

ESPAÑA 1940 - 60: CRECIMIENTO ECONOMICO

Por

JAVIER ALONSO GIL (*)

SUMARIO

I. PRESENTACION.— II. LA ESPAÑA DE LA PRE-GUERRA CIVIL.— III. LA ESPAÑA DE 1939 Y DESPUES.— IV. VOLUNTAD Y PODER MODERNIZADOR: IV.1. INTERVENCION. IV.2. LA INDUSTRIALIZACION.— V. LA PROTECCION EN AMBOS SENTIDOS: V.1. PROTECCION DE FUERA A DENTRO. V.2. PROTECCION DE DENTRO HACIA FUERA.— VI. TIPOS DE CAMBIOS E IMPUESTOS EN LA EXPORTACION.— VII. INCREMENTOS SALARIALES CON UN "LAG" NECESARIO.— VIII. LA AGRICULTURA: VIII.1. LA AGRICULTURA Y EL INTERIOR.— VIII.2. LA AGRICULTURA Y EL EXTERIOR.— XI. UNA NOTA SOBRE LA INFLACION Y CRECIMIENTO EN EL PERIODO 1940-60: IX.1. INFLACION. IX.2. CRECIMIENTO. X. RENTA NACIONAL Y CRECIMIENTO ECONOMICO.— BIBLIOGRAFIA.

"Por conocido, no es necesario que destaque que lo ha faltado en la polémica española sobre la política española en las últimas décadas es la hipótesis". (1)

I. PRESENTACION

ESTE artículo nace, para intentar aplicar unas hipótesis a un período histórico de España fundamental y creemos que mal comprendido e interpretado.

Las hipótesis básicas, cuya ausencia en los análisis realizados sobre la época, queda reflejada en el párrafo

(*) Del Departamento de Teoría Económica de la Universidad Autónoma de Madrid.

(1) José RAMON LASUEN (1973), pág. 73

introdutorio, nos vienen proporcionadas por la Teoría del Desarrollo Económico (2) y sirven, creemos, para: a) demostrar la existencia de crecimiento en el período 1940-60 español y b) "redescubrir" la preponderancia del Estado en dicho proceso dentro, de ahí la contradicción, de una economía de capital preferentemente privado. Volviendo entonces a las hipótesis éstas son:

1. *Voluntad y capacidad de modernización (industrialización)*

El proceso se inicia cuando un grupo minoritario y representativo se hace con el poder en el área geográfica considerada. Controlando el Estado, logran difundir a la colectividad su "visión del mundo" a través del modelo que ellos preconizan. Lo importante será fijarnos en cómo estas élites, una vez conquistada la capacidad de actuar, apuestan por la modernización, ésta será su característica común. Que estas élites sean un grupo de burgueses revolucionarios, un grupo de fascistas, o una avanzada del proletariado, es importante, pero no prioritario (el germen de sociedad que visualizan será distinto); lo prioritario para nuestros propósitos es que todos esos grupos poseen un mismo rasgo común: la voluntad unida al poder de "aplicar la modernización"

Razones teóricas e históricas nos dirán que la traducción más fiel de dicha modernización viene dada por un proceso de industrialización conseguido por medio de una política activa de sustitución de importaciones.

2. *Protección en ambos sentidos (dentro a fuera y fuera a dentro), por parte del Estado*

Esta función protectora nos señala críticamente el carácter contradictorio (dialéctico), de las relaciones de un país subdesarrollado con su entorno exterior. Esto es así, fundamentalmente, por dos razones: Por un lado se necesita aislar en lo posible a la economía de los efectos perniciosos del exterior (competencia y dependencia ruinosas), y al mismo tiempo no aislarla por la necesidad imperiosa que se tiene del mismo mundo exterior (fuente de financiación y tecnología).

(2) Para ver la génesis de las hipótesis de la Teoría del Desarrollo Económico ver "El dilema del subdesarrollo", J. ALFONSO (1989).

La necesidad imperiosa del sector exterior, proviene de ser el sector exportador el único capaz de generar el excedente necesario (protección dentro afuera), para constituir, vía importación de manufacturas y bienes de equipo, la base industrializadora. Después, el proceso se realizará transvando excedente de un sector (generalmente primario agrícola o minero), el incipiente industrial. El proteccionismo (en su labor fuera a dentro), se revelará entonces imprescindible al proteger a la "industria naciente".

3. Después de un "lag" necesario durante el que se asistirá a un proceso de "acumulación primitiva" (incremento de la producción, pero no del bienestar de la población, aparecerán tendencias institucionales hacia incrementos salariales reales (despegue del nivel de subsistencia). Estaremos ante el inicio de la ruptura del subdesarrollo.

A partir de ahí los aumentos salariales se encargarán de crear el necesario poder de compra interno, evitando al mismo tiempo, una mayor huida del excedente al exterior de la nación.

Hagamos hincapié en el carácter institucional de los salarios. No vienen determinados como variable independiente en el modelo, siendo consecuentemente razones históricas, geográficas e institucionales, las que determinarán el nivel de salarios.

Dentro de lo institucional, se deberá resaltar el proceso de lucha y concienciación del proletariado como medio de mejorar el nivel de vida. El resultado final, no obstante, puede ser contradictorio: al evitar ser internacionalmente explotado, (la plusvalía no emigra al exterior) pasa a ser explotador internacional, en los futuros intercambios. Las exportaciones desde ese país se realizarán a precios progresivamente similares al de los países avanzados, lo que provocará su alineación, consciente o inconscientemente frente a países terceros atrasados.

II. LA ESPAÑA DE LA PRE-GUERRA CIVIL

La propagación a Europa continental del capitalismo originario inglés, choca en principio con la resistencia mostrada por la estructura económica imperante (reminiscencias

feudales). Una vez obtenido el control del Estado, a raíz de la revolución francesa (3), los burgueses continentales se apresuran a dar la batalla. El ejemplo cunde y pronto durante el XIX la gran parte de Europa continental tendrá una clase, la burguesía, capaz de transmitir su "verdad" desde lo político-económico hasta lo cultural. No olvidando el papel fundamental que juega el Estado; ahora burgués: el éxito de difusión del naciente modelo, será definitivo (4).

No fue así en España, la revolución burguesa no cuajó en la Península; los sucesivos intentos llevados a cabo por los espíritus liberales a lo largo del siglo XIX fracasaron (5). El hijo natural de la burguesía, el capitalismo, no muestra en España síntomas de aparecer, el estancamiento económico será la tónica general durante toda la época. Solamente hacia el último tercio del siglo se puede hablar de cierto dinamismo burgués localizado en el País Vasco (piritas-Altos Hornos), y catalán (textil).

Con respecto al capital exterior, si hubo cantidades de cierta importancia situadas preferentemente en el ferrocarril y la banca (franceses) y en la minería (ingleses). De cualquier manera, la dependencia era absoluta.

No existiendo suficiente mercado interior, y al poseer España fuertes reservas en materias primas y minerales, (cobre, pirita, mercurio, etc.), éstos se pusieron al alcance de la industria europea en general y la inglesa en particular.

De cualquier manera, el modelo burgués no funcionó. Los elementos burgueses no pudieron hacerse con el poder del Estado y por lo tanto, se mantuvieron aislados en la periferia, sin posibilidades de transmitir adecuadamente su programa ideológico. Madrid, el Estado, continuaba siendo todo, menos burgués revolucionario.

La consecuencia de todo ello es un país atrasado, semi-

(3) Hoy ya parece más claro quien fue, como clase, la beneficiada y ejecutora de la revolución francesa. Ver A. GLUCKSMANN (1977).

(4) Se parte de la toma del Estado, como ya había ocurrido antes en Inglaterra, para desde allí, difundir y provocar el desarrollo del mundo burgués. En economía esto pasa por un desarrollo económico en base a una colectividad-Estado, pero apropiado particularmente. El mercado será el instrumento para la acumulación.

(5) El movimiento contra Fernando VII y el fenómeno de las Cortes de Cádiz dieron cabida a ideas "ilustradas" y a un movimiento liberal. Ver Raymond CARR (1968) o Jordi NADAL (1975) o también VICENS VIVES (1974).

(6) Para los orígenes del capitalismo español y esbozo de algunas de sus consecuencias, ver TORTELLA CASARES (1973).

feudal, de pequeños comerciantes y burócratas e incapaz de generar el suficiente potencial económico para emprender el camino del desarrollo. España, salvo islotes dinámicos en Cataluña y Vasconia, era una economía dual (7).

En el primer tercio del siglo XX aparecen en España hechos significativos que condicionaron el futuro. Si bien es verdad que el Estado no cambia de manos, no cede su poder a la burguesía, no es menos cierto que tampoco puede ignorar el cambio en las ideas reflejadas en la realidad española.

La presión y lucha entre los periféricos burgueses y sus aliados circunstanciales, los proletarios, contra las estructuras semif feudales españolas, va surtiendo efectos.

España, a pesar de todo es receptora de las ideas europeas. El Estado (burocrático-feudal), progresivamente se "convence" de la necesidad de la modernización, coincide, de alguna manera con el punto de vista burgués.

La industrialización, la inversión en infraestructura, el regeneracionismo, la voluntad modernizadora en suma, se produce en el inicio del siglo XX, lo que servirá de semilla a planteamientos futuros. En el estricto terreno económico es desde entonces, desde cuando podemos hablar de intentos de sustitución de importaciones, enmarcados en una política global proteccionista. (8).

La producción industrial, con los presupuestos arriba enunciados (voluntad y protección para la modernización), empezó a consolidarse. La fuente financiera fue el sector exterior y la repatriación de capitales de América. Posteriormente, la neutralidad española en la primera guerra mundial, posibilitó la exportación de mercancía variada (textiles y alimentos) a los países contendientes, lo que se tradujo en una nueva fuente de financiación. Como efecto del proceso, el período que va desde el año 1923 al 1930, (dictadura de Primo de Rivera), será el que registre el mayor aumento en los índices de producción industrial de todo el primer tercio del siglo.

(7) Nicolás SÁNCHEZ ALBORNOZ. En la introducción a los trabajos se expresa explícitamente la situación de dualidad y dependencia de la economía española al finalizar el siglo pasado (1977).

(8) Fabián ESTAPE. 1958, pág. 98.

Cuadro núm. 1

DESARROLLO DE LA PRODUCCION NACIONAL REAL. 1900-35*(tasas porcentuales acumulativas anuales)*

Concepto	1900-13	1913-23	1923-30	1930-35
Producción agraria	-1,9	+2,7	-0,5	+2,6
Producción minera	+1,4	-2,3	+4,9	-2,4
Producción manufacturera	+6,1	+9,0	+11,3	-3,9
Renta Nacional	+1,7	+1,9	+1,7	+1,0
Población	+1,3	+1,4	+1,1	+1,0

Fuente: J. B. DONGES. "La Industrialización en España". Oikos-Tau. 1976.

Centrándonos en los dos últimos subperíodos del cuadro n.º 1 1923-30 y 1930-35, es decir, los 12 últimos años anteriores a la guerra civil, nos ayudan a obtener algunas conclusiones.

1. España había emprendido una política activa de sustitución de importaciones. Aunque sus efectos se dejan sentir durante lo transcurrido del siglo XX, adquirirá especial relieve en el período 1923-1930.

2. Debido al aislacionismo y las diferencias estructurales españolas con respecto a Europa, la crisis mundial de los años 20 no incidió inmediatamente en España.

3. Toda crisis capitalista tiene resultados negativos para la producción, empleo, sistema financiero, etc., cuando la fase depresiva del ciclo económico pasa, cuando el ahorro planeado se iguala nuevamente a la inversión realizada, el sistema después de la purga, empieza a recobrar la actividad. El factor trabajo y capital están allí, recomenzar no es fácil, pero se sabe cómo. Esta posibilidad, no obstante, no le está reservada a todas las naciones.

4. Por el contrario, cuando la crisis afecta a una economía subdesarrollada (como España), a partir de los años 1930 hasta 1935, con un sector industrial modesto, la recesión y más tarde la depresión mundial puede muy posiblemente acabar con toda incipiente política industrializadora.

El aprendiz de burgués revolucionario comprobará que el riesgo es mucho mayor en la industria capitalista que en su anterior ocupación (rico comerciante o aristócrata-rentista), lo

que probablemente motivará su huida del sector. La política de modernización activa, ante las pérdidas ocasionadas, se limitará; además, el Estado-empresario tendrá que subsidiar las pérdidas para asegurar una cierta paz social. Recursos adicionales para seguir la aventura serán prácticamente imposibles de obtener. El abandono de la acción modernizante será tentador.

5. Según el *cuadro n.º 1*, en el período 1930-1935, considerado, la caída en la producción industrial se agrava (-3,9). Bastante de lo logrado en los años 20 quedó destruido por la crisis mundial. Las consecuencias, dada una estructura atrasada, son aún más desalentadoras.

La crisis económica imposibilita nuevamente que una clase modernizante llegue a apropiarse del Estado, y desde allí difundir el modelo económico.

Los burgueses, ni solos ni con coalición pudieron controlar el Estado para sus fines; a la lucha contra posturas conservadoras-feudales (su oponente histórico como clase dirigente), tuvieron que añadir la lucha contra emergentes posturas socializantes.

De esta manera, quedaba en evidencia lo que durante todo el siglo XX se había gestado larvadamente; la voluntad modernizadora aunque existente, no era suficiente para que se acercase el éxito, la voluntad debe ir acompañada del poder efectivo para realizarla.

En España, el Estado era tierra de nadie. Las dos Españas que se lo disputaban llevaban dentro de sí la voluntad y el poder de modernizarlo. La guerra civil sancionaría al vencedor.

III. LA ESPAÑA DE 1939 Y DESPUES

Al desarbolamiento producido a la economía española, sobre todo a la incipiente industria, por la crisis mundial, hay que añadir el ocasionado por la guerra civil y sus consecuencias.

No importan las hipótesis o los índices socio-económicos que elijamos; todos ellos coincidirán en el diagnóstico:

España en los años posteriores a la guerra civil es un país

subdesarrollado y con un grado de retroceso con respecto a los países de Europa, mayor que el existente una generación anterior. (9).

Cuadro núm. 2

ESTRUCTURA DE LA POBLACION ACTIVA ESPAÑOLA

(en porcentajes)

GRUPOS	1930	1940	1950	1960
Agricultura y montes	16,9	18,2	18,6	13,2(b)
Industria, comercio y transportes	14,9	12,3	13,5(c)	18,9(c)
Servicios y profesiones	5,7	5,7	6,0	5,6
Población activa	37,5	36,2	38,1	37,7
Población total	100,0	100,0	100,0	100,0
(de la cual población clasificada)	(99,6)	(99,9)	(98,6)	(98,8)

"El producto interior bruto de España de 1940-60". Instituto de Estudios Fiscales, 1977.

La población activa dedicada a la agricultura superaba el 50 por ciento de la total, además un proceso de reruralización tendió en los primeros años de los 40 a aumentar la población activa empleada en la agricultura; el hecho, difícil de explicar en plena era de industrialización, nos expresa que al ser la subsistencia primordial, ésta podía acometerse mejor en el campo que en la ciudad. El hambre era una cita cotidiana de gran parte de la población española.

IV. VOLUNTAD Y PODER MODERNIZADOR

"...En el interior hay una época de adaptación difícil: el peso de la miseria, las destrucciones y el aislamiento se dejan sentir considerablemente". (10).

La guerra civil fue ganada por la derecha a través de su cuerpo armado. La particularidad del proceso descansa en

(9) José RAMON LASUEN (1973), pág. 28.
(10) Pierre VILAR. París (1971), pág. 93.

que la ideología nazi-fascista serviría para encubrir la política capitalista (11). FRANCO conquistó el Estado para la propiedad privada, aunque y sin contradicción con la afirmación anterior, utilizara el aparato estatal para en primer lugar modernizar la economía y después, una vez "higienizado" el contexto económico social, ceder progresivamente el poder económico a la burguesía. La Iniciativa privada quedaba así asegurada.

La teoría y la praxis nazi-fascista habían demostrado fehacientemente su radical voluntad nacionalista en lo racial-político y su acelerado intento de crecimiento en lo económico. La autarquía alemana es vista, bajo esa perspectiva, como un síndrome ante un fracaso imperial exportador. Según ello, tanto Alemania como en menor medida Italia y España se ven compelidos a un mayor esfuerzo interior autárquico, ante la inexistencia de territorios-colonias donde ejercer su dominio económico.

El régimen nacido en 1939 había sido marcado por los tres años de guerra. Aunque Franco no tenía una idea clara a la hora del levantamiento, sobre qué hacer ni qué forma de Estado asumir (12), tres años de guerra delimitaron claramente las opciones abiertas a él. De ellas, sólo las representadas por la falange (imitación fascista en España), parecían estar a corto plazo de acuerdo con la "nueva Europa"; la otra posible opción, la monárquica, aunque nunca la abandonó, se encontraba totalmente desprestigiada ante la clase política y ante la población, además, la posición del heredero no le inspiraba confianza.

La voluntad modernizadora (13), incrustada en la política autárquica, pasaba por la industrialización y era defendida por el nuevo régimen. Los orígenes de tal actitud eran en parte herencia interna española, (regeneracionistas, PRIMO DE RIVERA, etc.), y en parte, una mayor parte nimetismo ideológico externo.

Ya hemos dicho que no es suficiente la voluntad de un grupo o clase social para que se cumpla la primera hipótesis

(11) Lo ocurrido en España no es un caso aislado. Como precedente, véase el caso Alemán e Italiano. Para un análisis del carácter capitalista del III Reich ver BETHELHEIM (1973).

(12) STANLEY PAYNE (1976), pág. 123.

(13) Para contrastar el "ímpetu modernizador-industrializador", ver por ejemplo: Antonio ROBERT (1943), pág. 35.

del modelo. La voluntad debe ir acompañada del poder consiguiente de ejercerla. Este requisito fue fácilmente implantado en el caso español. La guerra civil acabó con los oponentes al poder en uno y otro bando. Difícilmente en la historia española se podrá encontrar un Estado-Gobierno-Dictador con tal posición de fuerza de cara al interior como se encontró FRANCO y su régimen. Esto, de difícil justificación en un plano moral y político, puede, económicamente, posibilitar el intento industrializador. La voluntad de industrialización y el poder político de llevarlo a cabo eran pues coincidentes.

IV.1. INTERVENCION

La experiencia de la Alemania de Hitler y de la Italia de Mussolini marcaron un camino a seguir. Salvo excepciones (14), el capitalismo se había mostrado en su desarrollo histórico enemigo innato del Estado como agente interventor en la economía, todo ello sin perjuicio de haber sido el estado el "creador" último del capitalismo. La realidad de los años 20, la crisis económica, sirvió de lección histórica. Se demostró que si el sistema iba a sobrevivir tanto para los procesos de inflación como de recesión, la intervención era inevitable. La institución a sacrificar sería el mercado; si las fuerzas del capitalismo a través de su marco natural, el mercado, eran los causantes de los traumatizantes ciclos económicos, toda acción estatal iría dirigida a neutralizar en mayor o menor medida el mercado y sus actuaciones. Esto es intervencionismo.

Advirtamos, un hecho capital, la intervención estatal, (abstracción de su origen) se transforma en un instrumento más para la consecución de unos fines determinados). Dichos instrumentos "per se" no implican en absoluto ninguna forma específica de Estado. Así, una superestructura político económica basada en la propiedad privada de los medios de producción puede coexistir con una intervención total (eliminación del mercado) a nivel estructural de la economía.

Casos históricos se han dado y no son infrecuentes. Desde los casos alemán e italiano apuntados más arriba, hasta todos

(14) Casos de BISMARCK y ROOSEWELT. Se entiende intervención directa del Estado en la economía a raíz del apogeo liberal. Por supuesto, a nivel teórico de la ortodoxia, nunca fue admitida la intervención. Incluso hoy mismo es ampliamente combatida.

los procesos de "racionamiento eficiente" ejecutados durante las múltiples guerras ocurridas. En tiempos de crisis, de guerras, ni las economías más dogmáticamente partidarias del óptimo paretiano, se escapan a la necesaria intervención.

El caso español de la post-guerra civil es ilustrativo, durante al menos toda una generación vemos como una expresa profesión de fe en la propiedad privada coexiste con una total intervención del mecanismo de mercado capitalista. ¿Se refería a esto (al sofocamiento del mercado, que no de la propiedad privada), la retórica falangista del "ni capitalismo ni socialismo"? (15).

A la intervención predominantemente reguladora, administrativa, mencionada hasta aquí, debemos añadir otro tipo de intervención mucho más amenazante para el sistema capitalista. El mercado y la iniciativa privada forman dos caras de una misma moneda capitalista. ¿Qué pasa cuando ninguna de las dos (el mercado ya ha sido analizado) se mantiene? En caso de fallo de la iniciativa privada, pasaríamos a la institucionalización del Estado Empresario, y no meramente al Estado redistribuidor. El fallo de la iniciativa privada nos lleva entonces a disociar mercado y unidad de producción privada, lo que se hace imposible en pura ortodoxia económica.

En la España franquista, era cotidiano el ver fracasar tanto el mercado (por el intervencionismo), como la iniciativa privada (con el Estado-Empresario) sin que por ello se pusiera en entredicho el "sagrado-derecho" a la propiedad privada.

España, pasada la crisis internacional y la guerra civil, seguía siendo un país subdesarrollado. La diferencia importante es que la cuestión estatal aparece sumamente clarificada. Desde esas bases se lanzará un proceso de modernización progresivamente industrializante, a favor de los burgueses a nacer.

IV.2. LA INDUSTRIALIZACION

El Estado-empresario se consiguió principalmente con la

(15) ¿Podría ser de otro modo? ¿Podría pensarse que FRANCO se sublevó para realizar una revolución de corte socialista?, y, ¿tendrían los empresarios expectativas negativas de cara al futuro y de sus inversiones, a pesar de la "eficiente intervención" desarrollada después de la guerra civil? La profesión de fe en la propiedad privada es clara. Así en el Fuero de los Españoles, podemos contemplar el tratamiento que se da de la iniciativa privada: se la vé como "instrumento fecundo para el progreso de la nación".

creación del INI (Instituto Nacional de Industria), en 1941. El germen existía ya en las fases finales de la guerra, y fue puesto en marcha inmediatamente después. Leyes de 24 de Octubre y de Noviembre de 1939, sobre la protección, ordenación y defensa de la industria nacional.

La intención, ampliamente expuesta era la consideración de la industrialización española, que al estar imbricada en la autarquía necesaria, evitaría la dependencia exterior.

La autarquía representaba la consigna-mito a alcanzar; y aun reconociendo la imposibilidad de obtener una completa autarquía para no importa qué país, si resaltamos aquí, la visión industrializadora que conlleva. El INI, era entonces, el órgano encargado de llenar el desfase existente entre la realidad y la necesidad. El objetivo sería "redimir" a España de la importación de productos extraños capaces de producirse o manifestarse en el área de nuestra nación. (16).

El INI creó 19 empresas cubriendo éstas la mayoría de las actividades económicas: servicios públicos (energía eléctrica, telecomunicación, transporte), minería (prospección y explotación), industria alimentaria, textil, química, siderúrgica, metalúrgica, etc., demostrando que, durante los años 40 se entró decididamente en una clara política de sustitución de importaciones. En España, como antes en otros países, la especificidad vendría dada por la aparición del Estado-Empresario.

V. PROTECCION EN AMBOS SENTIDOS

La segunda premisa derivada de nuestro modelo, se refiere a la aparentemente contradictoria protección (de dentro a fuera y de fuera adentro), con respecto al entorno exterior.

Aparentemente contradictoria porque como ya expresábamos en la parte teórica de este trabajo, la ortodoxia económica para un mundo capitalista desarrollado "aconseja" libertad de comercio como medio demostrable para alcanzar un máximo en función de la ventaja comparativa existente en las naciones.

(16) Miguel Boyer (1975).

No es éste el lugar para ocuparnos "in extenso" del estado de la Teoría Pura del Comercio Internacional (17), resaltaremos para nuestro propósito, el hecho de que toda protección frente al exterior es intervención en el comercio internacional. Tratarlo separadamente se justifica por la importancia ya constatada de las relaciones exteriores de todo país. Como ya hemos expresado, el comercio exterior será fuente emprobrecedora al mismo tiempo que enriquecedora en cualquier proceso de crecimiento.

V.I. PROTECCION DE FUERA A DENTRO

Toda política de sustitución de importaciones lleva implícita, para ser viable, una protección suficiente del exterior para que la incipiente producción interna pueda desarrollarse (18). De lo contrario, la "industria naciente" difícilmente podría competir frente a las producciones con economías de escala, de naciones industriales avanzadas.

En el caso español la medida protectora fue tajante. El comercio exterior quedó intervenido, quedando todas las importaciones sujetas al régimen de comercio de Estado.

La situación financiera española a partir de 1940 frente al exterior, era muy débil; por lo tanto, las importaciones a realizar, cualesquiera fueran las necesidades y eran muchas, estaban limitadas por la capacidad adquisitiva española.

Por ello asistíamos a dos filtros sucesivos para la importación: por un lado, la propensión a importar era necesariamente pequeña (tanto en valor como en volumen) en función de la precaria situación financiera; por otro lado, el pequeño margen de productos importables estaba controlado gubernamentalmente, con lo que la importación estaba "dirigida", a aquéllo considerado "deseable" por el Gobierno.

Al ser España un país agrario pero con vocación industrializadora, su comercio exterior (la importación), debía presentar una estructura acorde con ello. Es decir, importar principalmente materias primas, bienes de equipo y semifabricados, para con todo ello obtener el máximo de valor añadido

(17) A. EMMANUEL (1969).

(18) El caso de la "industria naciente" se dio desde sus primeras formulaciones teóricas debidas a Friederich List (1851). Su aceptación teórica venía condicionada para un tiempo provisional mientras durara el período de maduración de la "industria naciente".

al interior. La contrastación empírica a la hipótesis anterior nos expresa que más del 50 por ciento de las importaciones entre 1940-45, consistían en inputs para la industria, lo que confirma la prioridad "deseada" del Gobierno a la industrialización (19).

El hecho es significativo, al tratarse de un país en construcción, la tentación, la historia nos lo demuestra, de que la importación tomará sesgos hacia bienes de consumo duraderos o de lujo, hubiera sido fácil. Siempre hay demanda de bienes superfluos en un país donde las élites siguen existiendo.

La tendencia en los años siguientes a la importación de bienes manufacturados y de equipo no descendió, muy al contrario, se acentuó, y ello se tradujo en un reequipamiento general para la industria.

Entre 1941 y 1958, los indicadores de sustitución de importaciones muestran fehacientemente el grado de industrialización llevado a cabo. Podemos decir con Donges (20), que hacia finales del período autártico ya existía una estructura industrial de marcada amplitud en España. El INI empujaba hacia la industria de bienes de equipo y pesada, (maquinaria, camiones, petroquímica, etc.), como suele ser habitual en procesos llevados a cabo por un Estado-Empresario.

Simultáneamente, el sector privado industrial iba participando progresivamente en la oferta total de productos manufacturados en el país. La protección existente del exterior, evitando la ruinosa competencia extranjera, cubría el máximo de oferta del país.

El cuadro muestra los niveles alcanzados de los distintos bienes por la producción interior. En 1958 las importaciones de bienes de consumo e intermedios representaban solamente el 5,6 por ciento y el 17,6 por ciento de la oferta total.

Así mismo la política de sustitución de importaciones alcanzó, lo que es mucho más significativo, un nivel en los bienes de equipo del 70,6 por ciento de la oferta total. El empujón dado a

(19) Jesús GONZALEZ (1977).

(20) J. B. DONGES (1976). El 86 por ciento de grado de sustitución total que expresa el cuadro siguiente para 1958, subestima el grado de industrialización, ya que sólo tiene en cuenta la industrialización directa, y no la indirecta. Esta última, incluida en el grado de industrialización alcanzado, será aún mayor.

la producción de bienes de equipo en los años 50 debe ser valorado muy positivamente; son bienes en la última escala de "madurez" industrial.

Cuadro núm. 3

**INDICADORES SOBRE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES
(ISI). 1941-58**

CONCEPTOS	BIENES DE CONSUMO	PRODUCTOS INTERMEDIOS	BIENES DE EQUIPO	TOTAL
Participación de la producción nacional				
1941	77,1	77,9	32,7	73,7
1951	79,7	47,3	76,5	76,5
1958	94,4	62,4	70,6	86,0
Contribución de ISI al crecimiento de la producción (%)				
1941-51	75,2	69,9	49,0	
1951-58	60,3	24,4	106,4	

Fuente: J. B. DONGES, Obr. Cit.

La estructura industrial creada durante el período adolecía en general, de unas instalaciones industriales pequeñas con altos costes de fabricación. La incidencia sobre los precios era inmediata siendo el resultado una ayuda importante al incremento del nivel de precios ocurrido a lo largo del período.

Lo arriba expuesto dá un argumento de peso a todos los ortodoxos de la economía que rechazan la protección por ser causante de los trastornos del mercado y los altos precios a pagar al interior. Una solución liberal dicen, lo hubiera evitado. La alternancia a la fabricación en el interior hubiera sido la importación de bienes en vez de producirlos. El argumento, prosigue que, al importar los bienes podríamos haber obtenido una hipotética baja en el precio de los productos. Hipotética por tanto que nadie nos garantiza que el importador o los importadores vayan a renunciar a su "beneficio extraordinario", cargando al precio de compra, lo que el mercado pudiera aguantar. Y eso viendo el problema desde un punto estrictamente parcial, ya que si lo dimensionamos, la

pregunta sería, ¿qué hacer con el factor trabajo que a buen seguro segregará el sector primario en todo proceso dinámico? ¿cómo crear el poder de compra necesario?, ¿cómo absorber las importaciones de bienes manufacturados? En fin, ¿cómo pagar las importaciones? Las alternativas para España, como para cualquier país que quiera salir del subdesarrollo, eran o producción interior (elevado coste de fabricación), o importación (elevado beneficio comercial), afortunadamente se optó por la primera.

V.2. PROTECCION DE DENTRO HACIA FUERA

Las diferencias de salarios son notables entre un país industrial avanzado y uno subdesarrollado. Ello motiva, según nuestro modelo, que gran parte de la plusvalía generada al interior del país huya con los intercambios comerciales hacia el exterior. El mecanismo se efectúa vía una remuneración inferior del factor trabajo en el país atrasado (incluso para sectores productivos). La resultante será que en el comercio con bienes producidos a altos salarios (mayor precio de las mercancías), el intercambio será desigual. ¿Cómo evitarlo? A largo plazo sólo mediante el incremento salarial en el país atrasado. Como de ello nos ocuparemos más tarde en este trabajo, nos fijaremos ahora en las posibilidades de evitar la "huida" a corto.

VI. TIPOS DE CAMBIO E IMPUESTOS A LA EXPORTACION

El tipo de cambio puede ser protagonista decidido de una política de exportaciones. Un tipo de cambio que valore la moneda nacional muy por debajo del patrón internacional, o de las monedas de los principales clientes con los que el país comercia, significará entre otras cosas, que el consumidor extranjero obtiene una prima extra al consumir el bien considerado.

Esto, que es asimilable a una situación donde ambos países sean industrializados, puede trasladarse al caso en que uno de ellos sea subdesarrollado. En ese caso, al ser los salarios y los precios del producto intercambiado del país atrasado manifiestamente bajo, la prima al consumidor, exterior es apreciable y constante.

Una solución ante esas circunstancias, será la sobrevaloración de la moneda nacional con respecto a la internacional, de esa manera, al menos parte de esa prima constante quedará en el interior. Un tipo de cambio sobrevalorado, al aumentar el precio del bien, (abstracción de la elasticidad de la demanda exterior que se supone rígida para el sector exportador), disminuye la prima al consumidor del exterior, al mismo tiempo que procura mayores fondos en divisas, tan necesarios para el país exportador y atrasado.

El caso español en el período que nos ocupa refleja en líneas generales las precisiones mencionadas. La peseta tuvo un tipo de cambio oficial único desde el fin de la guerra hasta el año 1948. Este se situó en 44,13 pesetas por libra; equivalente a 11 pesetas por dólar. Durante el mismo período, (1940-48), la cotización de la peseta en los mercados libres de divisas donde se cotizaba, (Tánger y Londres), fluctuó desde 47,40 pesetas por libra en 1943, hasta 113,30 por libra en 1948 (21).

La sobrevaloración de la peseta en los tipos de cambio oficiales no ofrece dudas. Además, dada la situación de total intervencionismo que sufría el sector exterior, no sólo en España, pues se vive la guerra mundial, es muy frecuente realizar las transacciones en función de acuerdos bilaterales, de prácticas clearing, de las llamadas "cuentas especiales", etc. Esto representa (amén de situarnos muy cerca del trueque, inutilizando la multilateralidad y la convertibilidad del sistema de pagos internacionales), una mayor posibilidad de "sobrevalorar" la peseta en los acuerdos respectivos entre países.

Salvadas las consideraciones especiales en las que el sistema monetario se desenvolvía, no es por eso menos cierto que la sobrevaloración de la peseta daba un trato más remunerador al sector exportador español que el que hubiera reflejado el especulativo comercio libre.

En 1949 se sustituyó el régimen de tipo de cambio único por el de cambios múltiples, de acuerdo con la partida que se tratara en el comercio. Ello intentó flexibilizar, discriminando el cambio, la política de exportaciones. Se intentaba primar la exportación de productos manufacturados (débil mercado

(21) Ramón TAMAMES (1973), pág. 98.

interior) y la importación de materias primas (necesarias para la producción), al mismo tiempo que se desaconsejaba, al gravarles, la exportación de materias primas y agrícolas, junto con la importación de productos manufacturados. Los tipos de cambio iban desde 44,13 hasta 110,32 pesetas por libra para las importaciones y desde 44,13 hasta 88,26 pesetas por libra para las exportaciones.

La estratificación de los tipos de cambio aparece aquí como una herramienta para obtener, dentro del marasmo general de pagos existente, el máximo precio por el trabajo nacional incorporado en los productos (22).

De acuerdo con la afirmación anterior, la entrada en funcionamiento de unos tipos de cambio sobrevaluados de la peseta a raíz de la guerra civil se había dejado notar indirectamente, en la relación real de intercambio (relación de precios). Esta relación sería a partir de entonces más favorable a España.

Cuadro núm. 4

**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES EN CANTIDAD (C)
10³ Tns. Y EN VALOR (V) 10⁶ Pts.**

AÑOS	INDICE PARCIAL (6 productos; Base 1929=100)		TOTAL INDICE GENERAL (Base 1929=100)	
	C	V	C	V
1929	100	100	100	100
1934	51,7	33,2	57,1	29
1935	50	31	55,2	27,8
1940	20	16,8	24,7	18,6
1945	11,3	38,3	20,8	41,7
1950	12,6	40,5	34,6	58,6

Fuente: Dirección General de Aduanas.

En el *cuadro n.º 4* se expresan el índice parcial de exportación con base 1929 = 100, en valor y en precio de los 6

(22) El lamentarse del control, abogando aunque sin mencionarlo a veces, por una política más liberal (¿Cuánto más liberal?), es una constante de los críticos de este "período negro" español. Los estudiosos achacaron el desarrollo español de los años 60 a la liberación con respecto a la etapa anterior y al contexto exterior más favorable DELGADO y Julio SEGURA (1977), pág. 15-17, por ejemplo.

productos más dinámicos y que tradicionalmente formaban el "sector exportador" español. Esto sería "grosso modo" el sector clave para la obtención de las imprescindibles divisas del exterior y por lo tanto éste sería también el sector sobre el que se intentaría evitar en lo posible, la huida del trabajo nacional no remunerado.

Del mismo modo y en el mismo cuadro se expresa el índice general de exportación, así mismo con base 1929 = 100.

La serie muestra el nada despreciable descenso mencionado como consecuencia de la crisis mundial, en ambos índices. De un índice 100 en 1929 se alcanza en 1950 un índice parcial de 12,6 en cantidad y de 40,5 en valor, igualmente y en el índice general se llega a cotas inferiores de 34,6 en cantidad y de 58,6 en valor.

Pero para nuestro propósito, el descenso en la exportación ocasionado por la crisis mundial y la guerra civil no es lo más importante. Lo que verdaderamente tiene importancia es ver como los índices parcial y total que durante los años 30 muestran una alta correlación a la baja, tanto en valor como en cantidad, a partir de los años 40 entre 1940-50, muestran una significativa inflexión en su tendencia. Mientras el índice parcial y general en cantidad muestra una caída durante los primeros años de los 40, para entre 1945 y 1950 recuperarse levemente, de 11,3 en 1945 pasa a 12,6 en 1950; el índice parcial y general en valor muestra un cambio total de tendencia. De un índice de 16,8 en 1940 pasa a un índice 40,5 en 1950. Por primera vez en 20 años se quebraba la correlación existente entre índices en *cantidad* y *valor* de exportación.

Sin poder aceptar que el exterior "amara" más el nuevo régimen salido de la guerra civil, ¿cómo es posible que éste pudiera obtener más unidades de valor por la misma cantidad de mercancía?

La conclusión es clara, un tipo de cambio sobrevaluado deja sentir su impacto en el precio exterior de las mercancías que forman el "sector exportador". Este sector, al ser dinámico, en tanto en cuanto su nivel de productividad no es igualado por sus "partenaires" debe ser objeto de exacciones que, mejorando la relación real de intercambio para el país, produzcan una fuente de divisas primarias con las que poder importar bienes para la industrialización.

En España, el sector exportador (aceite, naranjas, almendras, mineral, vino, etc.), facilita el elemento básico exportador, junto a ello el tipo de cambio en una primera etapa y los impuestos a la exportación a partir de 1957 posibilitan unos mayores ingresos para el país y una barrera en parte, a la huida de plusvalía hacia el exterior.

Lo mismo ocurre con los aranceles a la exportación, al incrementar el precio de exportación del producto, "exigen" un pago extra por parte del consumidor exterior. Pago extra que tendrá dos claras repercusiones: un aumento en la recaudación impositiva, y el "disuadir" la demanda exterior para esos bienes evitando incrementos de precios en el interior. En este contexto, los aranceles a la exportación cumplen básicamente el mismo papel que los tipos de cambio sobrevalorados.

Naturalmente que un arancel a la exportación no puede imponerse en cualquier producto; de ser así, las consecuencias podían ser nefastas para el país, pues las exportaciones de esos productos se desplomarían. Deben escogerse aquellos productos que formen parte del sector tradicionalmente exportador del país, ya que eso significaría encontrarnos ante un sector de alta productividad y repercusión del precio fácilmente absorbibles por el exterior. Las elasticidades de las demandas exteriores para esos bienes de exportación serán rígidas.

En España, si bien este tipo de impuesto no se dio entre 1949-59, sí apareció a raíz del plan de estabilización (vino a compensar la devaluación de la peseta que entonces tuvo lugar).

Los resultados ocurrieron como se pensó, durante los tres primeros años, 1958-60. Los aranceles a la exportación supusieron una recaudación a la hacienda (se encareció el bien para el exterior), y además los gravámenes impidieron el aumento de precios en el exterior. Lógicamente, los gravámenes a la exportación se utilizaron sobre el sector tradicionalmente exportador hasta aquellas fechas. (23).

VII. INCREMENTOS SALARIALES CON UN "LAG" NECESARIO

La voluntad modernizadora había lanzado el proyecto de

(23) Alberto ULLASTRES (1960), pág. 14.

industrialización, las bases de ésta estaban sentadas, la sustitución de importaciones prosiguió hasta finales del período considerado (últimos años de los 50). La protección de la naciente industria se hizo contra viento y marea. La financiación básica estuvo originada al interior del país con "acumulación primitiva" durante toda una generación con la agricultura como sector a esquilmar.

La pirámide social en los años 40 es nítida, en la base los obreros, en un principio agrícolas con salarios de subsistencia, en el vértice superior los grandes propietarios, los cuales, con el excedente extraído o lo pondrán a disposición del incipiente sector industrial vía intermediarios (la banca), o cambiarán de clase yendo a formar el grupo de los nuevos burgueses. Durante este tiempo, asistimos a incrementos en la producción, sin crecimiento en los salarios. Este fenómeno aparentemente atípico está avalado por la historia y es el resultado inmediato de todo proceso de acumulación.

Pronto la base de la pirámide se agranda. A los obreros agrícolas hay que añadir ahora los industriales, para los que rige igualmente la ley de los clásicos de la economía sobre el salario: será conocido y se situará al nivel de reproducción del factor. El vértice también adquiere mayor ángulo. Burócratas rentistas, burgueses... España, transcurrida apenas una generación, estaba rompiendo el círculo vicioso del subdesarrollo.

La variable independiente institucional, según nuestro modelo que representan los salarios y que se había mantenido durante el proceso como parámetro conocido e invariable, empezará a incrementarse. Las relaciones laborales en España también se mostraron atípicas frente al modelo capitalista. Este propugna la libertad más absoluta a ambas partes (empresas y trabajadores) en la relación laboral. El trabajador, en palabras de MARX, era, comparando el feudalismo con el capitalismo, doblemente libre con éste; libre para elegir su patrón y libre para vender su fuerza de trabajo. La regla del juego era y es, que el mercado laboral siguiera los ciclos del mercado. Contratación cuando se caminaba hacia el boom y despido cuando se tendía hacia la depresión del sistema.

Esta característica, de importancia difícilmente disimulable, quedó rota en la España franquista: Podríamos hablar de un pacto existe donde la clase trabajadora obtenía seguridad

en el puesto de trabajo a cambio de unos salarios bajos en un clima de paz social.

Para el sistema, y en esto no hay distintivos, ya sea capitalista o socialista, una vez pasada la ley de hierro del ahorro forzoso, acumulación primitiva estatal o privada, es absolutamente necesario que el poder de compra de los ciudadanos aumente. El mercado y la división del trabajo deben desarrollarse. ¿Para qué y para quién producir si no? Toda la lógica modernizante se muestra en última instancia unida a una mayor oferta de bienes y servicios materiales para la población. El carácter materialista es claro tanto en uno como en otro sistema. Las diferencias entonces, entre uno y otro, en la fase de acumulación no serán grandes. Después, una vez roto el subdesarrollo, las diferencias (quien recoge los frutos) pueden acentuarse.

Inevitablemente, en una concepción global del sistema económico, los intereses de los burgueses (vender más) y de proletarios (cobrar más) pueden no ser radicalmente antagónicos. Agrandar el mercado, sólo puede realizarse en una economía capitalista por medio de incrementos salariales. Incrementos salariales reales, lo que significa según nuestro modelo, que el asalariado va obteniendo una remuneración que se divorcia institucionalmente del salario de subsistencia. En otras palabras, el asalariado empieza a percibir parte de la plusvalía que antes era transmitida al propietario de los medios de producción.

¿Cómo se realiza esto en España? A pesar de la guerra civil, sus muertos, la cárcel y el exilio, la combatividad de la clase obrera española no fue aniquilada. El poder modernizador impuso un silencio del miedo, basado en una España predominantemente rural. Hacia mitad de los años 50 se vio claro que el proceso autocrático chocaría con la concienciación obrera, hija directa de todo avance socioeconómico. Las huelgas de transporte en Barcelona, y las de minería y construcción en Asturias y Madrid, empiezan inevitablemente a generar un doble proceso: A nivel estrictamente político ponen en duda la legitimidad del régimen, de ahí la necesidad de transición hacia fórmulas parlamentario-burgueas. Desde un nivel económico, marcan el inicio, con los convenios colectivos (24) de la presión obrera para la consecución de mejoras salariales.

(24) La ley de convenios colectivos data de 1958.

Al final de los años 50 significa según este análisis el abandono del salario subsistencia y el fin del subdesarrollo español.

VIII. LA AGRICULTURA

La modernización de la economía, los recursos financieros necesarios para obtener y formar capital físico y humano, dependen en última instancia del sector exportador. Dicho sector se constituye de este modo en el núcleo central de toda política de desarrollo. Tradicionalmente, imperativo histórico, el sector exportador para países subdesarrollados ha sido la agricultura. También en España junto con el factor trabajo serán los encargados de transformar la realidad.

El sector agrícola, dedicación preferente de la humanidad desde el neolítico hasta la revolución industrial en el siglo XIX, ha proporcionado, en exclusiva, toda la nutrición necesaria para la sobrevivencia de la especie humana. El ciclo económico, el crecimiento demográfico, iba indefectiblemente unido a la bonanza de crisis del sector primario. Aún hoy día e incluso en países ciertamente alejados de ese panorama malthusiano, la agricultura incide en el ciclo económico de una manera determinante. Ante todo ello, para aquellos países que no han alcanzado ese proceso de modernización que venimos llamando industrialización; La agricultura y su comportamiento será la variable fundamental a determinar.

El proceso de desarrollo (la minería puede también adscribirse al proceso), es la fuente principal de obtención de excedente, lo que implica analizar los mecanismos de trasvase del excedente generado, desde el sector primario al secundario o al resto de la economía. El trasvase puede realizarse de múltiples maneras desde la confiscación, pasando por la percepción de rentas en un sentido amplio (mercado e imposición), hasta la administración estatal de precios. En todas estas variantes, el fin será el mismo, redistribuir el excedente obtenido en el principal sector productivo de la economía.

Si el excedente se utiliza en el proceso de desarrollo, habremos roto la larga tradición histórica de estos países, de utilizarlo para dedicación suntuaria, (desde joyas y/o seda hasta pirámides o catedrales).

Con voluntad y poder modernizador, el excedente agrícola, siempre existente, servirá ahora para transformar la realidad colectivamente, lo que conllevará a una serie de efectos colaterales pero de suma importancia para la sociedad.

1. La agricultura será la fuente primordial para la economía. Hay que distinguir entre comercio y trasvase del sector agrícola al interior de la nación realizado por algunos de los mecanismos más arriba descritos, de comercio y trasvases financieros internacionales, todo ello con productos agrícolas. La distinción es importante porque en el primer caso, aunque existe trasvase de excedente, éste es menos importante para la industrialización, ya que no produce medios de pago internacionalmente aceptados (divisas); imprescindibles para la obtención de equipo capital en un sentido amplio (25).

Una vez puesto en marcha el proceso, el trasvase de excedente agrícola al interior retroalimenta al originado en el exterior y viceversa.

2. En pleno proceso dinámico de desarrollo (interrelación agricultura-industria), asistiremos a un incremento en la productividad del trabajo agrícola. El modelo de difusión tecnológica no se detiene en el sector agrícola exportador, la racionalización necesariamente se propaga por toda la agricultura. Este proceso, trae consigo junto con la liberación de mano de obra, la exposición visible de la gran cantidad de subempleo existente en el sector.

3. La agricultura, con la mayor racionalización y rentabilidad crea mercado para la industria, lo que se convierte para nuevas y mayores salidas para su producción. La industria, (en principio en menor grado también los servicios), absorberán la mano de obra segregada por la agricultura, dándole cobijo en la nueva explosión urbana de las ciudades.

Tenemos entonces, por un lado, al sector agrícola, ofreciendo: excedente económico, mano de obra y bienes-salario; y demandando: bienes industriales (creación de mercado industrial); por otro lado, la industria, construcción oferente de productos industriales (incluidos textiles), viviendas, etc., y demandante de excedente económico (sobre todo en una

(25) Equipo capital: queremos incluir desde materias primas necesarias hasta capital humano, pasando por tecnología, bienes manufacturados, etc.

primera época) de mano de obra, y a través de ésta, demandante de bienes-salarios (26).

VIII.1. LA AGRICULTURA Y EL INTERIOR

En España, la agricultura estaba pues llamada a ocupar ese puesto especial que toda Teoría del Desarrollo dá al sector materias primas-agricultura.

Finaliza la guerra civil y en plena guerra mundial, el problema fundamental de España era el hambre, poder sobrevivir, poder alimentar a la población.

Las medidas tomadas en un principio, fueron suspensión y devolución de toda tierra que hubiera estado sujeta a la reforma agraria intentada por la República y el racionamiento de los principales productos agrícolas, (pan, azúcar, leche, carne, etc.). Unos pronto préstamos y acuerdos comerciales internacionales (Inglaterra y Argentina), ayudaron en no poca medida a solventar la difícil situación (27). Difícil fue en estos primeros años, que la agricultura se convirtiera en el origen del cambio hacia el desarrollo, tenía, evidentemente, deberes más primarios que atender.

Con todo, muy pronto, la agricultura en general y la de exportación en particular empezaba a trasvasar recursos financieros del sector agrícolas al resto de la economía. El principal beneficiario en los años 1940-1950 fue sin duda el sector industrial.

El proceso de transferencia se compone de dos fases temporales bastante nítidas. La primera cubre fundamentalmente la década de los años 40. Durante este tiempo tiene lugar un fuerte proceso de acumulación al interior del sector agrícola. En una agricultura poco moderna y tecnificada como era la española de aquel entonces, con un porcentaje de asalariados en la población activa agraria por encima del 50 por ciento; los salarios agrícolas formaban de lejos el componente más importante de los gastos totales de la explotación. Concretamente en el año 1942-43, un 78,1 de todos los

(26) Para una exposición de la función de la agricultura en el desarrollo, ver Paul BAIROCH (1973).

(27) CLAVERA, ESTEBA, MONES, MONTSERRAT, ROS HOMBRABELLA (1973). Ver también referencias sobre los préstamos de FUENTES, CARCELLES, etc., recogidos en las mismas páginas.

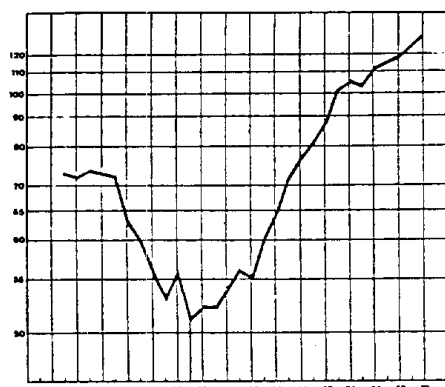
gastos eran salarios (28). Posteriormente, durante los años 1949-50 esta proporción baja a un 60,9 por ciento como resultado fundamental del crecimiento más rápido de los gastos corrientes y de inversión. Estos últimos, motivaron en parte una mayor sustitución de mano de obra por capital. La mano de obra asalariada, su valoración, era el parámetro más importante a la hora de conocer el posible excedente financiero a obtener de la agricultura.

Según trabajo realizado por García Barbancho, los salarios agrícolas se sitúan en la década de los 40 por debajo incluso de lo que él estima como salario mínimo vital (29). NAREDO y LEGUINA, al estimarlo teniendo en cuenta personas dependientes del asalariado, llegan a una valoración de 7.300 pesetas de salario anual para obrero fijo en 1951. Frente a ello, el gasto mínimo vital total, incluido el gasto de las personas dependientes se situaba en 14.677.

Durante toda la década de los años 40 se asiste a una deteriorización de los salarios reales pagados por la agricultura. La diferencia entre los precios obtenidos por los productos agrícolas y los salarios pagados en el sector se manifiesta en una fuerte acumulación durante todos los años considerados.

Gráfico núm. 1

EVOLUCION SALARIO REAL AGRICOLA



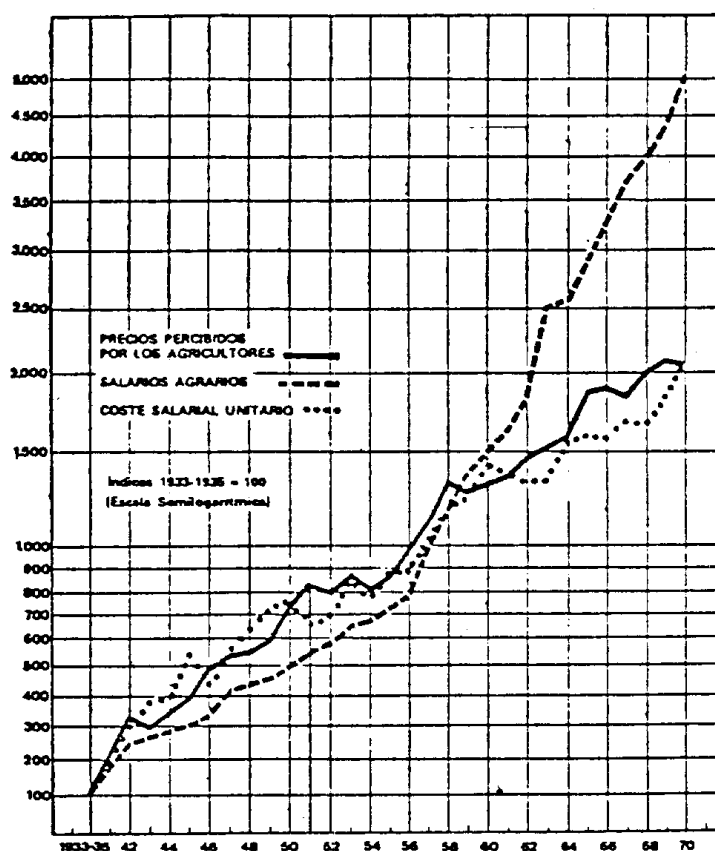
Fuente: Leal, Leguina, Naredo y Tarrafeta.

(28) José Luis LEAL, Joaquín LEGUINA, José Manuel NAREDO, Luis TARRAFETA (1973).
 (29) Alfonso GARCÍA BARBANCHO (1971). Estimaciones sobre el trabajo realizado por Leal Naredo, Leguina.

El salario real agrícola según el *gráfico núm. 1* alcanza el mínimo en el año 1951, mostrándose a partir de ahí una lenta recuperación. Consecuentemente, los precios recibidos y los salarios pagados alcanzaron el máximo de diferencia en el año 1951. Después, y durante todos los años 50, esta diferencia al incrementarse los salarios se irá reduciendo hasta llegar a ser nula en el año 1958. (Ver *gráfico núm. 2*).

Gráfico núm. 2

PRECIOS PERCIBIDOS Y PAGADOS EN LA AGRICULTURA



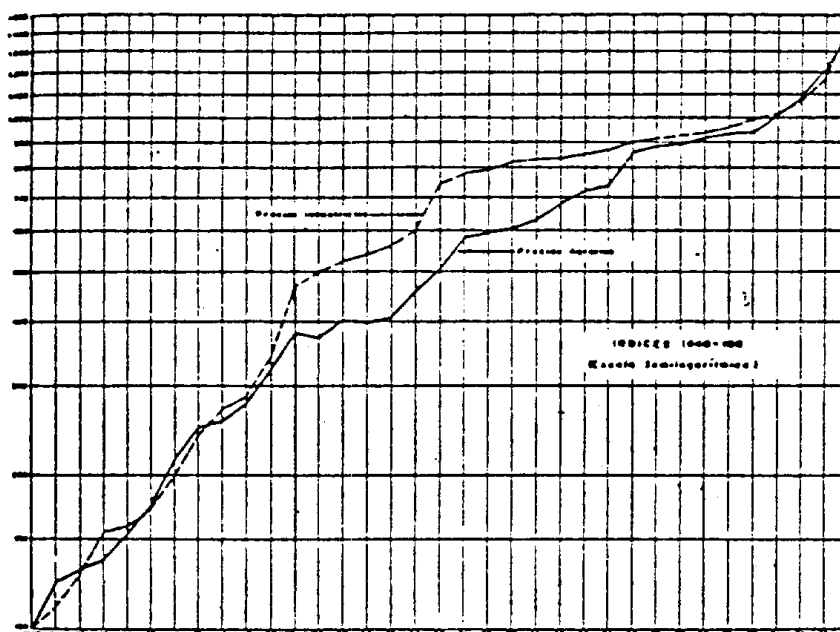
Fuente: LEAL, NAREDO, LEGUINA, TARRAFETA, Madrid, 1973.

Una vez vista la transferencia realizada en el *interior de la agricultura*, pasamos a reflejar la ocasionada *desde la agricultura* al resto de la economía.

En los años 40 los precios agrícolas e industriales se mueven prácticamente al unísono, sin diferencias apreciables. Será a partir de los 50, como muestra el *gráfico núm. 3*, cuando los precios industriales muestran una clara ventaja, una mayor tasa de aumento sobre los agrícolas.

Gráfico núm. 3

EVOLUCION PRECIOS AGRICOLAS E INDUSTRIALES



Fuente: I.N.E.
----- Precios Industriales.
————— Precios Agrícolas

De todo ello se deduce que la relación de intercambio agricultura-industria es a partir de los años 50 favorable a esta última, posibilitando vía precios el trasvase de excedente económico de un sector al otro. Ni siquiera las elevaciones de los índices de precios registrados en los productos agrícolas, debido a la rigidez de la oferta del sector (alimentar a la creciente masa urbana), conseguirá alcanzar el índice alcanzado por los precios industriales a partir de los años 50. El mecanismo de trasvase vía precios, ya mencionado, estaba en marcha.

Mientras los precios agrícolas y los industriales se mantuvieran en una evolución paralela y sin diferencias significativas, hasta el año 1950 se puede hablar de una ligera ventaja en la remuneración de los precios agrícolas, no existían razones objetivas para el éxodo máximo de población desde la agricultura a la industria. Sin embargo, en cuanto a los precios industriales empezaron a superar claramente a los agrícolas, a partir de 1951, estaba claro que el movimiento de recursos humanos seguiría el ya ocasionado con el capital. Los movimientos de población del campo a la ciudad, o si se quiere de la agricultura a la industria y a los servicios se hacen importantes. Según estimaciones realizadas se puede calcular en 1.000.000 de personas que entre 1950-60 emigran al interior de España (30).

Las consecuencias se harán pronto ver: por un lado, fortalecimiento industrial; creación ante el clima de euforia, de burgueses embrionarios y descenso importante de la población activa dedicada a la agricultura. De un 50,52 por ciento en 1940, se alcanza el 39,70 en 1960 (31).

Por otro lado, aparece una nueva estratificación salarial entre la clase obrera (entre la agricultura y la industria y entre la propia industria). Las diferencias salariales ante una resistencia a la movilidad del trabajo se acrecentaron, ocasionando un desarrollo desigual entre las regiones. La agricultura, en fin, cumplió a rajatabla el papel asignado por la Teoría del Desarrollo Económico.

VIII.2. LA AGRICULTURA Y EL EXTERIOR

Hemos dicho que el "empujón" inicial no puede proceder

(30) Instituto Nacional de Estadística, 1971.

(31) Ramón TAMAMES (1973), pág. 152.

de la agricultura de subsistencia, sino del subsector agrícola con productividad y tradición exportadora. Será este sector el que nos proveerá de las imprescindibles divisas con obtener los inputs necesarios para la industria. (32).

Analizando el comercio exterior español de aquella época, (1940-60) queda patente la preponderancia absoluta que poseen los productos agrícolas (complementados con los minerales), en el total de las exportaciones españolas ellos formaban, a no dudar, el sector exportador español. (33).

Ello no podía ser de otra forma. De acuerdo con nuestro modelo, España mostraba una vez más, el alto dinamismo que posee en ciertos productos agrícolas en el entorno occidental, éstos eran y son grosso modo: los cítricos, ciertos vinos, el aceite de oliva, el arroz, el tomate, frutos secos, etc. Estos productos, obtenidos con un alto grado de productividad, con una gran ventaja comparativa (¿cuánto costaría producir una tonelada de naranjas en Londres?), posibilitaron un sector exportador.

En este contexto debemos ver la ayuda que significó para el desarrollo español, los tipos de cambios sobrevaluados de la peseta.

Si los salarios españoles de la época, como hemos visto, apenas alcanzaban el nivel de subsistencia, las medidas estatales fueron las que posibilitaron el que los productos no "huyeran" al exterior con una cantidad de trabajo nacional no remunerado.

IX. UNA NOTA SOBRE LA INFLACION Y CRECIMIENTO EN EL PERIODO 1940-60

IX.1. INFLACION

El racionamiento, estuvo presente en España entre los

(32) Según trabajo realizado bajo la presidencia del Profesor TORRES MARTINEZ, en España durante el período 1930-59, la correlación entre importación y renta nacional era muy alta, alcanzando un coeficiente de 0,9124, lo que demuestra la necesidad de la importación, es decir, las divisas, para obtener la industrialización. Recorrido en FUENTES QUINTANA (1965), pág. 124.

(33) No nos olvidamos del papel que han jugado los minerales. De siempre fue España, para los standards existentes, rica en minerales. En los años 1940 y 1950, fue el wolframio, antes había sido el mercurio, las pirritas de hierro, el cobre, etc. No obstante, el flujo de renta generada en base al sector minero, fue en esta época, inferior a la conseguida en la agricultura.

años 1939 y 1951, paralelamente existía un control de precios sobre la mayoría de los productos, en particular sobre los de primera necesidad. ¿Qué quiere decir esto?

En situaciones extremas, en guerra, las naciones tienden automáticamente a controlar la economía, a intervenir con objeto de alcanzar el máximo de producción para el esfuerzo bélico. Cuando la situación es seria, la necesidad planificadora aparece; no es cuestión de dejar la economía en manos del optimizador por excelencia, el mercado. En esas circunstancias, el control de precios y el racionamiento es práctica común. Por ello, lo importante para la población es la obtención del bono que dá derecho al racionamiento. Ni el nivel de salarios, ni el nivel de precios (casos de estar éstos libres), significan mucho mientras, 1) exista una medida fija del valor representada por un bono con su cuota parte en el bien-salario correspondiente, y 2) los precios de adquisición de los cupones estén fijos y controlados. Naturalmente, es importante que la oferta de productos tenga proporción con los bonos emitidos, de lo contrario, estaremos ante una nueva emisión de dinero-bonos salvajes, y por lo tanto con su inoperabilidad por depreciación.

Una política de racionamiento, asegura entonces el abastecimiento a la población sin que existan (ante la escasez de oferta en el período), "racionamiento por el bolsillo" que terminaría por distribuir a unos mucho o lo que quisieran, y a otros nada.

En la España de entonces, lo importante era la detentación de los cupones o cartilla de racionamiento. Esta, al tener primero la forma familiar y desde 1943 individual, garantizaba a cada uno su cuota parte del producto, aunque, como ocurrió durante varios años, dicha cuota fuera de miseria.

El efecto secundario que todo racionamiento tiende a producir es el mercado negro. Ahí si es importante el precio y por lo tanto el dinero. El mercado negro subastará la producción y el mejor postor la obtendrá.

La supeditación de la economía española a la agricultura era una forma más de definir la realidad de la pos-guerra civil. Al alto nivel de autoconsumo existente en el campo deberíamos añadir, la tentación de pequeños y grandes productores agrícolas de eludir una parte de sus cosechas del control

oficial. El resultado suponía un grave revés para la cuantificación de los bienes y servicios producidos. Paralelamente se asistía al florecimiento del mercado negro a gran escala.

No era extraño pues, que las ocultaciones fundamentalmente en el campo, pero también después en la industria, tuvieran sus efectos en la inflación y en la producción.

En la inflación, porque era la existencia real del mercado negro (importante pero marginal), la que alimentaba el incremento de precios agrícolas y a través de éstos, los generales del país. En la producción, porque todas las estadísticas con que se trabaja en España, para aquella época, habrá que ponerlas en cuarentena a la hora de estimar el PNB. A la subestimación tradicional que se ha hecho en España del PNB (34) había que añadir la muy importante de la ocultación producida durante los años 40. Una estimación de la ocultación está por hacer.

La dificultad de eliminar el mercado negro proviene del atomismo tanto agrícola como industrial que existía en España. Es mucho más fácil controlar (en el sentido de intervenir sus actividades), una economía desarrollada con grandes unidades de producción o con grandes oligopolios, que no una donde, o bien existe un sector competitivo, o por el contrario, como en el caso español existen unidades marginales de producción (agrícolas e industriales), en cuantía desmesurada.

La supresión del mercado negro no hubiera eliminado por sí solo el fenómeno inflacionario. Al iniciar un período de desarrollo por el camino capitalista, una inflación moderada es necesaria, ya que estimula la ganancia y crea un ambiente propicio a la acción empresarial. Esta característica sólo podría ser obviada, de tomarse senderos de desarrollo alternativos.

El hecho es que el cultivo empresarial lo requiere, asistiéndose a la obtención de "beneficios inflacionistas", lo que permite en una economía atrasada, que cada vez sean más los futuros empresarios que quieran "estar en el ajo". En la España de la época, "estar en el ajo" terminará por conver-

(34) José RAMON LASUEN (1973). La subestimación del PNB y la ocultación es reconocida por la mayoría de los economistas que han estudiado la época.

tirse en un mal endémico y estructural al capitalismo español. (35).

La prueba de que en gran medida la inflación era generada y alimentada por el mercado negro, quedó ampliamente demostrado cuando dicho mercado desapareció: efectivamente, al terminarse el racionamiento en 1951, el mercado negro se deshinchó; paralelamente, la inflación quedó reducida a tasas más "naturales"; partir de entonces, los incrementos de precios sólo reflejarían "beneficios inflacionarios". (*Cuadro n.º 9*).

Cuadro núm. 9

**INDICES DE PRECIOS GLOBALES DEL PIB
EN CADA SECTOR DE ACTIVIDAD**

AÑOS	SECTOR PRIMARIO		SECTOR SECUNDARIO		SECTOR TERCIARIO		PIB	
	<i>Indíces 1958 100</i>	<i>Creci- miento interanual</i>	<i>Indíces 1958 = 100</i>	<i>Creci- miento interanual</i>	<i>Indíces 1958 = 100</i>	<i>Creci- miento interanual</i>	<i>Indíces 1958 = 100</i>	<i>Creci- miento interanual</i>
1940	21,4	—	13,9	—	22,7	—	19,9	—
1941	26,7	24,8	16,7	20,1	26,6	17,2	23,7	19,1
1942	25,1	-2,3	18,0	7,8	28,3	6,4	24,7	4,2
1943	29,0	11,1	20,6	14,4	30,0	6,0	26,9	8,9
1944	28,7	-1,0	20,1	-2,4	31,6	5,3	27,3	1,5
1945	37,7	31,4	21,2	5,5	34,1	7,9	31,0	13,6
1946	43,8	16,2	24,9	17,5	40,1	17,6	36,5	17,7
1947	42,1	-3,9	31,5	26,5	44,3	10,5	40,5	11,0
1947	42,1	-3,9	31,5	26,5	44,3	10,5	40,5	11,0
1948	44,8	6,4	35,7	13,3	46,7	5,4	42,7	5,4
1949	46,0	7,1	38,8	8,7	50,7	8,6	46,2	8,2
1950	62,3	29,8	45,5	17,0	58,7	15,8	55,5	20,1
1951	63,4	1,8	59,5	31,3	69,1	17,7	64,5	16,2
1952	59,8	-5,7	60,1	0,8	68,3	-1,2	63,5	-1,5
1953	61,2	2,3	63,4	5,5	71,7	5,0	66,1	4,1
1954	62,0	1,3	68,0	7,3	72,6	1,3	68,8	4,1
1955	65,3	5,3	72,1	6,0	75,1	3,4	71,6	4,1
1955	63,3	5,3	72,1	6,0	75,1	3,4	71,6	4,1
1956	78,5	20,2	79,1	9,7	81,5	8,5	79,9	11,6
1957	89,8	14,4	99,9	21,2	93,2	14,7	93,4	16,8
1958	101,5	13,0	101,5	5,8	100,7	8,0	101,2	8,4
1959	101,1	-0,4	105,5	4,4	103,3	3,6	103,5	2,3
1960	103,7	2,6	105,5	0,0	105,3	1,9	106,0	2,4

Fuente: Pedro SCHWARTZ. "El producto Interior Bruto de España. 1940-60". Instituto de Estudios Fiscales. 1977.

(35) Ramón SERRANO SUÑER (1948), pág. 394, o Dionisio RODRUEJO (1962), pág. 104.

Según hemos expuesto en este trabajo, al estar los salarios reales al nivel de subsistencia, muy difícil nos sería hablar de "inflación de costes" a pesar de ser hoy, esta variante, la única que quieren ver ciertos estudiosos. La realidad es que, en aquella época la inflación coexistió con incrementos nulos en los salarios reales.

IX.2. CRECIMIENTO

La valoración negativa, que los estudiosos suelen hacer de esa época, se basa, casi generalmente en el estancamiento y la resistencia que los índices socioeconómicos muestran, comparados con los valores de la preguerra. (36).

Las últimas investigaciones parecen refutar en parte las aseveraciones mantenidas, en cuanto al pobre crecimiento de la economía española durante la etapa 1940-1960.

La única manera de valorar el crecimiento, será acudir a las estimaciones que del PIB se han realizado. Entre éstos están, fundamentalmente los del CEN; los de la Comisaría del Plan de Desarrollo y el más reciente, el realizado por Pedro SCHWARTZ. (37).

Sobresalen de este último estudio, dos conclusiones "técnicas". La primera de ellas, viene a confirmar algo ya conocido, la gran subvaloración del PIB que tradicionalmente se ha venido obteniendo en España. La segunda, es la no menos conocida de la dudosa fiabilidad de los datos estadísticos españoles. (38).

¿Qué característica muestra la última y posiblemente mejor estimación realizada del PIB español entre 1940 y 1960?

Expresándolo con las mismas palabras del autor, la nueva estimación... "llega a dos resultados sorprendentes, y difícilmente aceptables: la escasa caída de la producción por efecto de la guerra civil y el poco marcado efecto depresivo del plan de estabilización en 1959-60" (39).

(36) Así por ejemplo, CLAVERA, ESTEBAN, MONES, MONTSERRAT, ROS, HANSVRONELA, obra cit.

(37) Pedro SCHWARTZ (1977). Instituto de Estudios Fiscales C.E.N. (1965). *La renta nacional de España, 1906/1964* (1965), y *III Plan de Desarrollo Económico y Social* (1971).

(38) Obra cit. SCHWARTZ, pág. 499.

(39) Pedro SCHWARTZ (1977), pág. 131.

Cuadro núm. 10

EL PIE AL COSTE DE LOS FACTORES

Estimaciones del Consejo de Economía Nacional (a), de la Contabilidad Nacional,
del Plan de Desarrollo y la del autor.

(Millones de pesetas de 1958 y tasas de crecimiento interanual)

AÑOS	C. E. N. (a)		CONTABILIDAD NACIONAL		COMISARIA PLAN DESARROLLO		NUEVA ESTIMACION	
	Pesetas 1958	Crecimiento interanual	Pesetas 1958	Crecimiento interanual	Pesetas 1958	Crecimiento interanual	Pesetas 1958	Crecimiento interanual
1940	228.798	—	—	—	—	—	291.960	—
1941	228.064	— 0,3	—	—	—	—	295.260	1,1
1942	243.774	6,9	—	—	—	—	301.600	2,1
1943	256.176	5,1	—	—	276.118	— 1,3	313.110	3,8
1944	264.101	3,1	—	—	272.553	2,3	174.390	3,5
1945	222.041	— 15,9	—	—	300.085	— 8,7	296.200	— 8,7
1946	277.011	24,8	—	—	255.753	21,1	322.750	9,0
1947	263.023	— 4,3	—	—	309.809	2,3	321.500	— 0,1
1948	255.678	— 3,5	—	—	316.806	— 1,9	324.610	0,1
1949	256.940	0,5	—	—	310.210	— 0,2	326.950	0,1
1950	277.338	7,9	—	—	332.116	7,1	335.800	2,7
1951	350.635	26,4	—	—	377.323	13,6	367.710	9,5
1952	371.742	6,0	—	—	407.003	7,9	401.350	9,1
1953	367.049	— 1,3	—	—	408.206	0,3	406.090	1,2
1954	412.096	12,3	445.640	—	445.640	9,2	435.140	7,2
1955	417.042	1,2	465.435	4,4	—	—	461.160	6,0
1956	443.888	6,4	502.472	8,0	—	—	488.660	6,0
1957	485.570	9,4	518.090	3,1	—	—	508.690	4,1
1958	496.630	2,3	547.574	5,7	—	—	540.730	7,6
1959	498.455	0,4	535.737	— 2,2	—	—	561.660	3,9
1960	495.929	— 0,5	540.642	0,9	—	—	579.790	3,2

De acuerdo con el *cuadro n.º 10*, la conclusión a sacar es que no hay estancamiento del PIB durante el período, sino al contrario, un moderado crecimiento a partir del año 1940-41, lo que confirma nuestra hipótesis del inicio de la modernización económica con base industrial, inmediatamente después de la guerra civil.

La causa de las grandes fluctuaciones de un año a otro, expresadas en el cuadro hay que encontrarla en función de los resultados de las cosechas agrícolas. En todo el país el año agrícola es importante para la marcha de la economía, pero sólo en los subdesarrollados la agricultura muestra tan clara su preponderancia.

Si se desciende de las estimaciones indirectas del PIB, a las series originales de producción, directas y por tanto más fiables, quizá se encuentre entonces la aparente anomalía que según el autor significa un crecimiento del PIB durante la década de los años 40.

Según las estimaciones directas de producción, con alto grado de fiabilidad, no hay tal anomalía en la estimación del PIB, puesto que las producciones de las principales partidas de la economía (consumo de cemento, electricidad, etc.), confirman su crecimiento durante la década de los 40.

El cuadro también expresa comparaciones de producción para los principales sectores entre los años 40 y los años de la preguerra. El denominador común es la ventaja a favor del período inmediatamente después de la guerra civil, lo que pone las valoraciones ampliamente compartidas y aquí recogidas, sobre lo mucho que se tardó en recuperar los índices de producción del período prebélico. Se constata así mismo la no caída hasta el año 1943 de la producción agrícola (la ocultación por mercado negro quizá explique a raíz de ese año parte de la caída), y la elevación de la producción industrial por encima de los valores obtenidos durante la República. En fin, el hecho cierto es que todos los inputs necesarios para la producción industrial crecen durante el período postbélico y otro tanto ocurre con la producción industrial final.

Cuando expresábamos que las últimas investigaciones a mano parecen refutar la idea ampliamente mantenida de que hasta 1959 no hubo síntomas de desarrollo, hacíamos hincapié en lo de... "en parte". Una cosa es crecimiento económico definido simplíficadamente, como el aumento de la produc-

Cuadro núm. 11

ALGUNOS INDICADORES DE PRODUCCION FISICA (1929-1950)

(Índices 1940 = 100)

AÑOS	VALOR CORREGIDO DEL TOTAL DE LOS GRANDES GRUPOS DE CULTIVO	SUPERFICIE DEDICADA A CEREALES	SUPERFICIE DEDICADA A LEGU- MINOSAS	PRODUCCION PESQUERA MARITIMA BRUTA	VALOR CORREGIDO DE LA PRODUCCION BRUTA	PRODUCCION INDUSTRIAL BRUTA	PRODUCTO FISICO DE HIERRO DULCE Y ACERO	PRODUCTO FISICO DE CEMENTO	ÍNDICE TOTAL	ÍNDICE PRODUCCION FISICA (PARIS/ EGUIIAZ)	RENTA NACIONAL (CONSEJO NACIONAL ECONOMIA)
1929	—	117,9	82,5	64,1	119,7	—	125,3	116,3	—	—	173,4
1930	—	121,4	95,8	65,0	123,9	—	115,3	118,1	—	—	133,3
1931	100,3	122,4	94,1	70,4	127,4	37,1	30,8	104,7	89,2	—	132,9
1932	108,5	123,5	91,9	72,7	110,5	99,4	46,4	91,5	105,7	120,8	142,3
1933	98,4	121,1	46,3	73,3	125,3	87,7	43,2	90,3	85,3	—	128,3
1934	110,8	123,2	91,0	68,2	123,8	80,7	87,4	109,3	—	144,4	—
1935	98,6	120,4	92,5	—	114,0	—	74,3	83,9	—	—	138,3
1936	—	—	—	—	—	—	46,6	24,0	—	—	—
1937	—	—	—	—	—	—	31,1	24,4	—	—	—
1938	—	—	—	—	—	—	71,7	38,0	—	—	—
1939	83,5	94,6	88,8	—	102,2	—	73,1	76,7	—	—	—
1940	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1941	117,9	104,2	105,5	89,2	105,9	94,1	83,7	167,3	111,1	111,5	99,7
1942	109,1	102,7	118,9	92,9	139,4	108,7	82,3	173,1	109,5	117,8	104,5
1943	88,1	102,5	116,4	91,3	127,5	116,5	64,1	201,4	97,7	113,2	112,0
1944	94,7	100,6	100,2	98,9	149,2	118,4	81,7	201,3	103,2	118,0	115,4
1945	83,7	102,9	97,0	113,5	136,3	110,7	71,5	191,1	93,7	47,7	97,1
1946	101,6	105,1	88,9	117,2	116,9	130,1	78,3	223,1	111,1	122,6	121,1
1947	81,5	104,8	88,0	111,0	119,3	133,9	75,4	223,8	98,6	113,4	115,6
1948	72,4	105,2	91,1	103,4	145,6	135,9	77,6	223,2	94,0	105,6	111,8
1949	79,3	106,4	89,6	104,4	147,0	129,1	89,4	233,1	96,3	104,3	112,3
1950	97,3	106,3	89,4	110,4	116,3	147,8	101,4	263,3	112,3	137,4	121,4

Fuente: Pedro SCHWATZ. Obra citada.

ción por cabeza en un país, durante un tiempo determinado, y otra cosa es, incremento del poder de compra (nivel de vida) de la mayoría de ese mismo país, durante el período de tiempo considerado.

Ya hemos expresado aquí que existe contrastación histórica suficiente para mostrar que en todo proceso de desarrollo, caso español, es condición sine qua non el transcurrir por una época de "acumulación primitiva". Durante esa fase podrán darse incrementos en el output de la nación, sin que por ello deban ir acompañados por incrementos en el poder adquisitivo de la población. Es la ley de hierro de los salarios, la vieja hipótesis clásica que trataba los salarios como parámetro conocido al nivel de subsistencia. Su aplicabilidad ha quedado ampliamente contrastada durante toda la época de despegue económico en no importa qué país.

En España se daban ambas cosas, un brutal descenso en el nivel de vida de la población (salarios reales a nivel de subsistencia), junto con un gran incremento de output de la producción, sobre todo en input para industria e infraestructura física.

Cuadro núm. 12

TRES INDICADORES DE CONSUMO Y DE ACTIVIDAD
(1929-1950)
(Índices 1940 =

AÑOS	CONSUMO DE CARNE EN CAPITALES DE PROVINCIA	BALANZA POR CUENTA CORRIENTE	CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA
1929	—	—	76,1
1930	—	—	80,5
1931	—	312,0	84,0
1932	203,8	290,5	88,4
1933	—	260,5	87,5
1934	—	216,7	91,3
1935	—	—	98,4
1936	—	—	80,8
1937	—	—	69,3
1938	—	—	77,7
1939	104,1	—	81,7
1940	100,0	100,0	100,0
1941	85,3	93,7	107,5
1942	73,0	92,8	119,5
1943	112,9	129,6	128,1
1944	151,3	130,8	126,6

AÑOS	CONSUMO DE CARNE EN CAPITALES DE PROVINCIA	BALANZA POR CUENTA CORRIENTE	CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA
1945	145,7	120,4	114,4
1946	84,2	109,9	147,5
1947	74,2	110,6	160,3
1948	139,2	128,8	164,1
1949	156,0	137,7	152,9
1950	134,1	121,0	188,2

Fuente: SCHWARTZ. Obr. Cit.

En el *cuadro n.º 12* se puede observar lo que queremos expresar. En la primera columna podemos observar índices de consumo de carne. Situados en una cota de 203,9 en los años 1931-34 (época de la República), baja prácticamente un 50 por ciento hasta alcanzar el nivel de 104,1 en el segundo semestre de 1939, es más, no fue infrecuente durante los primeros años del racionamiento al recurrir a revisiones a la baja en las raciones a distribuir (40). Todo ello nos confirma los niveles de penuria, e incluso la caída relativa del nivel de vida de la población, con respecto a los años de la República. Ahora bien, si nos fijamos en la tercera columna, vemos reflejado el consumo en índices de energía eléctrica durante los mismos años, 1931-34. De un índice entre 84 y 91 a otro donde es netamente superior, concretamente alcanza el valor 100 para el año 1940 y 188,2 para el año 1951.

La refutación "en parte" queda así justificada. La acumulación se realiza en óptimas condiciones; sólo en los últimos años de 1950 (1958) el poder de compra y el nivel de vida de la población mostraron signos hacia el crecimiento. El mercado alcanzó a partir de los años 60 altas cotas de expansión; es más, los años 60 si se caracterizaron por algo fue por la "explosión del mercado". Ello, no obstante, no nos autoriza a olvidarnos del crecimiento que tuvo lugar durante los 20 años anteriores.

X. RENTA NACIONAL Y CRECIMIENTO ECONOMICO

La medición de la Renta Nacional es, a pesar de las lagunas metodológicas y estadísticas que contiene, el indicador eco-

(40) OLIVERA, Esteban MONES (1973), pág. 120.

nómico más universalmente aceptado como índice del bienestar de una nación. La tangibilidad del crecimiento se medirá entonces en función del crecimiento de la Renta Nacional. A mayor Renta Nacional, mayores probabilidades de incremento del bienestar de la población en el país considerado.

Al expresar que existe una alta correlación entre el incremento de la Renta Nacional y el bienestar de la nación, no hemos explicitado que la relación entre una y otra sea absoluta. Para alcanzar mayores cotas de bienestar es condición necesaria el aumento de la Renta Nacional. Ahora bien, no es condición suficiente. La condición suficiente vendrá determinada por el comportamiento de la población en el país considerado.

Según Kuznets (41), el crecimiento moderno de las naciones posee dos claras distinciones: "*en todos los casos*" el crecimiento requiere un incremento sostenido y sustancial en el producto per cápita y en "*casi todos los casos*" requiere un crecimiento sostenido y sustancial en la población.

No sirve pues con que lo producido en una nación se eleve que exista una situación más satisfactoria entre la población, hace falta que la producción per cápita se eleve para que la correlación se dé con plena probabilidad.

En épocas anteriores a la revolución industrial, la característica común era la aparición de ambas circunstancias: un crecimiento de la producción y de la población, no ocurriendo, la mayoría de las veces, un incremento per cápita. Por eso, debido al crecimiento de la población, para que exista crecimiento de la renta per cápita, el incremento producido en la renta nacional debe ser mucho mayor que el aumento en la población.

Olvidándonos por ahora del movimiento de la población y teniendo en cuenta que la Renta Nacional se define como la suma de bienes y servicios producidos en un país en un período determinado, puede darse el caso de que asistamos en una nación a fuertes incrementos en su infraestructura social e industrial (lo que no es sino un índice insustituible del proceso de desarrollo) junto con una estabilidad e incluso descenso en los niveles de Renta Nacional tanto global como

(41) Simón KUTZNETS (1966), pág. 14.

personal. Esta recesión en la Renta Nacional de un país puede fácilmente explicarse en el caso de que la producción y consumo de bienes y servicios de primera necesidad o consumo duradero sufra tal desaceleración, que llegue a compensar el alza ocasionada en infraestructura e industria.

Para valorar y solucionar el problema adecuadamente no existe otra alternativa que desagregar los distintos componentes que forman la Renta Nacional, de esta manera quedaría al descubierto la aparente incoherencia de ver por un lado fuertes incrementos en la producción básica y por otro descensos en el nivel de bienestar de la población.

El *cuadro n.º 13*, elaborado por el CEN, viene a completar los *cuadros 11 y 12*.

Cuadro núm. 13

**EVOLUCION DE LA RENTA NACIONAL EN EL PERIODO
1935-1954**

AÑOS	RENTA EN MILES DE MILLONES DE PTAS 1953	RENTA "PER CAPITA" EN PESETAS EN 1953	INDICE DE RENTA EN PESETAS DE 1935
1935	199	8.068	100
1940	166	6.445	79
1941	175	6.738	83
1942	183	7.020	87
1943	182	6.901	85
1944	185	6.959	86
1945	153	5.716	71
1946	199	7.379	91
1947	191	7.028	87
1948	184	6.716	83
1949	183	6.645	82
1950	192	6.900	85
1951	226	8.048	99
1952	236	8.363	103
1953	228	8.000	
1954	257	8.943	110

No importa la columna del *cuadro n.º 13*, a la que nos dirijamos para ver la misma estructura. Se parte de unos valores e índices del año 1935, anteriores a la guerra civil, para ver como la Renta Nacional, tanto en valor como en

índices desciende hasta alcanzar un 70 por ciento de su valor original aproximadamente en 1945. A partir de ahí mostrará un ascenso alcanzado "los valores de preguerra" no antes de 1951-52.

El descenso pues de la Renta Nacional entre 1940-50, en comparación con los valores de preguerra, es un hecho; ahora bien, no es menos cierto que los índices de producción directa, tanto industrial como minera, como nos lo señalan los cuadros 11 y 12, muestra una no menos realidad hacia su elevación. Una desagregación de la Renta Nacional nos permite ver como en España un descenso en la Renta en un período histórico puede compaginarse con un proceso de industrialización para el desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

- Javier ALFONSO GIL: "El Dilema del Subdesarrollo". *Boletín de Estudios Económicos*. 1980.
- Paul BAIRICH: "Agricultural and Industrial Revolution 1700-1840" en *The Industrial Revolution*. The Fontana Book. 1973.
- Charles BETHELHEIM: "L'Economie Allemande sous le Nazisme". Francois Maspero. París, 1973.
- Miguel BOYER: "el INI". *Información Comercial Española*. Abril, 1975.
- Raymond CARR: "España 1808-1939". Editorial Ariel. Barcelona, 1968.
- CLAVERA; ESTEBAN; MONES; ROS HOMBRABELLA: "Capitalismo Español: de la Autarquía a la Estabilización". Edit. Cuadernos para el Diálogo. 1973.
- J. B. DONGES: "La Industrialización en España". Edit. Oikos-Tau, 1976.
- ARGHIRI EMMANUEL: "L'Echange Inegal". Francois Maspero, 1969.
- FABIAN ESTAPE: "Los problemas actuales de la economía española". CSIC 1958.
- Enrique FUENTES QUINTANA: "Factores estratégicos del Desarrollo Económico Español" 1965 en "Trece Economistas Españoles ante la Economía Española". Oikos-Tau 1975.
- Alfonso GARCIA BARBANCHO: "Un método para determinar el salario mínimo vital y su aplicación en España". Estadística Española núm. 13.
- José Luis GARCIA DELGADO y Julio SEGURA: "Reformismo y Crisis Económica". Edit. Saltés 1977.
- André GLUCKSMANN: "Les Maitres Penseurs". Edit. Grasset 1977. París.
- Jesús GONZALEZ: "La historia económica de España en el período 1939-59. Una interpretación". *Moneda y Crédito*. Diciembre 1977.
- Simón KUZNETS: "Six Lectures in Economic Growth". Edit. Frank Cass Ltd. 1966.
- José RAMON LASUEN: "Hacia una nueva política de Desarrollo Económico". en "Sectores prioritarios del desarrollo español". Edit. Guadiana 1973.
- José Luis LEAL; JOAQUIN LEGUINA; NAREDO y TARRAFETA: "La agricultura en el desarrollo capitalista español". Siglo XXI Editores. 1973.

- Frederist LIST: "*Système National D'Economie Politique*". París. 1851.
- Juan MUÑOZ; Santiago ROLDAN y Angel SERRANO: "La vía nacionalista del capitalismo español". *Cuadernos del ICE*. 1978.
- Ramón SERRANO SUÑER: "*Entre Hendaya y Gibraltar*". Madrid 1947.
- RAMÓN TAMAMES: "*La guerra civil, la era de Franco*". Alianza Edit. 1973.
- Gabriel TORTELLA CASARES: "*Orígenes del Capitalismo en España: Banca, Industria y Ferrocarriles en el s. XIX*". Madrid. Tecnus 1973.
- Alberto ULLASTRES: "El plan de estabilización de la economía española: realizaciones y perspectivas". 1960 en "*Trece economistas españoles ante la economía española*". Editado por Ros-Hombravella. Edit. Oikos-Tau. 1975.
- Pierre VILAR: "*Historia de España*". Librairie Espagnole. 1972.
- Vicens VIVES: "*España 1800-1936*". Edit. Vicens Vives.
- Jordi NADAL: "*El fracaso de la revolución industrial en España 1814-1913*". Ariel. Barcelona 1975.
- Stanley G. PAYNE: "*Ejército y sociedad en la España moderna*". Edit. Ariel 1976.
- Dionisio RIDRUEJO: "*Escrito en España*". Buenos Aires, 1962.
- Antonio ROBERT: "*El problema nacional: la industrialización*". Espasa-Calpe, 1943.
- Nicolás SANCHEZ ALBORNOZ: "*España hace un siglo: una economía dual*". Alianza Edit. 1977.
- Pedro SCHWARTZ: "*El producto nacional de España en el s. XX*". Instituto Estudios Fiscales. 1977.

RESUMEN

El artículo pretende arrojar luz sobre una época mal conocida pero fundamental de la economía española: El período 1940-60. Tradicionalmente, los estudios realizados sobre la época se han caracterizado en su mayoría, por la negación a aceptar todo hecho positivo en la economía española. Para estos críticos dicha época refleja el peor de los mundos posibles: no progreso económico y asfixia política.

Por el contrario, tal y como se pretende demostrar en este trabajo, el progreso económico fue factible, a pesar de la atípica situación política existente.

Pero no sirve con demostrar, mediante los índices al uso en economía, la existencia del crecimiento, además, hay que explicar el porqué dicho desarrollo se dio. Esto se hace mediante la utilización de un modelo lógico, desarrollado por mí en el artículo publicado en el "*Boletín de Estudios Económicos*" (Vol. núm. 112 de abril de 1981) bajo el título "El Dilema del desarrollo", y puesto a contrastación para el período descrito en este trabajo. Por lo tanto ya no es sólo la existencia de indicadores, sino además una explicación teórica la que deshace la pretendida paradoja de tener índices positivos para una época que "a priori" debía ser "sólo negativa".

En este proceso, el papel de la agricultura fue determinante. Gracias a ella (en menor medida también a la minería), España pudo obtener un sector de exportación con qué obtener las necesarias divisas para la importación de maquinaria y/o tecnología. Gracias a ella, con la expulsión de mano de obra del campo, se pudo no sólo proveer de futuros obreros en

la industrialización, sino de poder generar los alimentos básicos (aunque en un principio menguados) con que dar de comer a las crecientes concentraciones urbanas. Gracias a ella, en fin, se pudieron generar vía mercado negro, grandes acumulaciones de capital que, al ser invertidos en la industria y servicios no sólo proveían de capital del y para el interior de España, sino que también proveían de "nuevos empresarios" para la formación posterior de la tan necesitada clase burguesa y empresarial en España.

Por todo ello, entiendo que el período generacional que va del 40-60, tiene un valor mucho más significativo en lo económico que lo que se le ha querido dar.

RESUME

L'article prétend éclairer une époque mal connue mais fondamentale, de l'économie espagnole: la période 1940-60. Traditionnellement, les études faites sur cette époque se sont caractérisées en grande partie par le refus d'accepter tout fait positif dans l'économie espagnole. Pour ces critiques, cette époque reflète le pire des mondes possibles: pas de progrès économique et asphyxie politique.

Au contraire, cet article prétend démontrer que le progrès économique a été réalisé, malgré la situation politique atypique qui existait.

Mais, il ne sert de rien de démontrer à l'aide d'indices, l'existence de la croissance, il faut, en outre, expliquer pourquoi ce développement j'ai développé dans l'article que j'ai publié dans le "*Boletín de Estudios Económicos*" (Vol. número 112, avril 1981) sous le titre décrite dans ce travail. C'est pourquoi, ce ne sont plus seulement des indicateurs, mais, en outre, une explication théorique qui détruit le prétendu paradoxe d'avoir des indices positifs pour une époque qui, "a priori", devait être "seulement négative".

Dans ce processus, le rôle de l'agriculture a été déterminant. Grâce à elle (en moindre mesure aussi aux mines), l'Espagne a pu obtenir un secteur d'exportation qui lui a permis d'obtenir les devises nécessaires pour importer des machines et/ou de la technologie. Grâce à elle, par l'expulsion de main d'œuvre de la campagne, on a pu non seulement fournir de futurs ouvriers à l'industrialisation, mais pouvoir produire les éléments essentiels (bien que maigres au début) qui ont été donnés à manger aux concentrations de grandes accumulations de capital qui, ont été investis dans l'industrie et les services. Ainsi ils pourvoient non seulement de capital l'Espagne, mais ils fournissaient de "nouveaux entrepreneurs" pour la formation ultérieure de la classe patronale et bourgeoise si nécessaire à l'Espagne.

Pour toutes ces raisons, je pense que la période qui va de 1940 à 1960 a une valeur beaucoup plus significative dans le domaine économique que ce qu'on a voulu lui donner.

SUMMARY

This article attempts to throw light on a period which is little known but

fundamental to the Spanish economy: 1940-60. Traditionally the studies made on the period have mostly been characterised by their refusal to accept anything positive in the Spanish economy. For these critics that period represents the worst of all possible worlds: no economic progress and political asphyxia.

On the contrary, as this work attempts to show, economic progress was feasible, in spite of the unusual political situation.

But it is no use showing, through the indices in use in economy, that growth existed; we have also to explain the reasons why this development took place. This is done by means of the use of a logical model, which I developed in the article I published in the "Boletín de Estudios Económicos" (vol. 112 of April 1981) under the title of "The Dilemma of Development", which makes a contrast with the period described in this work. Thus there is not only the existence of indicators, but also a theoretical explanation to destroy the pretended paradox of having positive indices for a period what should a priori be "only negative".

In this process the part played by agriculture was decisive. Thanks to it (and in a lesser degree to mining too), Spain was able to obtain an export sector with which to secure the necessary foreign currency for importing machinery and/or technology. Thanks to it together with the expulsion of labour industrialisation but also to provide the basic foodstuffs (though they were scanty at first) with which to feed the growing urban concentrations. Thanks to it, in short, they could generate, via the black market, large accumulations of capital which, when invested in industry and services, provided not only capital of and for the interior of Spain but also the "new business men" for the subsequent training of the bourgeois and business class that the country so much needed.

Because of all this it seems to me that the generational period from 49

Because of all this it seems to me that the generational period from 40-60 has a much more significant value for the economy than what have wanted to give it.
