los controles, incentivos al capital especulativo, desproporcionadas retribuciones a los financieros, etc.) y aún así nada se hizo para remediarlos⁷⁴. La peculiaridad real de la depresión actual respecto a estas otras crisis, es que por primera vez ha afectado a los países más avanzados económicamente.

En lo referente al sistema financiero, Caballero (2004) expone que su éxito depende al menos de dos condicionantes institucionales: la existencia de un marco institucional básico (derechos propiedad, sistema judicial, marco jurídico, etc.) y que los policy-maker establezcan un sistema de regulación prudencial que busque el correcto funcionamiento de las finanzas y evite los abusos. En el caso de España, el desarrollo del sistema financiero desde la transición hasta los noventa cumplió esas condiciones y en líneas generales fue muy exitoso (Caballero 2004), sin embargo a partir de dicha década comenzó un giro en sus políticas que propició su acercamiento a la senda institucional que se acaba de describir. Los hechos y políticas más

⁷⁴ Hubo algunos intentos por parte del FMI para idear otro modo de reestructurar la deuda (fue vetado por Estados Unidos); la OCDE hizo una propuesta para restringir el secreto bancario (también fue vetado por Estados Unidos) (Stiglitz, 2007).

importantes que en este sentido se han llevado a cabo en España desde la década de los noventa, se insertan en el proceso de integración europea que se ha descrito anteriormente. Algunos de ellos son los siguientes:

- Desregulación y liberalización.

Las políticas de desregulación y liberalización han sido posibles debido a la omisión del papel regulador del Estado, olvidando que la regulación ayuda a mitigar conflictos de intereses y práctica abusivas (Stiglitz, 2003). Las desregulaciones han estado principalmente vinculadas al sector bancario, donde se han cometido muchos excesos. Los bancos han pasado de ejercer una función de control sobre la actividad empresarial (vigilancia cartera de créditos, préstamos, asegurar la garantía de sus devoluciones) a tener las manos libres para realizar cualquier tipo de operación, embarcándose en operaciones de gran riesgo. Las transformaciones en la banca norteamericana han influido muy claramente en el desarrollo de la economía global. Otros sectores a los que han ido afectando las desregulaciones son las telecomunicaciones, las finanzas y las compañías eléctricas.

- Desregulación e incentivos a la especulación.

El papel organizador del Estado ha pasado a un segundo plano, principalmente en todo lo relacionado con los mercados financieros y las prácticas especulativas. La especulación pasa a ser incentivada (políticas fiscales beneficiosas, creación paraísos fiscales, secreto bancario, control ficticio y corrupto), haciendo que cada vez sea más beneficioso, en términos de obtener ganancias, invertir en los mercados financieros que en la economía real, generando empleo y riqueza tangible. Grandes propietarios del capital como la banca, dejaron de ser intermediarios entre el ahorro y la inversión productiva para desviar su actividad y los recursos de sus clientes hacia la especulación financiera (Torres, 2010).

- Contabilidad obsoleta e información engañosa.

Las deficiencias en los sistemas de contabilidad han facilitado la posibilidad de que muchas empresas arrojaran datos erróneos sobre su realidad, este hecho ayuda a explicar, al menos parcialmente la exuberancia irracional de las cifras⁷⁵. La actividad de los contables en muchas ocasiones se han dirigido a intentar mejorar el aspecto de la situación financiera real de las

⁷⁵ El índice *NASDAQ Composite*, que agrupa en su mayoría valores tecnológicos, se elevó desde 500 puntos en abril de 1991 a 1000 en julio de 1995, a más de 2000 en julio de 1998 y a un valor máximo de 5132 puntos en marzo de 2000. Estas cifras no guardaban relación con el valor real de las empresas a las que se refieren (Stiglitz, 2003, p. 49).

empresas, ocultando irregularidades en sus balances y en la situación de sus activos (Stiglitz, 2003). Las consecuencias de estos actos son claras, mostrar una imagen de la empresa que no se corresponde con la realidad, reflejando una posición engañosa de la misma.

- Política monetaria estéril.

La política monetaria pasa de ser una herramienta de uso estatal potenciadora de inversiones en capital productivo, a ser una herramienta en manos de una autoridad monetaria supraestatal (Banco Central Europeo en el caso de Europa), cuya máxima preocupación se centra en controlar la inflación (la subida de los precios), independientemente de las repercusiones que ello pueda tener para la ciudadanía. Este hecho hace que se pierda la soberanía nacional sobre un tipo de políticas fundamental a la hora de orientar la economía.

Todos estos cambios institucionales han posibilitado la transformación de un Estado Contractual a un Estado depredador supranacional. Mientras en la jerarquía del sistema financiero franquista el Estado tenía un control total (Leyes ordenaciones bancarias de 1921 y 1946) sobre las finanzas, el establecimiento de la política de crédito, los agentes financieros, la creación y expansión de entidades, las regulaciones de inversiones, la canalización de los créditos (con circuitos privilegiados de financiación), la formación de tipos de interés (Parejo, Calvo y Rodríguez, 2001), en la actualidad ese monopolio estatal ineficiente y depredador ha pasado a la banca, las grandes agencias de *rating*, los grandes especuladores y otros agentes supranacionales. Desde 1985 se ha fortalecido el carácter hegemónico de los grandes bancos (Franganillo y Alvarez, 1995). Si bien, Olson (2000) establece que para la buena gobernanza económica debe garantizarse el derecho a la propiedad privada, a la ejecución imparcial y forzosa de los contratos, y la ausencia de depredación, en el actual sistema económico existe una depredación supranacional impersonal. Los cambios institucionales han permitido que los erróneamente llamados “mercados” (grupos de poder concretos no representativos de los intereses generales de la ciudadanía), hayan contado con las herramientas necesarias para influir en las políticas y en el rumbo que tomaban las leyes y la economía en su propio beneficio, lo que ha conducido, entre otras cosas, al enorme aumento de las desigualdades de todo tipo y a la incapacidad manifiesta de ciertos países para hacer frente a la crisis económica con políticas adecuadas para su coyuntura (España, Portugal, Grecia). A grandes rasgos, los depredadores supranacionales pueden clasificarse en:

- Unión Monetaria Europea⁷⁶.
- Organismos internacionales financiadores: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.
- Agencias evaluación y calificación del riesgo.
- Grandes empresas multinacionales.
- Grandes bancos, entidades financieras y aseguradoras.

El papel que están desempeñando estas organizaciones hace que los Estados hayan perdido su soberanía y que estén sometidos a sus intereses. Esto conlleva que estos entes supranacionales tengan más poder sobre las decisiones de los Estados que sus propios ciudadanos, con las consecuencias que eso ha tenido en las últimas décadas y sigue teniendo en la actualidad.⁷⁷

Mientras que en la crisis de los 70 se salió con ajuste progresivo, apoyado en una política fiscal redistributiva y el desarrollo del Estado de Bienestar, en la crisis actual está habiendo un ajuste regresivo, (política fiscal regresiva, moderación salarial, recortes en el Estado de Bienestar, etc.) a la vez que se están siguiendo unas políticas monetarias que no son adecuadas para el contexto español puesto que están impuestas por la ortodoxia del BCE y son iguales para todos los estados miembros.

En definitiva, la crisis actual es consecuencia de la transformación que ha sufrido el sistema capitalista durante el último cuarto de siglo, transformación que ha propiciado un cambio institucional hacia un Estado depredador supranacional.

6. Conclusiones

En este trabajo se identifican y analizan los cambios institucionales o en las reglas de juego (en el sentido de North, 1990a y 1991) que han podido desencadenar crisis económicas o agravarlas y, a su vez, los cambios institucionales que, desencadenados por las crisis económicas, han determinado la senda institucional (*path dependence*) de la economía española desde la Guerra Civil hasta el momento actual. Además de las crisis económicas, se han estudiado en perspectiva histórica y desde un enfoque neoinstitucionalista tres factores

⁷⁶ No sé puede dudar de los enormes beneficios que ha traído y puede traer a España pertenecer a la UE y la UME, pero para ello hace falta una UME mejor diseñada y con los mecanismos compensatorios necesarios para poder hacer frente a las diferencias que existen entre países. Es necesario una reformulación de la Unión Europea en términos políticos y sociales, que elimine las instituciones depredadoras económicas que siguen las directrices del gran capital europeo.

⁷⁷ Esta situación aunque es nueva para los países considerados como desarrollados, es similar a la que se ha dado y continúa dándose en algunos de los países del llamado *Tercer Mundo*, los cuáles han sido chantajeados y extorsionados por organismos internacionales como el FMI o el Banco Mundial bajo la amenaza de no ofrecerles financiación (Chang, 2002a).

complementarios de significativa relevancia para la configuración de los marcos institucionales de la economía española: el Plan de Estabilización de la Economía española de 1959, la transición democrática y la entrada en vigor de la nueva constitución y la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (cuadro 2). Todos ellos tienen efectos directos muy importantes sobre el *policy-making* del país.

La Gran Depresión del 29 (crisis en España) provocó cambios institucionales en diferentes ámbitos. En la economía y a nivel internacional destaca el desarrollo de la moderna Macroeconomía. Si bien estas enseñanzas tuvieron una influencia baja en la formulación de las políticas económicas en un primer momento, su principal consecuencia práctica es que legitimaron la aplicación de políticas monetarias y fiscales con objeto de reducir las fluctuaciones del ciclo económico. En la conferencia de Bretton Woods de 1944 se introdujeron cambios institucionales a nivel internacional, tales como la creación de organismos internacionales (BM y FMI), que determinaron en gran medida las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo de las siguientes décadas. La introducción de estos cambios institucionales dio lugar a una estabilidad relativa y duradera, desde 1944 hasta 1971 (*golden age*).

CUADRO 2. Cambios institucionales en la economía española, 1929-2011

CRISIS INTERNACIONAL 1929
<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo de la moderna Macroeconomía: importancia del corto plazo y de la confianza empresarial en la producción y empleo. ○ Legitimación de políticas fiscales y monetarias activas para estabilizar la economía: economías mixtas. ○ Abandono patrón oro (Conferencia Bretton Woods, 1944). ○ Creación de organismos internacionales: Banco Mundial (1944), FMI (1945). ○ Economía del bienestar (eficiencia, estabilidad y equidad). ○ En España durante la Segunda República: <ul style="list-style-type: none"> ○ Contribuyó a la modernización de la estructura presupuestaria (disminuye el gasto de defensa y aumentan los gastos en infraestructuras y educación). ○ Dificultó las reformas económicas necesarias para fomentar el desarrollo económico (agraria y fiscal).
GUERRA CIVIL Y ESTADO DEPREDADOR PROVOCAN DEPRESIÓN ECONÓMICA
<ul style="list-style-type: none"> ○ No hay división de poderes (Franco concentra el poder). ○ Intervencionismo y dirigismo: <ul style="list-style-type: none"> ○ Limitación de derechos de propiedad (control de precios, control de cambios, control X,F). ○ Elevación costes de transacción (mercado negro). ○ Autarquía económica (la economía está subordinada a la política). ○ Modelo autoritario de relaciones laborales (cambio tendencia distribución de la renta, disminución salarios reales). ○ Viraje modernización estructura presupuestaria (aumenta el gasto en defensa, disminuyen los gastos sociales y económicos).
CAMBIOS QUE FAVORECEN LA IMPLANTACIÓN DEL PLAN DE ESTABILIZACIÓN 1959
<ul style="list-style-type: none"> ○ Firma de convenios económicos con EEUU (1953) ○ Introducción de herramientas económicas desde 1954 (Contabilidad Nacional, tablas input-output). ○ Recuperación de parte de los derechos de propiedad. ○ Reducción de algunos costes de transacción. ○ Incorporación de economistas a la Administración Pública. ○ Cambio de responsables de política económica (Gobierno 1957, defensores de economía de mercado). ○ Crisis de la balanza de pagos de finales de 1950.

<ul style="list-style-type: none"> ○ Incorporación de España a organismos internacionales que presionan (FMI y BM en 1958 y OCDE como miembro pleno derecho en 1959).
CRISIS DEL PETRÓLEO Y MUERTE DE FRANCO
<ul style="list-style-type: none"> ○ En primer momento, medidas para retrasar efectos de la crisis (ineficaces, agravan situación). ○ Transición a la democracia y Pactos de la Moncloa. <ul style="list-style-type: none"> ○ Coordinación de las políticas económicas. ○ Políticas de ajuste (eficiencia) ○ Políticas activas estabilizadoras (estabilidad) ○ Reforma fiscal y política fiscal de ajuste progresivo (equidad)
} Estado de Bienestar
<ul style="list-style-type: none"> ○ Crisis Macroeconomía convencional.
CRISIS 2008: DEPREDACIÓN SUPRANACIONAL
<ul style="list-style-type: none"> ○ Contexto internacional: cambio de orientación sistema capitalista, del fordismo al postfordismo y la globalización financiera (1980-2011). ○ Legitimación de la democracia: crecimiento progresivo. ○ Integración europea. <ul style="list-style-type: none"> ○ Prima Europa por encima de todo. ○ Retraso reformas. ○ Liberalismo, desregulación y privatizaciones. ○ UME: BCE y pacto estabilidad.
} Pérdida soberanía económica
<ul style="list-style-type: none"> ○ Pérdida soberanía política.

FUENTE: Elaboración propia.

En el caso concreto de España, durante la Segunda República hubo un intento de introducir cambios en las reglas de juego para fomentar el desarrollo económico y la creación de empleo en sintonía con lo que estaban haciendo los países europeos para combatir la crisis del 29. Por lo que respecta a la política fiscal, en el primer bienio republicano de izquierdas se realizó un gran esfuerzo aumentando el gasto público total, y reestructurando el tipo de gastos (disminuyó el porcentaje de gasto público asignado a defensa, y aumentaron el peso relativo los gastos sociales, en infraestructura y comunicaciones). También se pusieron en marcha reformas económicas (la agraria de 1932 y la fiscal) que eran aconsejables para fomentar el crecimiento económico, pero que, junto con otras reformas políticas (la religiosa, la militar y la territorial), crearon fuertes tensiones, radicalizando posturas, tanto en las derechas como en las izquierdas, que desembocaron en una guerra civil.

Las consecuencias trágicas de la Guerra Civil, la política de represión y autarquía que llevaron a cabo los vencedores hasta los cincuenta, sumieron a España en la depresión económica más grave de su historia contemporánea. El periodo de posguerra fue largo y muy duro debido a los cambios institucionales o nuevas reglas de juego que impuso el nuevo régimen, un *estado depredador* en el sentido northiano que solo incorporaba a sectores sociales caracterizados por su antirrepublicanismo, de modo que Franco concentraba todo el poder (no existía división de poderes que garantizara los derechos de propiedad y la credibilidad del compromiso gubernamental), y el modelo estatal no aglutinaba al conjunto de los agentes, sino que actuaba al servicio de ciertos intereses depredadores.

En el ámbito económico, los cambios en las reglas de juego más destacables introducidas en el primer franquismo son los siguientes: intervencionismo y dirigismo

discrecional que llegó a todos los sectores de la economía y que impuso grandes restricciones a los derechos de propiedad y elevó los costes de transacción; la elección de la autarquía económica por razones políticas que, entre otros efectos, provocó que España no formara parte de los organismos internacionales hasta la década de los cincuenta, permaneciendo al margen de la senda de crecimiento y prosperidad europea que se inició tras la Segunda Guerra Mundial; al objeto de interrumpir e invertir las tendencias en la distribución de la renta de la Segunda República, según las cuales los salarios ganaban peso relativo y los beneficios empresariales y las rentas de la tierra perdían peso, el régimen instauró un modelo autoritario de relaciones laborales en el que estaban prohibidos los sindicatos libres y las huelgas, y en el que los salarios se fijaban administrativamente, por decreto del ministro de Trabajo; por último, hasta mediados de los cincuenta, aumentó el gasto en defensa y disminuyeron los gastos sociales y económicos, provocando un viraje en la modernización de la estructura presupuestaria iniciada en la Segunda República, esta opción de política fiscal solo entre 1941-1945 provocó aproximadamente una caída de 1 punto porcentual del PIB por año y 9 en la FBCF, de modo que si el nivel de gasto en defensa hubiera sido el mismo que el de la Segunda República, el PIB de 1935 se habría recuperado en 1947, cinco años antes de lo que lo hizo.

En los últimos años de la década de 1950 la economía española comenzó a abandonar muchas de las rigideces de la década anterior y finalmente el cambio a la “nueva política económica” se plasmó en la elaboración y aprobación de un programa para la normalización de la economía española, el Plan Nacional de Estabilización Económica de 1959-1962. La aprobación del Plan de Estabilización fue el resultado de una serie de cambios institucionales que se fueron gestando a lo largo de la llamada “década bisagra” o de los cincuenta. Entre ellos destacan la recuperación de algunos derechos de propiedad, el cambio en los responsables de las políticas económicas, la incorporación de economistas a la administración pública, el avance en la elaboración de estudios y en la aplicación de técnicas de análisis a la economía española, la apertura al exterior con el restablecimiento de relaciones con los organismos internacionales de asesoramiento en materia económica, y la situación crítica de la economía a finales de los cincuenta.

Las transformaciones más significativas del periodo de crisis 1974-1985 se produjeron en el marco político institucional. El cambio político supuso un proceso estable de ruptura con el régimen anterior que constituyó un moderno Estado democrático apoyado en una Constitución aprobada por consenso (paso Estado depredador a contractual). Estos hechos abrieron un nuevo ciclo en la historia de España que terminó con la tradición de imposición

política del régimen dictatorial. Durante este periodo, la orientación general de la política económica fue de ajuste acompañado de medidas fiscales de redistribución para que el peso de dicho ajuste fuera soportado por todos los agentes económicos, repartiendo la carga tributaria en función de la capacidad de pago de los contribuyentes (*ajuste progresivo*). Estas medidas tuvieron un carácter de reforma institucional y durante las siguientes décadas posibilitaron un entorno propicio para desarrollo del Estado de Bienestar en España y la expansión económica. La salida de la crisis se realizó gracias al ajuste y a la redistribución de su coste. La crisis de los setenta, junto con la aportación de las expectativas racionales, provocó que la Macroeconomía convencional también entrara en crisis.

Con la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea y la adecuación de las políticas económicas a la corriente de liberalismo iniciada a finales de los setenta y la década de los ochenta, se entró en una espiral de cambio desregulador, privatizador y especulativo. Se pasó de un sistema capitalista de acumulación dirigido hacia el consumo de masas (fordismo), a uno de especulación dirigido a los beneficios cortoplacistas en los mercados bursátiles. Este cambio de orientación ha sido gradual y ha sido posible gracias a un marco institucional que lo ha permitido y promovido, alentando que los agentes se comportaran en esa dirección.

La presente crisis es una consecuencia directa de ese nuevo sistema capitalista que ha posibilitado un nuevo giro institucional, en esta ocasión de un Estado contractual a uno depredador supranacional representado en la abstracta figura de los mercados (organismos internacionales, agencias de evaluación, grandes capitales, grandes empresas multinacionales, grandes bancos, entidades financieras y aseguradoras). Este nuevo marco está restringiendo las salidas de la crisis actual, mientras que en la crisis del 70 se salió con ajuste progresivo, apoyado en una política fiscal redistributiva y el desarrollo del Estado de Bienestar, en la crisis actual está habiendo un ajuste regresivo, (aumento impuestos indirectos, moderación salarial, recortes en el Estado de Bienestar, etc.) a la vez que se están siguiendo unas políticas monetarias que no son adecuadas para el contexto español puesto que están impuestas por la ortodoxia del BCE y organismos internacionales como el FMI. Es necesario un cambio en las reglas de juego que configuran los comportamientos de los agentes, hay que transformar las instituciones formales e informales que han movido la lógica de expansión especulativa del sistema capitalista. Es necesario dirigirse a un nuevo sistema democrático de producción, distribución y consumo dirigido hacia el bienestar social.

Fuentes bibliográficas

- Aglietta, M. (2000). La globalización financiera. *Capítulos de SELA*. 59(Mayo-Agosto): 7-21. Caracas.
- Aglietta, M. y Cartelier, J. (2002). Orden monetario de las economías de mercado. *Cuadernos de Economía*. V.XXI(36): 41-75.
- Almenar Palau, S. (2002). La recepción e influencia de Keynes y del keynesianismo en España. En Fuentes Quintana, E. (dir.). *Economía y Economistas Españoles 6. La modernización de los estudios de economía*. Barcelona. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores. 783-851.
- Almenar Palau, S. y Bru Parra, S. (1989). La idea de planificación en la historia del pensamiento económico. *Boletín de Estudios Económicos*. 44(138): 521-544.
- Alonso J. A. y Garcimartín C. (2008). *Acción Colectiva y Desarrollo. El papel de las Instituciones*. Madrid. Editorial Complutense.
- Amin, S (2007). Capitalismo, Imperialismo, Mundialización. En López Castellano, F. (comp.). *Desarrollo: Crónica de un desafío permanente*. Granada. Universidad de Granada.
- Angélopoulos, A (1979). *Desarrollo internacional*. México D.F. Fondo de Cultura de México.
- Arrigui G. (2007). La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación del capital. En López Castellano, F. (comp.). *Desarrollo: Crónica de un desafío permanente*. Granada. Universidad de Granada.
- Ayala Espino, J. (1999). *Instituciones y Economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México D.F. Fondo de Cultura.
- Barciela López, C. (2005). Guerra civil y primer franquismo. En Comín, F., Hernández, M. y Llopis, E. *Historia Económica de España, siglos X-XX*. Barcelona. Crítica. 332-367.
- Barciela, C. (1986). El mercado negro de productos agrarios en la posguerra, 1939-1953. En Fontana, J. (ed.). *España bajo el franquismo*. Barcelona. Crítica. 192-205.
- Barciela, C. (2008). Las reformas agrarias de los nacionales: propuestas y realizaciones. En Fuentes Quintana, E. (dir.) y Comín Comín, F. (coord.). *Economía y Economistas en la guerra civil I*. Barcelona. Galaxia Gutemberg. Círculo de Lectores. 475-501.
- Barciela, C., López, I., Melgarejo, J. y Miranda, J.A. (2001). *La España de Franco (1939-1975)*. *Economía*. Madrid. Editorial Síntesis.
- Brugue Torruella J. (1992). Gobierno local y thatcherismo: redefinición de la política municipal británica entre 1979 y 1990. *Revista de Estudios Políticos (Nueva Época)*. 77(Julio-Septiembre).
- Caballero, G. (2003). La dinámica institucional en la formación de la política económica moderna en la España democrática. *Quáders de Política Económica*. 3: 5-29.
- Caballero, G. (2004). De la jerarquía al mercado: la reforma financiera española desde la Nueva Economía Institucional. *Papeles de Economía Española*. 101: 64-79.
- Caballero, G. (2008). El cambio institucional de la economía española del franquismo a la democracia. *Política y gobierno*. 40(2). II semestre:353-401.
- Carreras, A. Tafunell, X. (2010). *Historia Económica de la España contemporánea (1978-2009)*. Barcelona. Crítica.

- Castro Fernández, A. E. (1996) *El comportamiento financiero de la familias*, Colección Estudios, CES, Madrid
- Catalá, J. (1995). *La economía española y la segunda guerra mundial*. Barcelona. Crítica.
- Chang, H-J (2002a). *Retirar la escalera: La Estrategia del Desarrollo en Perspectiva Histórica*. Instituto Universitario de Desarrollo Regional. Madrid. Catarata (2004).
- Chang, H-J. (2002b). Breaking the Mould: An Institutionalist Political Economy alternative to the Neo-liberal Theory of the Market and the State. *Cambridge Journal of Economics*. 26(5).
- Chang, H-J (2007). Understanding the relationship between institutional and economic development- some key theoretical approach. En Chang, H-J (ed.) *Institutional Change and Economic Development*. Nueva York. United Nations University Press.1-17.
- Chang, H-J (2008) *¿Qué fue del buen samaritano?*. Barcelona. Intermón Oxfam.
- Chesnais, Francois (2002). *La globalización y sus crisis: interpretaciones desde la economía crítica*. Madrid. Libros de la Catarata.
- Comín, F. (2005). El periodo de entreguerras. En Comín, F., Hernández, M. y Llopis, E. *Historia Económica de España, siglos X-XX*. Barcelona. Crítica. 283-329.
- Comín, F. y Díaz, D. (2005). Sector público administrativo y estado del bienestar. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX. Volumen II*. Bilbao. Fundación BBVA. 873-965.
- Comín Comín, F. (2010). La Crisis Internacional de 1929 y la Economía Española durante la Segunda República. En Furió Diego, A., Llopis Agelán, E., Comín Comín, F., Serrano Sanz, J.M. y Costas Comesaña, A. *Las crisis a lo largo de la historia*. Valladolid. Universidad de Valladolid. 97-154.
- Consejo Económico Sindical (1951). Directrices para una política económica y agraria en España. *De Economía, Boletín de Temas Económicos*. 14:273-348.
- Demsetz, H. (1967). Toward a theory of property rights. *American Economic Review*. 57(2):347-373.
- Deutsch, Karl Wolfgang (1974). *El análisis de las relaciones internacionales*. Buenos Aires. Paidós.
- Dornbusch, R., Fischer, S. y Startz, R. (2004). *Macroeconomía*. Madrid. McGraw-Hill.
- Etapé, F. y Amado, M. (1986). Realidad y propaganda de la planificación indicativa en España. En Fontana, J. (ed.). *España bajo el franquismo*. Barcelona. Crítica. 206-214.
- Fontana, J. (1986). Reflexiones sobre la naturaleza y las consecuencias del franquismo. En Fontana, J. (ed.). *España bajo el franquismo*. Barcelona. Crítica. 9-38.
- Friedman, M. y Schwartz, A. (1963). *A Monetary History of the United State, 1867-1960*. Princeton, N.J. Princeton University Press.
- Fuentes Quintana, E. (1984). El Plan de Estabilización económica de 1959, veinticinco años después. *Información Comercial Española*. 612-613: 25-40.
- Fuentes Quintana, E. (2005). De los Pactos de la Moncloa a la entrada en la Comunidad Económica Europea (1977-1986). *Información Comercial Española*. 826: 39-71.
- Fuentes Quintana, E. y Serrano Sanz, J.M. (2004). El nacimiento de una profesión. En Fuentes Quintana, E. (dir.). *Economía y Economistas Españoles 8. La economía como profesión*. Barcelona. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores.

- Galbraith, John Kenneth (1991). *Breve historia de la crisis financiera*. Barcelona. Ariel.
- García de Blas, A. (1989). De la crisis de los setenta a la expansión de los ochenta. *Revista Economía Española*. 676:89-104.
- García Delgado, J. L. (1990). *Economía Española de la Transición y la Democracia: 1973-1986*. Madrid. Centro de investigaciones Sociológicas.
- González, M.J. (1976). Dos economistas de la postguerra. *Información Comercial Española*. 517: 125-143.
- González, M.J. (1979). *La economía política del franquismo (1940-1970)*. *Dirigismo, mercado y planificación*. Madrid. Editorial Tecnos.
- González, M.J. (1990). La autarquía económica bajo el régimen del General Franco: una visión desde la teoría de los derechos de propiedad. *Información Comercial Española*. 676-677:19-31.
- González, M.J. (1999). La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959 hasta la transición política. En Anés, G. (ed.). *Historia Económica de España, Siglos XIX y XX*, Barcelona. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores. 665-716.
- González, M.J. (2002). El profesor Torres como asesor económico y como economista científico. En Fuentes Quintana, E. (dir.). *Economía y Economistas Españoles 7, La consolidación académica de la economía*. Barcelona. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores. 305-337.
- Hall, P. y Taylor, R. (1996). Political Science and the Four Three Institutionalism. *Political Studies*. (54): 936-957.
- Hayek, F.A. (2006). *Los fundamentos de la libertad*. Madrid. Unión Editorial.
- Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions: a manifesto for a modern institutional economics*. Cambridge Policy Press.
- Hodgson, G. (1998). The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*. 36(1): 166-192.
- Información Comercial Española. (1959). *La economía española ante el Plan de Estabilización*. 311.
- Kindleberger, C.P. (1991). *Manías, pánicos y craks*. *Historia de las crisis financieras*. Barcelona. Ariel.
- Krugman, P., Wells, R. y Olney, M.L. (2008). *Fundamentos de Economía*. Barcelona. Editorial Reverté.
- Leandro Prados de la Escosura, L. (2003). *El progreso económico de España (1850-2000)*. Madrid. Fundación BBVA.
- Linz, J.J., Montero, J.R. y Ruiz, A.M. (2005). Elecciones y política. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX. Volumen III*. Bilbao. Fundación BBVA. 1027-1154.
- Maluquer de Motes, J. (2005). Consumo y precios, en Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX. Volumen III*. Bilbao. Fundación BBVA. 1247-1296.
- Martín Aceña, P. (1984). *La política monetaria en España, 1919-1935*. Madrid. Instituto de Estudios Fiscales.

- Martín Aceña, P. y Pons, M.A. (2005). Sistema monetario y financiero en Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX. Volumen II*. Bilbao. Fundación BBVA. 645-706.
- Martínez Ruíz, E. (2008). Las consecuencias de la guerra civil en el sector exterior: de la deuda alemana a los pactos de septiembre. En Fuentes Quintana, E. (dir.) y Comín Comín, F. (coord.). *Economía y Economistas en la guerra civil II*. Barcelona. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores. 521-554.
- North D. C. (1990). *Institutional, Institutional Change and Economic Performance*. New York. Cambridge University Press.
- North D. C. (1991). *Institutions, Journal of Economics Perspectives*. 5(1) pp. 97-112
- North D. C. (1993). The New Institutional Economics and Development. *WUSTL Economic Working Paper Archive*.
- North D. C. (1994). Economic Performance through Time. *The American Economic Review*. 84(3): 359-68
- Olson, M. (2000) *Power and Prosperity*. Oxford University Press.
- Palafox, J. (1991) *Atraso y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*. Barcelona. Crítica.
- Parejo, J. A. Cuervo, A. y Calvo, A. (2001). *Manual del sistema financiero español*. Barcelona. Ariel.
- París Eguilaz, H. (1941). *Un Nuevo Orden Económico*. Madrid. Ediciones FE.
- Ramos Gotostiza y Pires Jiménez (2009). Los economistas españoles ante la planificación indicativa del desarrollismo. En De La Torre, J y García-Zúñiga, M. (eds.). *Entre el Mercado y el Estado. Los planes de desarrollo durante el franquismo*. Pamplona. Universidad Pública de Navarra. 27-59.
- Requeijo, J. (1989). Lo que fuimos y lo que somos. *Revista Economía Española*. 676:5-18.
- Robert, A. (1943). *Un problema nacional. La industrialización necesaria*. Madrid. Espasa-Calpe.
- Rodero Franganillo, A. y Delgado Álvarez M. (1995). La concentración de la banca en España. *Revista de Fomento Social*. 50:417-149.
- Ros Hombravella et al. (1978). *Capitalismo Español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*. Madrid. Edicusa.
- Rosés, J.R. (2008). Las consecuencias macroeconómicas de la guerra civil en Fuentes Quintana, E. (dir.) y Comín Comín, F. (coord.). *Economía y Economistas en la guerra civil II*. Barcelona. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores. 339-364.
- Rutherford (1994). *Institutions in Economics—the old and the new institutionalism*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Sampedro, J. L. (1975). El plan de Desarrollo español en su marco social. En Ros Hombravella (Ed.). *Trece economistas españoles ante la economía española*. Barcelona. Oikos-Tau. 105-116.
- Samuelson, P. A. y Nordhaus, W.D. (2006) *Economía*. Madrid. McGraw-Hill.

- Serrano Sanz, J. M. (2010). La crisis del petróleo. En Furió Diego, A., Llopis Agelán, E., Comín Comín, F., Serrano Sanz, J.M. y Costas Comesaña, A. *Las crisis a lo largo de la historia*. Valladolid. Universidad de Valladolid. 155-192.
- Stiglitz, J.E. (2003). *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. Madrid. Taurus.
- Stiglitz, J.E. (2004). *El malestar en la globalización*. Madrid. Taurus.
- Stiglitz, J.E. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid. Taurus.
- Tena, A. (2005). Sector exterior. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX. Volumen II*. Bilbao. Fundación BBVA. 573-644
- Toboso, F. (1997). ¿En qué se diferencian los Enfoques de Análisis de la Vieja y la Nueva Economía Institucional?. *Hacienda Pública Española*. 143:175-192.
- Torres, J. (2010). *La crisis de las hipotecas basura. ¿Por qué se cayó todo y no se ha hundido nada*. Madrid. Editorial Sequitur.
- Torres, M. (1956). *Juicio de la actual política económica española*. Madrid. Aguilar.
- Varela, M. (1990). El Plan de Estabilización como yo lo recuerdo. *Información Comercial Española*. 676-677:41-55.
- Veblen, Th. (1899). *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the evolution of Institutions*. New York. Mcmillan Company.
- Velarde Fuertes, J. (1983). Biblioteca Hispana de Marx, Keynes, Schumpeter. Una primera aproximación. *Papeles de Economía*. 17:374-417.
- World Bank (1997). *World Development Report: The State in a Changing World*. World Bank and Oxford University Press.
- World Bank (2002). *World Development Report: Change Building Institutions for Markets*. World Bank and Oxford University Press.

ANEXO 1. SISTEMAS POLÍTICOS EN ESPAÑA, 1923-2011

Periodo	Fechas	Ganadores
Dictadura 1923-1931	13/09/1923 Pronunciamiento militar de Primo de Rivera	
Segunda República (1931-1939)	Elecciones a Cortes 28/06/1931	Ganan partidos republicanos de izquierdas (PSOE, PRRS)
	Elecciones a Cortes 19/11/1933	Gana la derecha (CEDA)
	Elecciones a Cortes 16/02/1936	Gana Frente Popular (PSOE, IR, UR, ERC, PCE)
Dictadura (1939-1975)	14 gobiernos desde 1939	Gran peso militares y de falangistas procedentes del CEDA en los primeros gobiernos.
	7º Gobierno de 1957-1962	A partir de 1957, tecnócratas
Monarquía parlamentaria (desde 1975)	Primer gobierno (1975-1976) y 2º gobierno (1976-1977)	1º Presidente Arias Navarro, 2º Adolfo Suárez
	Elecciones a Cortes Generales 15/06/1977	Gana UCD
	Elecciones a Cortes Generales 1/03/1979	Gana UCD
	Elecciones a Cortes Generales 28/10/1982	Gana PSOE
	Elecciones a Cortes Generales 22/06/1986	Gana PSOE
	Elecciones a Cortes Generales 29/10/1989	Gana PSOE
	Elecciones a Cortes Generales 6/06/1993	Gana PSOE
	Elecciones a Cortes Generales 3/03/1996	Gana PP
	Elecciones a Cortes Generales 12/03/2000	Gana PP
	Elecciones a Cortes Generales 14/03/2004	Gana PSOE
Elecciones a Cortes Generales 9/03/2008	Gana PSOE	

SIGLAS: CEDA, Confederación Española de Derechas Autónomas; ERC, Esquerra Republicana de Catalunya; IR, Izquierda Republicana; PCE, Partido Comunista de España; PSOE, Partido Socialista Obrero Español; PRRS, Partido Republicano Radical Socialista; UCD, Unión de Centro Democrático; UR, Unión Republicana.

FUENTE: Linz, Montero y Ruiz (2005).