

EL FRACASO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN AUTÁRQUICA

José Antonio Miranda Encarnación
Dto. de Análisis Económico Aplicado
Universidad de Alicante

El mayor fracaso económico del régimen de Franco en su etapa autárquica se produjo probablemente en el sector industrial. No porque la evolución de la industria fuese peor que la seguida por otros sectores, sino porque el Nuevo Estado había situado la industrialización del país como objetivo central de su política económica. Los dirigentes franquistas aspiraban a superar el atraso y a fortalecer la independencia y el potencial militar de España a través del desarrollo industrial. Sin embargo, los resultados fueron absolutamente decepcionantes durante los años 40 y, aunque en la década siguiente sí se logró un rápido crecimiento, éste fue todavía incapaz de recortar la distancia, en nivel de desarrollo, que separaba a España de sus vecinos europeos, e hizo evidente, con el colapso en el sector exterior que generó, que el proyecto autárquico era inviable.

Las páginas que siguen intentan explicar este fracaso, reflejando el estado de la cuestión en la historiografía y, de manera espacial, las aportaciones más recientes. Estas últimas han mejorado la información disponible sobre el conjunto de la industria y las diferentes ramas de la misma a escala nacional y en las distintas regiones del país, han profundizado en la aplicación y las consecuencias del intervencionismo estatal y han enmarcado la evolución española en el contexto europeo¹. También en los últimos años se

¹ Tanto los trabajos sectoriales como los de ámbito regional, características que frecuentemente se presentan unidas, suelen tratar marcos cronológicos más amplios e incluyen el franquismo como una etapa más en la evolución de sus objetos de estudio. La más reciente recopilación de estudios regionales es la coordinada por Germán, Llopis, Maluquer y Zapata (2001), que actualiza y amplía la dirigida por Nadal y Carreras (1990). A estas obras hay que sumar multitud de publicaciones dedicadas a la historia industrial de las diferentes regiones y localidades. Si se tienen en cuenta únicamente las aparecidas a partir de 1991, se pueden citar, entre otras, las de Calvet (1991), Nadal y Tafunell (1992), Valero, Navarro, Martínez y Amat (1992), Baraja (1994), Benaúl, Calvet y Deu (1994), Llopis (1994), Martínez Ruiz (1995), Miranda (1995), Barciela, López y Melgarejo (1996 y 1998), Germán (1996a, 1996b, 1997 y 1999), Zapata (1996), Álvarez Martín (1997), Garrués (1997a y 1998), Gutiérrez (1999), Bibiloni y Pons (1999 y 2000)... Entre los estudios sobre la evolución de la industria y las ramas que la componen en el conjunto de España, se encuentran los de Catalan (1991a, 1991b, 1992, 1993, 1994, 1995a, 1995b), Sudrià (1991, 1997a y 1997b), Fraile (1991), Calvet (1992), Morellá (1992), Segura (1992), Miranda (1994, 1997 y 2000), De Diego (1995 y 1996), Hernández Marco (1996), Pueyo (1996), Carreras (1997), Parejo (1997), Sanchís (1997), Cayón y Muñoz (1998), Sánchez Domínguez (1999), Santesmases (1999)

ha realizado una gran labor investigadora sobre el INI y sus empresas², que ha definido con mayor precisión el carácter de la intervención directa del Estado en la producción. El avance ha sido asimismo muy llamativo en el estudio de los comportamientos empresariales y la trayectoria de empresas concretas³. No obstante, la extensión necesariamente limitada de este texto obliga a centrarse en la visión de conjunto y apenas ofrece la posibilidad de atender a las disparidades regionales o seguir la evolución de la multitud de ramas de la industria ni, mucho menos, de las empresas, por significativas que éstas fuesen.

Algunas características de la industria española y del marco en que se desarrolló permanecieron casi inmutables durante todo el primer franquismo. Este fue el caso, por ejemplo, de la política industrial, cuyos pilares legislativos no se modificaron hasta los años 60. Sin embargo, las marcadas diferencias en el contexto económico general y en la evolución de la producción del sector aconsejan un tratamiento diferenciado de cada una de las dos décadas en las que se mantuvo vigente el modelo de industrialización autárquica.

y García Ruiz (2000a).

² Entre las publicaciones posteriores a 1990 pueden citarse las de Martín Aceña y Comín (1991 y 1992), Benito (1991), Fraile (1992), Ballester (1993), Gómez Mendoza (1994b, 1994c, 1995a, 1995b, 1997 y 2000), Martínez Ruiz (1994), Solé (1994), San Román (1995a, 1995b, 1997 y 1999), Martín Rodríguez (1995 y 1996), González (1996), López Carrillo (1996 y 1998), Cáceres (1997), Gómez Mendoza y San Román (1997), Valdaliso (1997 y 1998), San Román y Sudrià (1999) y González de la Fe (2001).

³ Molinero e Ysàs (1991), Torrejón (1992), Bernal (1993), Carreras y Tafunell (1993), Gómez Mendoza (1994a), Alcaide y otros (1994), Comín (1995), Núñez (1995 y 1998), Peña (1995), Comín y Martín Aceña (1996 y 1999), Fernández Roca (1996, 1998a y 1998b), Gutiérrez Molina (1996), (Garrués, 1997b), Paredes (1997), Alonso Olea, Erro y Arana (1998), Estapé (1998), Houpt y Ortiz-Villajos (1998), Cava (1999), García Ruiz y Laguna (1999), Puig (1999a, 1999b y 2001), Alonso Olea (2000), Bogaerts (2000), García Ruiz (2000b), Sinde (2000), Torres (2000a y 2000b) y Uriarte (2000).

A. “La noche de la industrialización española”

Por lo que se refiere a la década de 1940, a pesar de que la guerra civil no causó daños importantes en las instalaciones fabriles, la recuperación del producto industrial español fue lenta e inestable durante todo el período. Según el índice de producción industrial calculado por Albert Carreras⁴, el nivel productivo de 1930, el máximo anterior a la guerra civil, no volvería a alcanzarse hasta 1950 y todavía tardaría dos años más en recuperarse en términos per cápita. Si se utiliza el índice de Leandro Prados o el elaborado por Enric Morellá específicamente para la posguerra⁵, se acrecienta más, incluso, la impresión de estancamiento, ya que, de acuerdo con estas series, en 1950 aún no se había alcanzado el producto industrial de 1935 (gráfico 1).

Los años de la guerra y la primera década de la posguerra significaron, por lo tanto, una interrupción en el proceso de desarrollo industrial en España, que se había mantenido a buen ritmo durante el primer tercio del siglo XX y que presentaba una clara línea de continuidad desde el siglo anterior⁶. También ocasionaron un mayor distanciamiento respecto a los países del entorno europeo. Mientras la producción industrial española de 1950, según los datos, más favorables, de Carreras, no superaba en más de un 10 por ciento a la de 1935, en esos 15 años otras naciones del continente que no participaron en la guerra mundial, como Suecia, doblaron su producción industrial, el Reino Unido la multiplicó por 1,5 e Italia, Alemania y Francia crecieron a un ritmo sólo ligeramente inferior al británico (cuadro 1). Por ello se ha calificado a este período como “la noche de la industrialización española”, la etapa más directamente responsable del actual atraso industrial del país⁷.

El impacto de la guerra civil sobre la producción industrial española hizo que ésta se situase en 1940, según Carreras, en una cota semejante a la registrada ya a mediados de los años 20, un 14 por ciento por debajo del nivel de 1935. Para Morellá y Prados la caída fue mayor, en torno al 20 por ciento. En cualquier caso, se trató de un retroceso importante, aunque no tan profundo como el experimentado por algunos países europeos tras la segunda guerra mundial. En Italia, por ejemplo, la producción industrial en 1946 era un 35 por ciento

⁴ Carreras (1990), pág. 84.

⁵ Prados (1995: 102-103) y Morellá (1992).

⁶ Carreras (1987), pp. 284-285, y (1997); Catalan (1990, 1993 y 1995).

menor que en 1939, y el producto industrial de las dos Alemanias en 1948 no alcanzaba todavía el 60 por ciento del nivel prebélico⁸. Los mayores problemas de la industria española para recuperarse, por lo tanto, no se debieron a un impacto más profundo del conflicto bélico interno, sino a las condiciones en que se desarrolló el proceso de reconstrucción.

Cuadro 1. La recuperación del producto industrial en algunos países europeos occidentales tras la segunda guerra mundial				
País	Crecimiento de la producción industrial en el período 1935-1950		Año en que se recuperó el máximo prebélico de producción industrial per cápita	Número de años que se tardó en alcanzar el nivel máximo de producción desde el final de la guerra
	Tasa de variación anual	% respecto al nivel de 1935		
Alemania/R FA	2,5	44,1	1949	4
España	0,6	9,0	1952	13
Francia	2,4	42,9	1951	6
Italia	2,6	47,6	1949	4
R. Unido	2,8	51,0	1947	2
Suecia	4,7	100,0	1945	0

Fuente: Carreras (1993), pág. 163, y Catalan (1993), pág. 120.

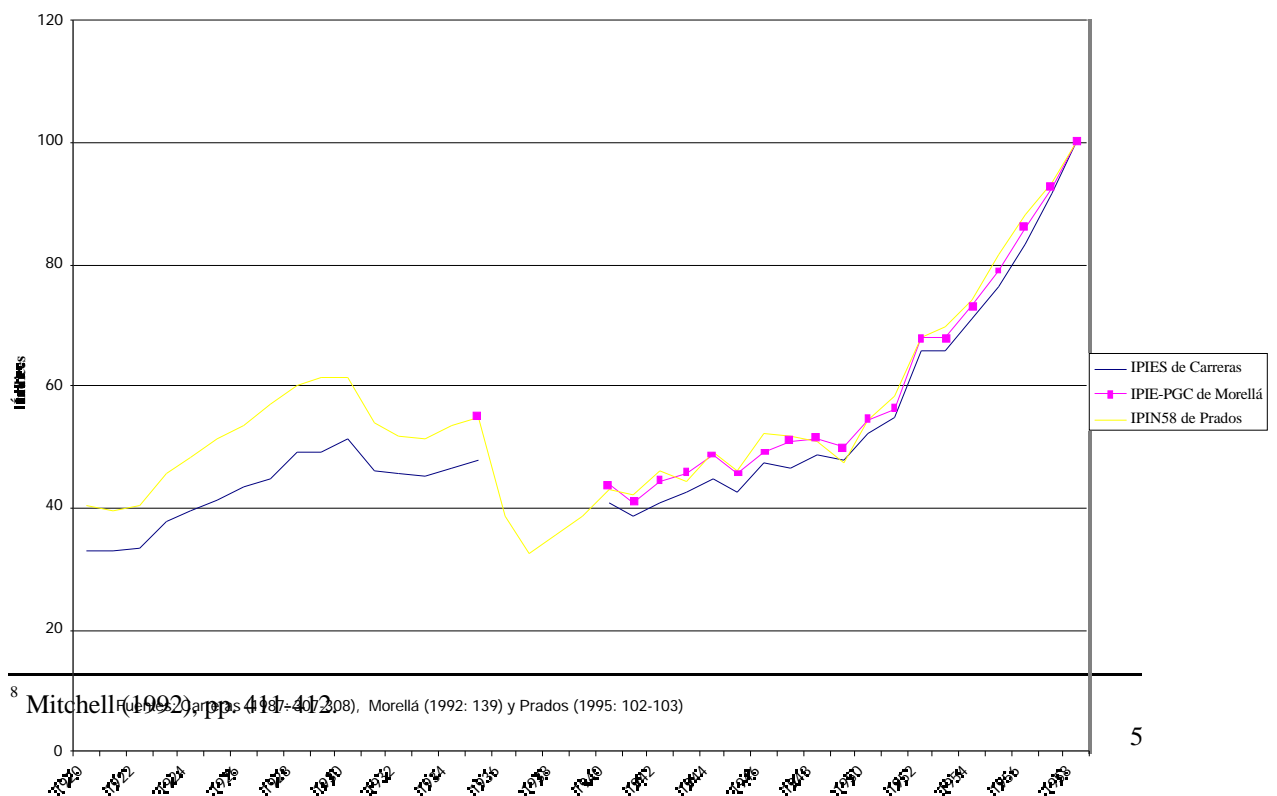
Por lo que respecta a la evolución a lo largo de la década (gráfico 1), en el período de la guerra mundial se mantuvo un ritmo de crecimiento modesto, a una tasa anual ligeramente por encima del 2 por ciento entre 1940 y 1944, si se utiliza el índice de producción industrial de Carreras, y algo superior de acuerdo con los cálculos de Morellá (2,7 por ciento) y los de Prados (3,3 por ciento). En 1946 se experimentó un avance importante, que compensó la brusca caída del año anterior, pero fue seguido por una fase de práctico estancamiento hasta el final de la década. En 1950 se consiguió de nuevo un fuerte incremento del producto industrial, gracias al cual la tasa media de crecimiento del período 1940-1950 se conservó por encima del 2 por ciento anual, tanto según los cálculos de Carreras y Prados (2,4 por ciento en ambos casos) como con los de Morellá (2,2), aunque el índice construido por este último y el de Prados ofrecen tasas de crecimiento significativamente más bajas para la segunda mitad de la década (en torno al 3,5 por ciento) que el de Carreras (4,2 por ciento).

⁷ Carreras (1990), pág. 85, y (1993), pp. 162-165.

Las diferencias entre el índice elaborado por Carreras (en adelante, IPIES) y los contruidos por Morellá (IPIE-PGC) y Prados (IPIN58) se deben principalmente a que en el primero tienen una mayor representación las industrias pesadas, que disfrutaron en general de una evolución más positiva durante la autarquía. El IPIE-PGC y el IPIN58, en cambio, que son ambos el resultado de agregar un conjunto de índices sectoriales, recogen mejor el equilibrio entre las distintas ramas de la industria y conceden más atención a la industria ligera. Por ello, la contracción de las ramas productoras de bienes de consumo durante la guerra civil y las dificultades que sufrieron estos subsectores en la posguerra se reflejan con más precisión en el IPIE-PGC y en el IPIN58 que en el IPIES, y esto es lo que explica que, en los dos primeros, el impacto de la guerra civil sea más marcado y las tasas de crecimiento menores para la década en su conjunto y algo mayores para la primera mitad de los años 40, en la que las industrias pesadas crecieron por debajo de la media.

En efecto, las principales ramas de la industria española tuvieron marcadas diferencias en su evolución durante la guerra civil y la posguerra (cuadro 2). Los índices sectoriales del producto industrial contruidos por Morellá sólo muestran un fuerte retroceso en 1940, respecto a su nivel durante la II República, en las industrias de bienes de consumo y

Gráfico 1. Índices anuales de la producción industrial española, 1920-1958 (1958=100)



la química. El sector de la energía, la minería y la transformación de metales, por el contrario, presentaban al inicio de la posguerra cifras de producción mayores que en 1935. En esos cinco años, según Morellá, el producto conjunto de las industrias de bienes de consumo se redujo en un tercio, en gran parte debido a la caída, aún mayor, del subsector alimentario, y la producción textil disminuyó en un 27 por ciento. Otras industrias ligeras, como el calzado, sufrieron una contracción algo menor, en torno a una quinta parte de su *output* medio durante la República⁹. El hundimiento de la producción química tuvo una envergadura semejante al ocurrido en las industrias de bienes de consumo, pero fue un fenómeno aislado en el seno de las industrias pesadas más representativas. La producción minera tenía en 1940 un nivel semejante al de antes de la guerra, la de transformados metálicos se había incrementado en un 7 por ciento y la de energía era casi una cuarta parte mayor.

Cuadro 2. Tasas de crecimiento del producto industrial en España por sectores, 1935-1950				
Sector	Tasas medias de crecimiento anual acumulativo en los períodos			
	1935-1940	1940-1945	1945-1950	1940-1950
Energía*	4,1	3,7	11,4	7,5
Minería y primera transformación del mineral	0,1	-2,7	7,4	2,2
Química	-7,3	3,2	18,0	10,4
Transformación de metales	1,4	-3,6	7,7	1,9
Industrias de consumo	-7,7	2,1	-0,5	0,8

* Las tasas calculadas a partir de 1940 proceden del índice de la producción de energía elaborado con ponderaciones variables, para contrarrestar el fuerte descenso del precio relativo de la electricidad.
Fuente: Morellá (1992), pp. 129-137.

Durante todo el período autárquico el crecimiento de la producción de bienes intermedios y de bienes de inversión fue muy superior al experimentado por las industrias de bienes de consumo. La química, recuperándose del retroceso sufrido en la guerra civil, fue el

⁹ Miranda, (1998), pág. 230.

sector que alcanzó mayores tasas de crecimiento, con una media por encima del 10 por ciento anual, tanto en la primera década de posguerra -cuando se vio estimulada por la demanda que generaron la guerra mundial e, inmediatamente después, las necesidades de la reconstrucción europea- como en el conjunto del período. El otro sector que tuvo un incremento espectacular (superior al 7 por ciento anual entre 1940 y 1950) fue la producción de energía, impulsada por la expansión de la electricidad, a pesar de que la oferta no pudo crecer al mismo ritmo que la demanda y se sufrieron severas restricciones en el suministro¹⁰. La minería y la metalurgia de transformación aumentaron su producción de forma mucho menos intensa, en torno al 2 por ciento anual en los años 40.

Las industrias de bienes de consumo, en cambio, crecieron por debajo del 1 por ciento anual a lo largo de la década. Dentro de ellas, el textil registró un nivel de producción en 1950 prácticamente idéntico al de 1940. Lo mismo sucedió en la industria del calzado. Las industrias alimentarias fueron la principal excepción, con un incremento superior a la media del sector secundario. La evolución conjunta de las industrias de bienes de consumo fue mucho más positiva en la primera mitad de la década que en la segunda. En la primera se encontraron con una fuerte demanda interna insatisfecha tras el fin de la guerra civil y con un incremento de la demanda externa gracias a la guerra mundial. En la segunda, por el contrario, se dejó sentir la fuerte caída del consumo privado, en un contexto de serias dificultades para el abastecimiento de materias primas, energía y bienes de equipo, agravadas porque estas actividades no se hallaban entre los sectores privilegiados por el régimen. La producción textil, por ejemplo, que entre 1940 y 1945 creció a una tasa cercana al 4 por ciento anual, contempló en el quinquenio siguiente como desaparecía la práctica totalidad de este incremento.

Las industrias pesadas concentraron su expansión en la segunda mitad de la década y algunas, como la minería y la transformación de metales, tuvieron incluso tasas de crecimiento negativas en los primeros años 40. Por lo tanto, la participación de los bienes de consumo en el producto industrial aumentó durante el período de la segunda guerra mundial. Fue a partir de 1947 cuando se inició una rápida disminución de la *ratio de Hoffmann*, es decir, del cociente entre el valor añadido neto de las industrias de bienes de consumo y el de las

¹⁰ Sudrià (1987), pp. 327-340.

industrias de bienes de inversión. Esta transformación estructural permitió que España se situase al acabar la década, según la tipología de la industrialización de Hoffmann, entre las economías industrializadas, con una *ratio* inferior a 1,5¹¹.

La mayor presencia de la industria pesada dentro de la estructura industrial fue un fenómeno común al conjunto de la Europa de posguerra, que en el caso español se vio reforzado por las bajas tasas de crecimiento de la producción de bienes de consumo. En la industria alimentaria, por ejemplo, mientras España no había alcanzado todavía en 1958 el nivel de producción anterior a la guerra civil, Alemania e Italia lo incrementaron a una tasa media anual por encima del 3 por ciento entre 1938 y 1958, y el aumento conseguido en Portugal, el Reino Unido y los Países Bajos estuvo en torno al 2 por ciento anual. Es posible que la producción española esté infravalorada debido a la existencia de una producción clandestina, para el mercado negro, relativamente importante, pero lo que parece indiscutible es que el crecimiento de este sector aquí fue notablemente inferior al que experimentó en la mayor parte de los países de Europa occidental. No en vano la dieta española se fue quedando rezagada en calidad y cantidad, incluso respecto a otros países mediterráneos que habían tenido hasta entonces niveles de nutrición inferiores¹².

Las industrias de bienes de consumo tradicionales se vieron seriamente perjudicadas por la política autárquica del primer franquismo, ya que ésta, imitando el modelo de la Italia de Mussolini y la Alemania de Hitler, concedió prioridad absoluta a las industrias de interés militar y a los grandes proyectos para desarrollar la producción química, metalúrgica y de construcciones mecánicas. Estos sectores acumularon la mayor parte de la inversión pública y tuvieron un trato de preferencia, en detrimento de las industrias ligeras, a la hora de realizar importaciones y disponer de energía, materias primas y bienes de equipo.

La política industrial de posguerra

La decidida apuesta industrialista del franquismo fue una estrategia de desarrollo que

¹¹ Morellá (1992), pp. 132-134. Carreras (1997), pp. 42-43, retrasa este momento hasta finales de la década de 1950.

¹² Catalan (1993), pp. 373-375.

trataba de impulsar un crecimiento sectorialmente desequilibrado y orientado hacia el interior, sin tener en cuenta los costes de oportunidad, y con una activa intervención pública. Se partía del convencimiento de que la iniciativa privada era incapaz, por sí sola, de impulsar la industrialización, que el sistema de mercado no era adecuado para asignar eficazmente los recursos de acuerdo con las necesidades nacionales y que el Estado era el único agente capaz de promover un proceso de crecimiento económico sostenido¹³.

Los recursos disponibles se canalizaron preferentemente hacia la industria, sobre todo hacia aquellas ramas vinculadas con la defensa o que proporcionaban *inputs* básicos para otras producciones y para los medios de transporte. El contexto de la segunda guerra mundial, en el que no era improbable la incorporación de España como país beligerante, explica la prioridad concedida a las industrias de interés militar durante la primera mitad de la década de 1940, cuando el gasto en defensa llegó a suponer, algunos años, más del 40 por ciento del gasto total del Estado. Pero esta prioridad también se apoyaba en la propia ideología de un régimen forjado en la guerra civil y dominado por los militares, que tenía como modelos a dos estados, el fascista italiano y el nacional-socialista alemán, que habían basado en el rearme el crecimiento de sus economías nacionales, y que confiaba en los efectos estimulantes de los sectores de la defensa sobre la demanda y sobre la modernización tecnológica del conjunto de la industria. Tras la guerra mundial, cuando la Dictadura se encontró con un amplio rechazo exterior, se mantuvo la atención preferente a la industria bélica. España se convirtió, hasta el conflicto de Corea, en el Estado de Europa occidental que destinaba una mayor porción de su presupuesto público a la defensa y donde los sectores vinculados a ella continuaron disfrutando de un trato privilegiado en la asignación de divisas y permisos de importación, en el acceso a los *inputs* intervenidos y escasos y en la autorización para nuevas inversiones¹⁴.

Por otro lado, los responsables de la política económica durante los años 40, imbuidos de lo que se ha calificado como “ingenierismo” o “mentalidad ingenieril”, plantearon que el objetivo era aumentar la producción industrial y aprovechar plenamente los

¹³ González (1979); Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979), pp. 297-298; Martín Aceña y Comín (1991), pp. 67-71. Sánchez Domínguez (1999), pp. 92-97, ha mostrado como París Eguilaz, Robert, De Figueroa y otros autores de la época intentaron fundamentar teóricamente estos postulados, apelando, en ocasiones, a una interpretación muy poco ortodoxa de las ideas keynesianas e, incluso, de la teoría clásica. Sobre la visión desde el exilio de esta política económica véase Gómez Herráez (2000).

recursos nacionales, sin atender a criterios de costes, especialización, ventajas comparativas o competitividad¹⁵. Se intensificó la sustitución de importaciones bajo un planteamiento autárquico, que pretendía incentivar la producción, poner fin al desequilibrio exterior y asegurar la independencia económica. Además, no sólo se puso en práctica, como en el sector agrícola¹⁶, un complejo entramado de controles administrativos sobre la producción y la distribución, sino que el Estado participó directamente en la ampliación de la oferta industrial mediante la creación de empresas públicas.

Esta política industrial se apoyó, fundamentalmente, en tres leyes promulgadas en los primeros años de la Dictadura: la de Protección de las Nuevas Industrias de Interés Nacional, de 24 de octubre de 1939; la de Ordenación y Defensa de la Industria, de 24 de noviembre de ese mismo año; y la de creación del Instituto Nacional de Industria, de 25 de septiembre de 1941. Las dos primeras proporcionaron al régimen los instrumentos jurídicos fundamentales con los que regularía estrechamente, durante más de dos décadas, las iniciativas industriales de carácter privado. Con ellas se multiplicó la capacidad interventora de la Administración, se fomentó la transferencia de recursos de unos sectores a otros y se limitó la inversión extranjera y la competencia interior.

La ley de 24 de octubre de 1939 se aprobó con el objetivo de incentivar la inversión privada en las industrias vinculadas a la defensa y en las que estaban dedicadas bien a la producción de insumos de interés estratégico para el conjunto de la economía o bien a la sustitución de importaciones en general. Las empresas que eran declaradas “de interés nacional”, a cambio de un mayor control por parte del Estado (que designaba en ellas un interventor y un consejero delegado con amplias facultades), podían llegar a conseguir la expropiación forzosa de los terrenos necesarios para su instalación y disfrutar de amplios privilegios fiscales, rebajas en las tasas aduaneras para la importación de bienes de equipo, la seguridad de dar salida en el mercado interior a una parte de su producción a un precio determinado y la garantía de obtener un rendimiento mínimo del capital invertido (hasta el 4 por ciento anual), si bien esto último no llegó a concederse en ninguna ocasión.

¹⁴ Catalan (1994), pp. 377-381, y Martínez Ruiz (1994), pp. 73-77.

¹⁵ Velasco (1984).

¹⁶ Barciela (1985, 1986, 1987, 1989 y 1997).

Durante los dos primeros años tras la promulgación de la ley se otorgaron las ventajas que ésta contemplaba a un buen número de empresas, dedicadas a la aeronáutica, automoción, minería, obtención de combustibles líquidos, fibras artificiales, construcción naval, siderurgia y fabricación de gasógenos. A partir de 1942, sin embargo, el Estado apostó por la inversión directa en aquellos sectores que consideraba prioritarios y la concesión del *status* de industria de interés nacional se hizo menos frecuente, a pesar de que también se extendió a las empresas públicas. El número de firmas beneficiadas con estas ayudas volvió a dispararse en los años 50, a la vez que se ampliaba el espectro de industrias representadas. Dado que no se fijaron criterios claros para determinar qué empresas podían beneficiarse de las ventajas recogidas en la ley, la Administración obró con un amplio margen de discrecionalidad y se creó un marco propicio para las situaciones de corrupción y favoritismo¹⁷.

La ley de Ordenación y Defensa de la Industria profundizó en la línea marcada por la disposición anterior al concretar algunas medidas de proteccionismo administrativo, clasificar las industrias en distintas categorías en función de su interés militar y su valor para la sustitución de importaciones, y establecer el marco básico para la regulación de la actividad industrial. De ella se han destacado las restricciones que introducía en la libertad de iniciativa empresarial, al hacer obligatoria la autorización del Ministerio de Industria para la instalación de una nueva empresa y el traslado o la ampliación de las ya existentes, pero el abanico de medidas interventoras incluidas en la disposición era muy amplio. Con un marcado carácter nacionalista, la ley reservaba para las empresas españolas la demanda de bienes industriales del sector público, limitaba a un 25 por ciento el capital extranjero en las nuevas empresas que se estableciesen en España y prohibía totalmente las inversiones foráneas en las industrias destinadas a la fabricación de material de guerra. El Estado quedaba facultado para obtener datos estadísticos de las industrias, incautar empresas y promover su fusión o asociación, además de imponer a las compañías privadas condiciones de producción, rendimiento y venta, normas sobre las características de los productos y reglas para un aprovechamiento más eficiente de la mano de obra, la energía, los materiales y los residuos.

La necesidad de autorización administrativa previa para las inversiones industriales

¹⁷ Buesa (1983); Braña, Buesa y Molero (1984), pp.177-180, y Catalan (1995), pp. 229-231.

tenía precedentes en diversas disposiciones aprobadas por los gobiernos de la Restauración y la dictadura de Primo de Rivera, pero fue durante la guerra civil, a partir del verano de 1938, cuando se aplicó por primera vez de forma tajante y generalizada, con características similares a las de las restricciones puestas en práctica en la Alemania nazi. La ley de 24 de noviembre de 1939 consolidaría este control estatal hasta comienzos de la década de 1960 y proporcionaría al Estado franquista una poderosa herramienta para dirigir la inversión privada. Oficialmente, la regulación de las nuevas industrias se justificó apelando al principio de que los poderes públicos debían adecuar la iniciativa privada al interés nacional. Se aludía también a las necesidades impuestas por la coyuntura, que durante la guerra civil obligaron a prever la incorporación de nuevas áreas industriales conforme avanzaba el frente y, en la posguerra, a ordenar la utilización de los recursos escasos, especialmente de los medios de pago para realizar importaciones¹⁸. Por otro lado, el sistema de distribución centralizada de muchas materias primas, en vigor asimismo desde la guerra civil, exigía el establecimiento de controles que evitasen una hipertrofia del número de instalaciones fabriles para conseguir cupos de materiales a precio de tasa¹⁹.

Sin embargo, ninguna de estas razones es suficiente para explicar por qué las restricciones a la libertad de crear empresas industriales se mantuvieron durante más de dos décadas. Esta larga pervivencia obedeció a los intereses particulares de los empresarios ya asentados en el mercado, que utilizaron su capacidad de presión sobre las instituciones para convertir los controles del Ministerio de Industria en verdaderas barreras legales para la entrada de nuevas empresas, limitando de esta manera la competencia y reforzando el grado de monopolio en muchas ramas de la producción. Se ha de recordar, en este sentido, que los Sindicatos Verticales (y las Comisiones Reguladoras antes de la creación de éstos), dominados por la patronal de cada sector, eran los organismos asesores del Ministerio para evaluar las solicitudes de nueva instalación o modificación de una empresa, y que los criterios establecidos por la Administración para discriminar entre unas solicitudes y otras, al igual que sucedía con las declaraciones de “industria de interés nacional”, dejaban un amplio margen para la actuación discrecional de los funcionarios. De hecho, la Dirección General de Industria se limitó a señalar como principales criterios para denegar las solicitudes el que

¹⁸ Buesa (1984), pp. 107-109.

¹⁹ Miranda (1998), pág. 260.

éstas implicasen la utilización de materias primas escasas o un incremento de la capacidad de producción en el sector que no podría ser absorbido por la demanda interna. Estas dos razones son las que más se repiten en los expedientes que no obtuvieron autorización, pero con frecuencia se dio el caso de que varias iniciativas dentro de un mismo sector, sujetas, obviamente, a unas mismas condiciones de disponibilidad de materiales y tamaño del mercado, obtuvieron respuestas distintas de la Administración.

La reglamentación de la inversión privada a través de las leyes de Protección de las Nuevas Industrias de Interés Nacional y de Ordenación y Defensa de la Industria, por lo tanto, contribuyó a canalizar los recursos productivos hacia determinadas actividades con independencia de los mecanismos de mercado, primando a la industria básica en detrimento de las industrias ligeras productoras de bienes de consumo, de acuerdo con un proyecto de desarrollo autárquico en el que el componente militar resultaba decisivo. Esta reglamentación también aumentó las trabas burocráticas a la actividad económica -con una Administración ineficiente, que hacía que los trámites se dilatasen en el tiempo-, alejó las inversiones extranjeras -tan necesarias en un momento de escasez de divisas-, disminuyó la competencia en el mercado interior y, en lugar de incentivar las mejoras en la producción y la reducción de costes, alentó la búsqueda de influencias y un trato de favor por parte de los organismos interventores²⁰.

El Instituto Nacional de Industria

Según diversos autores, el escaso progreso conseguido en la recuperación y el crecimiento de la industria, cuando ya habían pasado dos años del final de la guerra, decidieron a la Dictadura a complementar los mecanismos de intervención indirecta en el sector con una participación activa y directa del Estado en la producción industrial. Para ello se creó, a través de la ley de 25 de septiembre de 1941, el Instituto Nacional de Industria (INI), concebido como un instrumento clave del Estado para industrializar el país, con la misión de compensar la falta de iniciativa privada en determinados sectores estratégicos, especialmente en los más vinculados a los programas militares, y también para compensar las

²⁰ Donges (1976), pp. 46-47.

limitaciones del sistema financiero en el apoyo a la industria. Sin embargo, Elena San Román y Antonio Gómez Mendoza han demostrado que el INI no se concibió en función de la situación existente en 1941, sino que fue una iniciativa madurada en los años anteriores, que culminaba los proyectos de intervención del Ejército en la industria elaborados, a partir de la Gran Guerra, por las comisiones de movilización industrial²¹. Estos proyectos pasaron a un primer plano durante la guerra civil, pero tardaron en fructificar porque no encontraron el apoyo suficiente en el gobierno que se formó a los pocos meses de la victoria, en el que los falangistas ocuparon una posición preeminente. Si el INI se convirtió en una realidad en 1941 no fue por la situación económica del país ni debido a que entonces se hiciese evidente la supuesta incapacidad de la iniciativa privada, sino porque los partidarios de una mayor intervención estatal en la economía fortalecieron su posición en el gobierno, con el nombramiento de Luis Carrero Blanco como subsecretario de la Presidencia.

El principal promotor del INI fue el ingeniero naval militar Juan Antonio Suanzes, amigo desde la infancia del hermano del dictador, Nicolás Franco, y quizá también, según otras versiones, del propio Generalísimo. Suanzes, con una intensa experiencia previa en la industria de construcción naval, se había hecho cargo del Ministerio de Industria y Comercio en el primer gobierno de la Dictadura, durante la guerra civil, y sería el primer presidente del Instituto. Se trataba de un hombre de fuerte carácter, convencido de que la política liberal había sido nefasta para la economía española y de que era imprescindible la intervención del Estado para conseguir el “engrandecimiento” del país. Sus proyectos autárquicos e industrialistas, apoyados en una escasa base teórica, tuvieron una gran influencia en el Jefe del Estado. Entre esos proyectos se encontraba, al menos desde 1939, la idea de crear una entidad industrial de propiedad pública, similar a la constituida en Italia. La primera propuesta concreta al respecto, aunque con un carácter más limitado, la realizó Suanzes, tras abandonar la cartera de Industria y Comercio, desde la Dirección de Construcciones Navales e Industrias Militares, cuando promovió, sin éxito, una gran empresa pública de construcción naval. El cambio de gobierno de 1941 relanzó de nuevo la idea, que se plasmó en un proyecto de ley para la constitución de un “Instituto Nacional de Autarquía”, redactado por Mariano Sebastián, director de estudios del Banco de España, y Jesús Rodríguez Salmones, técnico del Instituto Español de Moneda Extranjera. La ley se publicó en septiembre de 1941, aunque

²¹ San Román (1999 y 2000), Gómez Mendoza (2000).

con un cambio en la denominación del nuevo organismo, que pasó a ser la de Instituto Nacional de Industria²².

El INI se configuró como un *holding* de empresas con capital público. No se le incluyó en el organigrama del Ministerio de Industria, sino que, y esto es una muestra de la importancia que se concedía al proyecto, se le hizo depender directamente de la Presidencia del Gobierno. Su referente inmediato fue el Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) italiano, al que, a través del nuevo Estatuto de 1937, el régimen de Mussolini había encomendado el desarrollo de las industrias militares y la realización de una política de autosuficiencia económica. También éstos fueron los principales objetivos señalados en la ley fundacional del INI, en la que se concedía prioridad al Instituto respecto a los intereses privados y se le otorgaba la capacidad de obtener del gobierno la expropiación de aquellas empresas que fuesen necesarias para la consecución de sus fines. Junto a la creación de nuevas sociedades con capital totalmente en manos del INI, la ley contemplaba la participación del Instituto público en compañías ya existentes y la posibilidad de que se invirtiesen capitales privados en las empresas del grupo. Para la financiación del Instituto se establecía una cuota inicial de 50 millones de pesetas, a la que se sumarían las factorías y las participaciones en empresas industriales del Estado que éste le transfiriese, junto a las subvenciones públicas que pudiese recibir y a los ingresos generados por la propia actividad de las empresas y por la venta de participaciones del *holding*. Además, se le facultaba para emitir obligaciones.

Juan Antonio Suanzes ocupó la presidencia del nuevo organismo durante 22 años, ejerciendo una fuerte y persistente influencia no sólo en la institución, sino también en el marco más amplio de la política industrial del primer franquismo. Esta influencia resultó especialmente intensa entre 1945 y 1951, cuando compaginó su cargo en el INI con la cartera de Industria y Comercio, que le concedía el control del Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME) y, por lo tanto, un papel protagonista en las decisiones sobre la asignación de divisas y el tipo de cambio. Fue bajo su mandato, en los años 40, cuando se organizó el INI, con un carácter marcadamente presidencialista, se fraguaron los principales proyectos del Instituto y se constituyó el grupo de empresas. En el programa de actividades que se fijó en

²² Ballesteros (1993), pp. 133-135; San Román (1999), pp. 59-161, y (2000), pp. 53-66.

un principio estaba previsto que el INI participase en prácticamente todas las ramas industriales. No obstante, la línea de actuación prioritaria se centró en fomentar la producción de energía, bienes intermedios y material de transporte (cuadro 3). El INI también actuó, desde un primer momento, como hospital de empresas, socorriendo a compañías con problemas económicos y financieros, si bien su labor en este sentido fue poco importante durante la presidencia de Suanzes, tanto por lo que se refiere al número de compañías intervenidas como por las inversiones realizadas en ellas.

Cuadro 3. Distribución por sectores y principales sociedades de la inversión directa del INI en su grupo de empresas hasta 1950

Sectores	Empresas	Inversión (porcentajes sobre el total)
Energía	ENCASO	34,11
	ENHER	9,38
	ENDESA	7,11
	REPESA	4,95
	Total del sector	55,55
Transformados metálicos y bienes de equipo	ENASA	7,33
	Bazán	6,97
	ENARO	1,79
	Otras empresas	4,24
	Total del sector	20,33
Transportes y comunicaciones	Elcano	10,02
	Torres Quevedo	3,41
	Otras empresas	2,21
	Total del sector	15,64
Minería y metalurgia	MASA	1,71
	ENDASA	1,67
	Otras empresas	1,51
	Total del sector	4,88
Química y otras industrias y servicios	FEFASA	2,70
	Otras empresas	0,90
	Total del sector	3,60
Total general		100,00

Fuente: Martín Aceña y Comín (1991), pp. 158-160.

El desarrollo del Instituto coincidió con la ola de nacionalizaciones que se produjo en toda Europa tras la segunda guerra mundial, pero, como ha destacado Elena San Román²³, los principios que impulsaron el crecimiento de las empresas públicas en las democracias occidentales fueron muy distintos a los que llevaron a la creación del INI. En Europa

²³ San Román (1999), pp. 22-24.

occidental fue la construcción del “estado del bienestar” el que condujo al sector público a ampliar su intervención directa en la actividad económica, con un carácter subsidiario respecto a la iniciativa privada. Esta intervención se centró en actividades con dificultades y en sectores poco atractivos para la inversión privada, pero con un gran impacto en el conjunto de la economía y en el nivel de vida de la población. Un modelo muy alejado del ideario autárquico que respaldaba el *holding* público español, más próximo a los proyectos de fortalecimiento militar que a los programas sociales del régimen.

El grupo de empresas del INI, que eran las sociedades participadas por el Instituto que dependían directa o indirectamente de él, creció con rapidez durante los años 40: en 1942 sólo lo componían cuatro sociedades y el capital social suscrito no alcanzaba los 500 millones de pesetas; tres años después ya contaba con 19 empresas y un capital en torno a los 2.000 millones; y en 1950 el capital suscrito, en sus cerca de 40 sociedades, superaba los 7.000 millones de pesetas. La inversión realizada por el Instituto a lo largo de la década sumaba casi 4.000 millones de pesetas corrientes y en el año 1950 constituyó aproximadamente un quinto de toda la inversión pública, el 2 por ciento de la Formación Bruta de Capital en la economía española y el 0,4 por ciento de la renta nacional. En ese momento, el *holding* público ya controlaba por completo la industria del automóvil, acaparaba más de las tres cuartas partes de la fabricación de fertilizantes nitrogenados, más de la mitad de la de aluminio, casi un cuarto de todo el refino de petróleo, una sexta parte de la fabricación de fibras artificiales y un 8 por ciento de la producción de energía eléctrica y de la construcción naval del país. Por la cuantía de las inversiones realizadas, el principal sector de su actuación era el energético: el petróleo y la petroquímica concentraban un 39 por ciento de la inversión, elevándose la proporción a casi la mitad del total si se les añaden la electricidad y el gas. Entre las empresas del sector destacaban ENCASO y REPESA, dedicadas a los hidrocarburos, y las compañías eléctricas ENDESA y ENHER²⁴.

ENCASO fue, sin duda, la creación más emblemática del Instituto, tanto por ser la primera en volumen de inversión, con un tercio del total, como porque sus objetivos reflejaban fielmente los ideales de industrialización autárquica. La empresa, que ha sido objeto de diversos estudios en los últimos años²⁵, se estableció con la finalidad fundamental de

²⁴ Braña y Buesa (1981); Myro (1981); Martín Aceña y Comín (1989a y 1990).

²⁵ Martín Aceña y Comín (1991), pp. 204-212; Sudrià (1992), pp. 18-29; San Román (1997a, 1997b y 1999); San Román y Sudrià (1999).

producir combustibles líquidos y lubricantes, intentando acabar con la total dependencia española del exterior para el abastecimiento de estos productos. Se trataba así de neutralizar una de las principales bazas utilizadas por los aliados para presionar a Franco durante la guerra mundial. Su presidencia fue ocupada por Joaquín Planell, quien sería nombrado vicepresidente del INI en 1943 y sucedería a Suanzes como ministro de Industria en 1951.

La compañía centró su labor en la obtención de hidrocarburos a partir de la destilación de pizarras bituminosas y lignitos. En esta actividad disfrutó de una posición de monopolio, gracias al poder del INI para impedir la autorización de otras iniciativas y para reservarse las principales fuentes de materia prima, en detrimento de los empresarios privados. También se introdujo en el refinado de crudos. Sus proyectos se plasmaron en el “Plan para la Fabricación Nacional de Combustibles Líquidos y Lubrificantes e Industrias Conexas”, promulgado en forma de ley en 1944, que preveía instalar en Cartagena (Murcia) una refinería capaz de tratar cerca de medio millón de toneladas anuales y obtener en la factoría de Puertollano (Ciudad Real) 100.000 toneladas al año de carburantes, lubricantes y parafinas a través de la destilación de un millón de toneladas de pizarra y 200.000 toneladas de carbón. El *Plan* contemplaba, igualmente, construir en Puertollano una central térmica e instalaciones para la obtención de productos nitrogenados. Por otro lado, se proyectaba explotar diversas minas de lignitos en Teruel, con la construcción de un ferrocarril minero, y establecer en esta provincia y en Puentes de García Rodríguez (La Coruña) sendas centrales térmicas e instalaciones adecuadas para la elaboración de combustibles líquidos, alquitrán y otros productos a partir de los lignitos.

Para la financiación de estos proyectos tan ambiciosos el gobierno elaboró un plan de inversiones que ascendía a casi 2.000 millones de pesetas. Sin embargo, en 1949 la inversión efectivamente realizada sólo suponía una tercera parte de esta cantidad y todavía no se había conseguido poner en marcha ninguna de las principales actividades proyectadas; la producción de ENCASO se limitaba entonces prácticamente al lignito extraído de las cuencas de Teruel y Puentes de García Rodríguez y a la electricidad obtenida para el autoabastecimiento de la empresa. Hasta 1952 no se consiguió iniciar la destilación de pizarras y a partir de entonces las cantidades de petróleo producidas por este método fueron

insignificantes en comparación con el consumo del país y tuvieron un coste varias veces superior al del petróleo importado. El proyecto de obtener carburantes a partir de los lignitos, por su parte, acabaría siendo abandonado a lo largo de los años 50. Los obstáculos al desarrollo de la compañía eran tanto de tipo financiero, por los problemas del presupuesto público para hacer frente a las inversiones previstas, como de acceso a la tecnología y los bienes de equipo necesarios. En un principio, las estrechas relaciones con la Alemania de Hitler canalizaron hacia este país la demanda de tecnología y equipos industriales para los proyectos de ENCASO, pero el transcurso de la segunda guerra mundial impidió a las empresas germanas cumplir sus compromisos, lo que retrasó considerablemente la construcción de las instalaciones de la compañía. Al terminar la guerra, se intentó sustituir la tecnología alemana con diversos acuerdos con empresas del Reino Unido, Francia, Suiza y los Estados Unidos, pero la escasez de divisas hizo que persistiesen las dificultades para el abastecimiento de materiales y equipos.

Las vicisitudes de ENCASO durante la primera década de posguerra reflejan bien las debilidades y contradicciones de la participación del Estado en la producción industrial. El INI se había creado, entre otras razones, para financiar aquellos proyectos industriales que, por su envergadura o su baja rentabilidad, no recibiesen una inversión suficiente de capitales privados. Sin embargo, el Instituto se encontró con que sus recursos tampoco eran adecuados para atender convenientemente a las numerosas iniciativas que puso en marcha y, como reflejan las propias *Memorias* del organismo, muchos proyectos se malograron por la falta de medios financieros. Aunque la ley fundacional de 1941 le permitía buscar fondos en el mercado de capitales a través de la emisión de obligaciones, hasta finales de los años 50 el INI se nutrió fundamentalmente del Tesoro Público y de los créditos del Banco de España (cuadro 4). El Ministerio de Hacienda quiso, de esta forma, controlar la actividad financiera del *holding* y evitar que aumentase la competencia por la obtención de fondos en el mercado interior de capitales. Pero el Estado, con una política fiscal muy endeble y retrógrada, sólo pudo aportar unos fondos muy limitados frente a las enormes necesidades de los proyectos del Instituto. Además, en lugar de concentrar los escasos recursos financieros en aquellas actividades con mayor rentabilidad social, el INI intentó estar presente en multitud de ramas industriales y destinó buena parte de las inversiones hacia empresas inviables, con pérdidas, que no respondían a la lógica económica, sino a consideraciones de estrategia política y

militar²⁶.

Cuadro 4. Financiación del Instituto Nacional de Industria, 1941-1950 (millones de ptas. corrientes)

Años	Fondos propios				Fondos ajenos		Totales	
	Fondos procedentes del Tesoro		Autofinanciación		Créditos del Banco de España		Del año	Acumulado
	Del año	Acumulado	Del año	Acumulado	Del año	Acumulado		
1941	0,5	0,5	-	-	-	-	0,5	0,5
1942	52,7	53,2	-	-	-	-	52,7	53,2
1943	210,2	263,4	0,6	0,6	-	-	210,8	264,0
1944	80,6	344,0	-	0,6	-	-	80,6	344,6
1945	244,4	588,4	-	0,6	-	-	244,4	589,0
1946	439,0	1.027,4	-	0,6	-	-	439,0	1.028,0
1947	388,6	1.416,0	4,2	4,8	-	-	392,8	1.420,8
1948	447,7	1.863,7	10,4	15,2	172,9	172,9	631,0	2.051,8
1949	346,9	2.210,6	55,2	70,4	257,3	430,2	659,4	2.711,2
1950	1.227,6	3.438,2	17,0	87,4	-294,6	135,6	950,0	3.661,2

Fuente: Esteban (1973), pp. 115-116.

Este despilfarro se vio acentuado por la apuesta que se realizó, en un principio, por la tecnología procedente de Italia y Alemania. Las crecientes dificultades experimentadas por los países del Eje durante la guerra mundial impusieron retrasos importantes a los proyectos que requerían la importación de bienes de equipo, generando la inmovilización de unos recursos que eran muy necesarios para el país en esos momentos. Se realizó, por lo tanto, una asignación de recursos ineficiente, con un alto coste de oportunidad, y no se cumplió satisfactoriamente la misión, que había justificado oficialmente la creación del INI, de suplir las carencias de la iniciativa privada. Es más, muchas de las actuaciones del Instituto (en la producción de hidrocarburos sintéticos²⁷, la construcción naval²⁸, la fabricación de automóviles²⁹, la industria eléctrica³⁰...) no se plantearon por la falta de iniciativa privada, sino que, al contrario, utilizaron los fondos públicos y los privilegios que el Estado concedía a su *holding* industrial para imponerse en perjuicio de las empresas privadas ya establecidas o que intentaban establecerse en esos sectores.

²⁶ Martín Aceña y Comín (1989b) y (1991), pp. 125-129.

²⁷ San Román (1997a, 1997b y 1999), San Román y Sudrià (1999).

²⁸ Valdaliso (1997, 1998 y 2000), Houpt y Ortiz-Villajos (1998), pp. 243-250.

²⁹ López Carrillo (1996 y 1998), San Román (1995a), (1995b) y (1999), pp. 227-259.

³⁰ Gómez Mendoza (2000), pp. 69-84.

Otra de las funciones esenciales para las que se había creado el Instituto era la sustitución de importaciones, con la que se pretendía impulsar el crecimiento, paliar la escasez de divisas y reducir la dependencia de la economía española respecto al exterior. Sin embargo, los proyectos del INI necesitaron un volumen considerable de importaciones de materias primas y bienes de equipo, de modo que, a corto plazo, agravaron la carencia de medios de pago e incrementaron la dependencia tecnológica.

La falta de divisas frenó también el desarrollo de las iniciativas del *holding*, pero estos proyectos autárquicos tuvieron, en general, prioridad a la hora de obtener suministros del exterior, en detrimento de los tradicionales sectores exportadores de la economía española. El resultado fue que se acentuaron las dificultades para una exportación ya mermada por la sobrevaloración del tipo de cambio de la peseta y, por lo tanto, disminuyeron los ingresos de moneda extranjera y las posibilidades de obtener del exterior insumos que resultaban fundamentales para el crecimiento económico³¹.

Al INI correspondía igualmente proporcionar materias primas e *inputs* estratégicos para hacer posible el desarrollo del conjunto del tejido productivo. A ello dedicó una gran parte de sus fondos en los años 40. Desgraciadamente, los resultados fueron paupérrimos y las actuaciones del Instituto llegaron incluso a acentuar los estrangulamientos que afectaban a la economía española. En algunos casos, como en la obtención de combustibles líquidos, la excesiva confianza en las posibilidades de la tecnología y la primacía concedida a las consideraciones político-militares sobre las económicas, canalizaron las abundantes inversiones hacia proyectos infructuosos³². En otros, como en las iniciativas para incrementar la oferta de productos siderúrgicos, el Instituto actuó con una extraordinaria lentitud³³. Por lo que respecta a la escasez de energía eléctrica, uno de los principales cuellos de botella de la economía española en esos años³⁴, la iniciativa pública no sólo no proporcionó a la producción los recursos necesarios (la inversión realizada hasta 1950 en ENDESA y ENHER, las principales empresas eléctricas del INI, no era ni la mitad de la efectuada en ENCASO), sino que, al contrario, contribuyó a incrementar notablemente la demanda de

³¹ González (1979), Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979), Tena (1992), Catalan (1995b), Serrano Sanz (1992 y 1997), Serrano Sanz y Asensio (1997), Martínez Ruiz (2001).

³² Catalan (1995), pág. 238.

³³ Benito (1991); Martín Aceña y Comín (1991), pp. 170-181; Fraile (1992), pp. 65-66.

³⁴ Sudrià (1987), Catalan (1993).

electricidad con sus proyectos para la fabricación de hidrocarburos sintéticos, nitrógeno, fibras artificiales y aluminio³⁵.

Además, las empresas del INI, amparadas por el marco proteccionista general y por sus especiales privilegios, funcionaron al margen de la competencia internacional, con mercados reservados e intervenidos, sin preocuparse por los costes ni la competitividad y, en consecuencia, con precios altos. Así, a través de estos productos básicos, se trasladó al conjunto de la industria un elevado nivel de costes y de precios, lo que disminuyó la competitividad internacional de las empresas españolas y, por lo tanto, sus posibilidades de crecimiento³⁶.

¿Por qué no hubo un mayor crecimiento industrial en la posguerra?

Los obstáculos que frenaron la recuperación de la industria española durante los años 40 fueron múltiples y de diverso origen. Sin duda, un buen número de ellos surgió de la errónea y mal aplicada política económica autárquica, que introdujo importantes distorsiones en la asignación de los recursos. Otra fuente básica de dificultades fue el poco afortunado, no sólo desde el punto de vista económico, alineamiento internacional del régimen de Franco. Como ha demostrado Jordi Catalan³⁷, en cuyos trabajos se sustentan principalmente los argumentos que se van a desarrollar a continuación, ambos factores hicieron que los estrangulamientos provocados por la falta de materias primas y energía tuviesen en España un mayor efecto negativo que en otros países neutrales durante la guerra mundial y, tras el fin del conflicto, cuando España quedó aislada y excluida del Plan Marshall, que en los países que habían sido beligerantes. Ambos factores, además, limitaron la renovación del equipamiento productivo y, acompañados por los efectos de una represión política que fue mucho más severa, por ejemplo, que la sufrida en Italia tras la derrota del fascismo y que tuvo, en consecuencia, una mayor repercusión sobre el funcionamiento del sistema económico, fueron responsables de un sensible retroceso de la productividad del trabajo, que tampoco favoreció el crecimiento de la industria española en esos años.

³⁵ Martín Aceña y Comín (1991), pp. 181-197; Catalan (1995), pág. 239.

³⁶ Donges, (1976), pág. 42.

³⁷ Catalan (1989, 1990, 1992, 1993, 1994 y 1995a).

Tanto la insuficiencia de energía como la de materiales básicos obedeció, en primer lugar, como en muchos otros países, al descenso experimentado por las importaciones, a causa de la guerra mundial y de la falta de medios de pago internacionales. No obstante, los problemas para obtener suministros del exterior resultaron acentuados en España por las decisiones políticas y económicas de la Dictadura. También colaboró al desabastecimiento, de manera decisiva, el nefasto sistema de intervención aplicado por las autoridades franquistas sobre la mayoría de los productos básicos. En lo que respecta a la energía, dado que hay una ponencia específicamente dedicada a este sector, me limitaré a señalar que las dificultades para importar combustibles impuestas por la guerra se hicieron aún mayores por el apoyo español a las potencias del Eje, que dio lugar a recortes en el suministro de hidrocarburos por parte de los aliados, mientras que los controles estatales sobre los precios y la distribución del carbón y la electricidad actuaron igualmente como causas directas de la escasez³⁸.

Las restricciones eléctricas ocasionaron un daño enorme en el sector secundario: a pesar de que muchas empresas adquirieron equipos para tratar de autoabastecerse de electricidad, la falta de fluido obligó a resucitar viejas técnicas de producción manual, con el consiguiente descenso de la productividad, limitó el volumen de producción y dio lugar a situaciones de paro temporal. Los datos oficiales sobre el número de trabajadores afectados por el problema indican que fueron las industrias ligeras, productoras de bienes de consumo, las más perjudicadas. Así, de los 230.000 trabajadores fabriles que todavía en 1950 percibieron el subsidio de paro obrero directo por escasez de fluido eléctrico, casi la mitad pertenecía a la industria textil. Este tipo de industrias fue claramente postergado en las asignaciones de electricidad y, dado que la energía sólo suponía una porción pequeña de sus costes de producción, no pudo compensar, ni siquiera parcialmente, las alteraciones causadas por los cortes en el suministro con la rebaja real de las tarifas³⁹.

La escasez de materias primas se vio intensificada de igual forma por la rígida intervención estatal sobre la mayoría de los materiales básicos y por todo un conjunto de medidas y actitudes del régimen franquista que contribuyeron a reducir el tamaño de las importaciones españolas. La cantidad de importaciones recibidas por la economía española

³⁸ Coll y Sudrià (1987), pp. 554-592; Sudrià (1987).

durante la guerra mundial se situó a un nivel medio por debajo de la mitad del registrado en 1935, mientras que entre 1946 y 1950 no llegó a superar el 70 por ciento de este nivel de preguerra⁴⁰. Las importaciones de cueros vacunos, por ejemplo, que se habían mantenido en torno a una media anual de 7.500 toneladas, en términos de cuero seco, durante los primeros años de la década de 1930, se redujeron a menos de un tercio de esta cantidad durante los años cuarenta⁴¹. Mayor fue la reducción de las importaciones de chatarra para la industria siderúrgica, que entre 1941 y 1945 no representaron ni la décima parte de las realizadas durante la Segunda República⁴². No fue sólo una consecuencia de las dificultades para el comercio exterior generadas por la guerra mundial y por la generalizada insuficiencia de divisas tras el conflicto. Los efectos de ambos problemas se acrecentaron por decisiones tomadas por la Dictadura: la pretensión de autosuficiencia económica; la supeditación del comercio exterior español a los intereses de la Alemania de Hitler⁴³; la negativa de Franco a abandonar el poder al término del conflicto, a pesar del rechazo internacional contra su régimen y las sanciones económicas que tuvo que soportar el país; la prioridad concedida a las necesidades militares y a determinados proyectos industriales vinculados a la defensa en la asignación de medios de pago, en perjuicio del resto de actividades industriales; junto a un rosario de absurdas medidas de política económica, como la sobrevaloración del tipo de cambio de la peseta, que dificultaron las exportaciones y, en consecuencia, limitaron la capacidad de compra en el exterior.

Los controles establecidos sobre el precio de muchas materias primas y el sistema de distribución centralizada a que éstas fueron sometidas profundizaron todavía más el desequilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado legal, al desviar hacia el mercado negro una buena parte de las existencias. Los precios de tasa desanimaron la producción y la comercialización por los cauces oficiales, a la vez que eran responsables de un retroceso en la calidad de las materias primas. La demanda insatisfecha, por su parte, favorecía el crecimiento de un mercado paralelo, en la ilegalidad, donde estos materiales multiplicaban sus precios y podían generar grandes beneficios. La intervención de distintos organismos burocráticos en la distribución, asignando cupos de materias primas a las empresas transformadoras,

³⁹ Sudrià (1987), pp.332-336; Catalan (1990), pp. 81-82, y (1994), pp. 387-389.

⁴⁰ Tena (1989).

⁴¹ Miranda (1994), pág. 326.

⁴² Catalan (1995), pág. 163.

⁴³ Viñas (1984 y 2001), Ruhl (1986), García Pérez (1994) y Leitz (1996).

introducía retrasos en la recepción de aquéllas y desajustes entre las necesidades, en cantidad y calidad, de cada empresa y el cupo asignado, que aumentaban las dificultades de abastecimiento en el mercado legal y fomentaban el recurso al mercado clandestino.

Por otro lado, la enorme diferencia entre los precios oficiales y los del mercado negro determinaba que los beneficios de las empresas estuviesen estrechamente ligados a la cantidad de materias primas a precio de tasa que éstas pudiesen conseguir. Como ello dependía, en última instancia, de las decisiones tomadas en los organismos burocráticos correspondientes, la búsqueda de un trato privilegiado por parte de la Administración se convirtió en una estrategia mucho más rentable para los empresarios que los intentos de mejorar la producción en un contexto de materias primas escasas y de mala calidad, suministro insuficiente e irregular de energía y serias dificultades para renovar y hasta mantener la maquinaria. De hecho, con la reventa en el mercado negro de los materiales conseguidos a precio de tasa se podían obtener beneficios muy superiores a los que proporcionaba la producción fabril, lo que convirtió a muchos industriales en comerciantes estraperlistas. La intervención sobre las materias primas, por lo tanto, al igual que el amplio conjunto de medidas que concedían a los organismos del Estado la posibilidad de discriminar entre las empresas privadas (para la concesión de permisos, subvenciones, cupos...), no sirvió para canalizar los recursos hacia las actividades más necesarias y las empresas más eficientes, sino que impulsó las prácticas especulativas, la corrupción y el fraude, frenando la innovación en el proceso productivo y la inversión a largo plazo.

La falta de materias primas y energía obligó a infrautilizar la capacidad productiva de las fábricas, con el consiguiente descenso de la productividad del trabajo. A este último fenómeno, fundamental para entender el escaso dinamismo de la industria española en los años cuarenta, también colaboraron otros factores. Por un lado, las dificultades para importar bienes de equipo, que impidieron el correcto mantenimiento de las instalaciones productivas y su modernización tecnológica. Por otro, las trabas al comercio intraindustrial, tanto físicas, debido al pésimo estado del sistema de transportes⁴⁴, como administrativas, por los controles estatales, que fomentaron el crecimiento en vertical de las empresas, con la incorporación a las mismas de secciones donde no se alcanzaba una escala de producción adecuada y que sólo se

⁴⁴ Muñoz (1994 y 1995), Comín, Martín Aceña, Muñoz y Vidal (1998).

justificaban por el mal funcionamiento del mercado en la provisión de bienes intermedios. Finalmente, la pérdida de mano de obra cualificada como consecuencia de la guerra civil y de la dura represión de posguerra, junto a la profunda disminución de la capacidad adquisitiva de los salarios, que tuvo que reflejarse, necesariamente, en la calidad e intensidad del trabajo.

El Estado franquista se encargó de regular con detalle las retribuciones y las condiciones de trabajo en cada rama de la industria. Su empeño en mantener estables los salarios nominales en unos años de elevada inflación, en los que la capacidad de los trabajadores para defender sus intereses era mínima, debido a la falta de libertad sindical y la férrea represión de cualquier movimiento de protesta, causó un notable retroceso de los salarios reales en prácticamente todos los sectores de la economía española⁴⁵. Para el conjunto de la industria, la remuneración real del trabajo se mantuvo durante los años 40 por debajo del 75 por ciento de la alcanzada en 1935 y el nivel salarial de preguerra no se recuperó hasta 1956. Jordi Catalan ha señalado que esta disminución en el coste de la mano de obra condujo por distintas vías a una menor productividad del trabajo. En primer lugar, porque los obreros estuvieron menos incentivados y el deterioro de sus condiciones de vida disminuyó su resistencia física. Pero también porque las empresas encontraron mayores ventajas en la contratación de una mano de obra barata y forzosamente dócil, que en aumentar la inversión en capital fijo, cuando resultaba muy difícil importar bienes de equipo, existían barreras legales a la incorporación de nueva maquinaria y el suministro de energía no estaba garantizado⁴⁶.

En conclusión, si en España la industria obtuvo menores beneficios de la coyuntura creada por la segunda guerra mundial y sufrió mayores problemas por su causa que en otras naciones neutrales europeas, no fue por los daños, escasos, que la guerra civil dejó en la estructura productiva, ni porque el país tuviese una menor dotación de recursos naturales o estuviese peor situado geográficamente. La industria española encajó peor el impacto de la situación internacional porque el régimen franquista intensificó los estrangulamientos originados por el conflicto bélico. Una vez acabado éste, las dificultades de la reconstrucción se dejaron sentir en el conjunto de Europa, pero de nuevo la actitud de la Dictadura aumentó, en España, las distorsiones ocasionadas por la carencia de materiales básicos, energía, bienes

⁴⁵ Maluquer (1989), pp. 510-512.

de equipo y trabajo cualificado. Franco se negó a abandonar el poder, a pesar de que ello significaba privar al país de la ayuda exterior, y sus gobiernos sostuvieron el intervencionismo autárquico, con todos sus errores y contradicciones. Por ello, aunque el crecimiento industrial se hizo más intenso en esta segunda mitad de la década, no pudo situarse a la altura del registrado en el conjunto de Europa occidental.

B. El crecimiento “autofágico” de los años 50

A partir de los años 50, en cambio, la industrialización de la economía española recibió un fuerte impulso. La tasa media de crecimiento acumulativo del producto industrial entre 1950 y 1958 estuvo en torno al 8 por ciento anual, es decir, fue casi cuatro veces superior a la registrada en la primera década de posguerra y muy semejante a las tasas de otros países del sur de Europa, como Italia o Grecia⁴⁷. Aunque el intenso ritmo de aumento de la producción respondía en gran parte al bajo nivel de partida y al atraso acumulado, lo cierto es que España se situó en estos años entre las naciones europeas con un mayor crecimiento industrial. Albert Carreras ha diferenciado dos ciclos en el período: el que va de 1949 a 1953, cuando se recuperaron efectivamente los niveles de actividad ya alcanzados antes de la guerra civil, y el resto de la década, en el que se consolidó la expansión de la capacidad productiva de la industria⁴⁸. Las medidas estabilizadoras de 1959 paralizaron temporalmente el crecimiento y originaron una caída importante de la producción en sectores como la metalurgia de transformación, las industrias mecánicas y eléctricas, el textil y la fabricación de materiales de construcción⁴⁹, pero sentaron las bases para un nuevo ciclo expansivo, de mayor calado, a partir de 1961.

El aumento de la producción fue acompañado de importantes cambios en la estructura económica del país. La industria, cuyo avance resultó notablemente superior al de los otros sectores de la economía, amplió en casi 10 puntos su aportación al PIB, superando, por fin, la participación del sector primario (cuadro 5) y librándose del tradicional sometimiento a sus fluctuaciones. Se produjo, además, un fuerte trasvase de

⁴⁶ Catalan (1993), pp. 133-136, y (1995), pp. 264-270.

⁴⁷ García Delgado (1987), pág. 171.

⁴⁸ Carreras (1990), pp. 162-163.

población activa desde la agricultura, donde existía un subempleo crónico, hacia la industria y los servicios, que incrementó la productividad en el conjunto del sistema económico.

Cuadro 5. Evolución de la estructura del PIB y de la población activa por sectores productivos, 1940-1960 (porcentajes)

Años	Sector primario		Sector secundario		Sector terciario	
	% del PIB	% de la población activa	% del PIB	% de la población activa	% del PIB	% de la población activa
1940	32,68	50,5	23,36	22,2	43,96	27,3
1950	30,69	47,6	26,91	26,5	42,41	25,9
1960	23,34*	36,6	35,95*	30,2	40,71*	33,2

* Dato correspondiente a 1958.

Fuente: Carreras (1989), pág. 79, y Prados (1995).

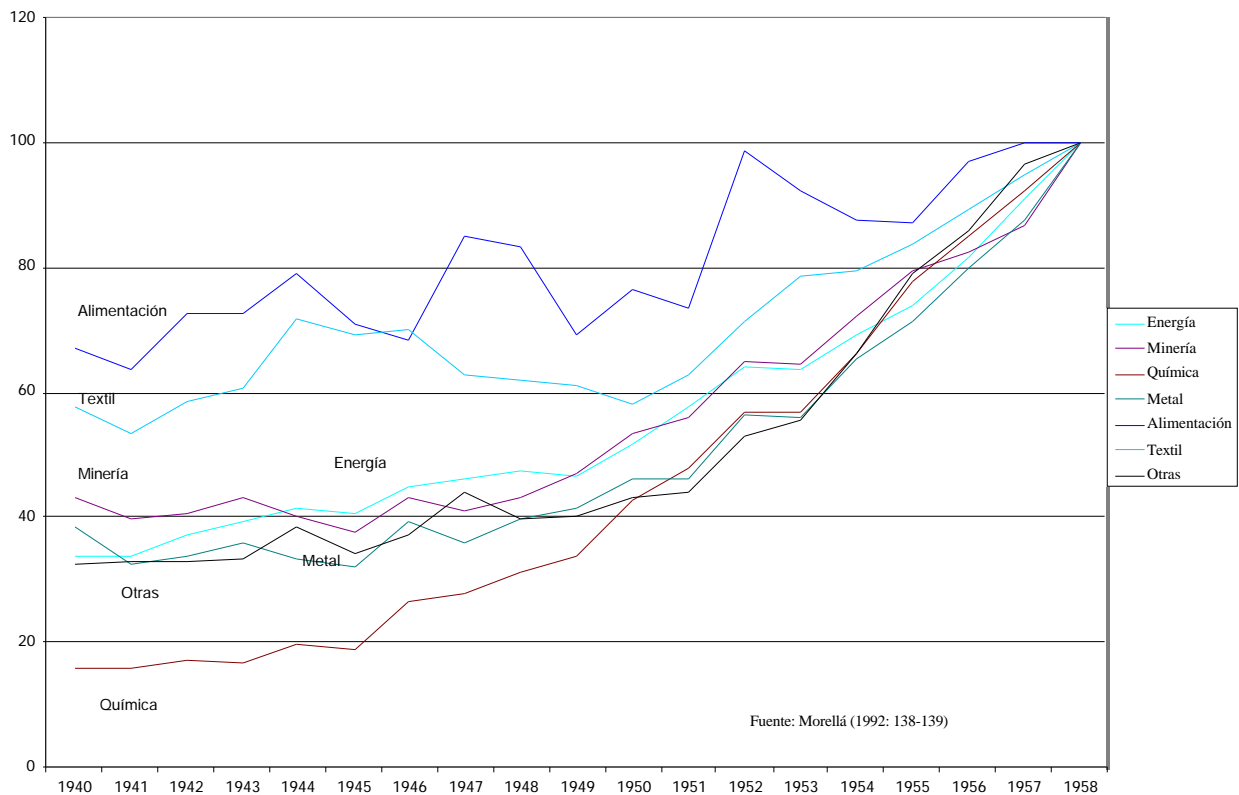
De nuevo fueron las ramas productoras de bienes intermedios y de capital, donde se volcó el grueso de la inversión pública y de las medidas gubernamentales de apoyo, las que conocieron una mayor expansión. Según el índice de la producción industrial de posguerra calculado por Enric Morellá⁴⁹, tanto la química como el sector de transformación de metales crecieron por encima del 10 por ciento anual entre 1950 y 1958, y también la producción de energía tuvo un comportamiento especialmente dinámico (gráfico 2). El crecimiento de las industrias de bienes de consumo, en cambio, fue inferior a la media (se ajustó a una tasa anual del 6,9 por ciento, frente al 7,9 por ciento de media del conjunto de la industria), aunque aquellos sectores con una mayor elasticidad renta, como los de “calzado y vestido” o “papel y productos de papel” disfrutaron en la segunda mitad de la década de un aumento notable de su producción, con tasas anuales de crecimiento superiores al 8 por ciento entre 1954 y 1959⁵¹.

⁴⁹ González (1979), pp. 240-253.

⁵⁰ Morellá (1992).

⁵¹ Sanchís (1997), pp. 151-162.

Gráfico 2. Índices sectoriales de la producción industrial española, 1940-1958 (1958=100)



Las razones del crecimiento

La expansión de la industria se realizó en un marco de fortísima protección frente a la competencia exterior y tuvo una de sus bases fundamentales en la sustitución de importaciones, que se intensificó en los 50, sobre todo por lo que se refiere a los bienes de equipo. Todavía en 1959 las mercancías importadas llegaban al mercado interior con un incremento medio en sus precios del 150 por ciento⁵². De acuerdo con los cálculos de Donges, entre 1951 y 1958 aumentó sensiblemente la participación de los productos nacionales en el total de bienes industriales adquiridos en el país, en una proporción muy superior a su incremento en la década anterior, tanto entre los bienes de consumo (donde los productos nacionales pasaron del 77,1 por ciento en 1941 al 79,7 en 1951 y al 94,4 por

⁵² Myro (1993), pág. 300.

ciento en 1958) como entre los de capital (donde se pasó del 32,7 por ciento al 47,3 y de ahí al 70,6 por ciento), aunque fue en estos últimos donde la sustitución de importaciones contribuyó en mayor medida al aumento de la producción⁵³.

Por otro lado, el crecimiento industrial fue posible gracias a una mayor afluencia de capitales privados hacia el sector secundario, en detrimento de la agricultura. En opinión de Manuel Jesús González y Gabriel Tortella, este auge inversor se vio favorecido por la evolución marcadamente al alza de los precios industriales en relación con los agrícolas a partir de 1945⁵⁴. Según González, la incapacidad de la producción interna para satisfacer la demanda y las dificultades para la importación habrían impulsado una tendencia a la rápida elevación de los precios en los bienes industriales que la Administración franquista habría controlado mucho menos que en el caso de los productos agrícolas. Dada la inelasticidad de la demanda para la producción industrial en esta época, la subida de los precios se habría reflejado en un sustancial aumento de los ingresos y, por lo tanto, habría atraído la inversión hacia el sector. María Teresa Sanchís⁵⁵, en cambio, utilizando los datos de la serie de la Contabilidad Nacional enlazada por Uriel y Moltó⁵⁶, muestra que, al menos desde 1954, los precios agrarios se incrementaron con rapidez, mientras que los industriales crecieron a tasas cada vez menores, de modo que la relación de intercambio de la industria frente a la agricultura fue empeorando progresivamente. Sanchís atribuye este comportamiento a las ganancias de productividad en el sector industrial, que generaron una disminución de sus precios en comparación con los del resto de sectores y alimentaron así el propio desarrollo de la industria, a la vez que transmitían sus efectos positivos al conjunto de la economía. En consecuencia, para esta autora, la evolución de los precios relativos de la industria respecto a la agricultura no ayudó a atraer inversiones hacia el sector secundario ni constituyó ningún incentivo para la expansión industrial de los años 50; al contrario, el atraso de la agricultura continuó siendo un freno importante de la industrialización, ya que los altos precios de los alimentos mermaron la capacidad de consumo de bienes industriales de la población española y contribuyeron a elevar el coste del trabajo.

⁵³ Donges (1976), pp. 150-157.

⁵⁴ González (1979), pp. 115-127; Tortella (1994), pág. 276. Desde el punto de vista complementario, el de los cambios en la agricultura, Sumpsi (1997), pp. 154-155, ha vuelto a plantear recientemente esta misma interpretación de la evolución de los precios en términos relativos.

⁵⁵ Sanchís (1997).

Uno de los factores decisivos para explicar el crecimiento industrial es el hecho de que, en el transcurso de los años 50, se fue consolidando la posición del régimen de Franco en el exterior. Si a ello se suman la buena coyuntura económica internacional, los cambios progresivos en la política económica española y la superación de algunos de los estrangulamientos más graves, parece evidente que se produjo una mejora sustancial de las expectativas empresariales⁵⁷. Mejora que se vio confirmada por el buen comportamiento de los beneficios, que, de acuerdo con los cálculos de Xavier Tafunell⁵⁸, aumentaron a una tasa acumulativa anual por encima del 12 por ciento entre 1950 y 1958. Ambos factores, altos beneficios empresariales y buenas expectativas de mantenerlos en el futuro, actuaron como poderosos estímulos para la inversión privada. La participación de ésta en el Gasto Nacional Bruto, según la serie elaborada por Albert Carreras, mantuvo un crecimiento sostenido y se multiplicó por más de dos entre 1950 y 1958, rebasando en 1952 el porcentaje máximo conseguido antes de la guerra civil⁵⁹. El *stock* neto de capital privado, estimado por Antonio Cubel y Jordi Palafox, recuperó el impulso expansivo de los años 20, tras dos décadas de práctico estancamiento⁶⁰. El fenómeno se puede observar igualmente a través de la evolución del capital registrado en sociedades mercantiles, ya que, si bien la creación de nuevas sociedades avanzó con lentitud y retrocesos en los años 50, los recursos de las sociedades ya establecidas se ampliaron de forma extraordinaria (el nivel de preguerra se superó en términos reales a partir de 1956), a la vez que sectores fundamentales en el proceso de expansión industrial incrementaban su capital a tasas medias superiores al 8 por ciento anual⁶¹.

Una parte importante del ahorro que se invirtió en la industria, canalizado por las instituciones financieras, procedía del sector agrario. La aportación de éste al desarrollo industrial también fue decisiva en lo que respecta a la oferta de trabajo. El éxodo de la población rural hacia las ciudades, que se intensificaría en los años 60, transfirió ya en la década de 1950 más de un millón de activos desde la agricultura hacia la industria y los

⁵⁶ Uriel y Moltó (1995).

⁵⁷ Los pactos con los EE.UU. fueron una pieza clave en este proceso, ya que garantizaban la continuidad del régimen de Franco, es decir, la estabilidad política, a la vez que significaban un impulso a las reformas encaminadas a establecer una economía de mercado en el país; véase Calvo (1999 y 2001) y Barciela (2000).

⁵⁸ Tafunell (1996 y 1998).

⁵⁹ Carreras (1990), pp. 188-191.

⁶⁰ Cubel y Palafox (1997).

⁶¹ Tafunell (1989), pp. 469-470.

servicios. Ello permitió a las empresas industriales cubrir su creciente demanda de fuerza de trabajo sin dificultades y colaboró a moderar los salarios en el sector⁶². Además, el desarrollo urbano fomentó la demanda interna de bienes industriales⁶³.

Fue también en los años 50 cuando se consolidaron y comenzaron a fructificar la mayor parte de las inversiones industriales realizadas por el sector público en la década anterior, a la vez que el Estado aumentaba sustancialmente el volumen de recursos destinado a este tipo de inversiones. Así, la inversión del Instituto Nacional de Industria entre 1951 y 1960, medida en pesetas constantes, fue 7 veces superior a la acumulada hasta 1950. La participación anual del *holding* en el total de la inversión pública llegó a rebasar el 40 por ciento en 1955, y en 1960 todavía se mantenía próxima a este porcentaje⁶⁴. Este flujo de recursos públicos se tradujo en un importante impulso para varias de las actividades industriales que más crecieron y que más contribuyeron a mejorar la productividad en el conjunto de la economía española. En la siderurgia, por ejemplo, la puesta en marcha de los altos hornos de ENSIDESA, en Avilés (Asturias), incrementó sustancialmente la oferta española de acero. Esta compañía, que sustituyó a ENCASO como principal destino de la inversión directa del INI, alcanzó en 1960 una producción superior a las 400.000 toneladas de acero, más del 20 por ciento del total nacional⁶⁵. En la industria del aluminio, ENDASA, que amplió sus instalaciones en Valladolid y abrió una nueva factoría en Avilés, fue la principal responsable de que la producción española de este metal se multiplicase por 10 entre 1950 y 1960⁶⁶. En la fabricación de vehículos industriales, ENASA comenzó, en 1950, la producción de camiones pesados con motor diesel y consiguió aumentar su producción anual de 179 vehículos en dicho año a 2.800 en 1959. A pesar de que había perdido su situación de monopolio, en 1959 esta empresa del INI todavía concentraba una cuarta parte de la oferta del sector en España⁶⁷. Por lo que respecta a la industria de automóviles de turismo, SEAT mantuvo un liderazgo absoluto durante toda la década. En 1960, la producción anual de turismos en el país alcanzaba casi las 40.000 unidades, era, por lo tanto, 40 veces mayor que en 1953, cuando se inició esta producción en serie, y SEAT proporcionaba más de las

⁶² Leal, Leguina, Naredo y Tarrafeta (1975); Fanjul (1981), pp. 141-142.

⁶³ González (1979), pág. 128.

⁶⁴ Martín Aceña y Comín (1991), pp. 137-156.

⁶⁵ Fraile (1992).

⁶⁶ Martín Aceña y Comín (1991), pp. 177-180.

⁶⁷ López Carrillo (1996 y 1998).

tres cuartas partes⁶⁸. En la construcción naval, que pasó de 26,4 millones de toneladas de registro bruto en 1950 a más de 158 en el año 1960, el INI aportó cerca del 40 por ciento de la producción en la segunda mitad de la década, a través de las empresas Bazán, Astilleros de Cádiz y Elcano⁶⁹. El impulso del Estado se dejó sentir también en el auge de la industria química, principalmente en el subsector petroquímico. La entrada en funcionamiento de la refinería de Escombreras, en la que el INI tenía una participación mayoritaria, incrementó de manera notable la producción interior de derivados del petróleo, proporcionando más del 50 por ciento de esta producción a partir de 1953. En la obtención de nitrógeno, ENCASO llegó a representar hasta una quinta parte del total nacional a finales de los años 50⁷⁰. Además, de acuerdo con las directrices expansivas marcadas por el Primer Plan Eléctrico Nacional, el INI colaboró al desarrollo del sector eléctrico realizando una inversión superior a los 17.000 millones de pesetas en la apertura de nuevas centrales entre 1950 y 1963. Con ello se incrementó la potencia hidroeléctrica instalada por las sociedades del *holding* de 5.000 a 680.000 kilovatios, mientras que la termoeléctrica, con 117.000 kilovatios en 1950, se situó cercana al millón de kilovatios. En conjunto, el grupo eléctrico público (a ENDESA y ENHER se habían sumado la Compañía Hidroeléctrica de Galicia, la Hidroeléctrica Moncabril y la Empresa Gas y Electricidad, en los años 50, y la Empresa Nacional Eléctrica de Córdoba, en 1961⁷¹), acumulaba a principios de los años 60 una quinta parte de la potencia instalada en el país, si bien su participación en la producción efectiva era algo menor (cuadro 6).

Años	Acero		Vehículos de turismo		Refino de petróleo		Electricidad	
	Miles tms. (1)	% INI (2)	Unidades (3)	% INI (4)	Miles tms. (5)	% INI (6)	Miles de kWh (7)	% INI (8)
1950	779	-	-	-	1.164	23	6.916	8
1951	791	-	-	-	1.385	26	8.299	5
1952	980	-	-	-	2.046	43	9.416	6
1953	900	-	1.345	100	2.640	56	10.050	10

⁶⁸ Castaño (1985), pp. 21-29; Carreras (1989), pág. 205; Martín Aceña y Comín (1991), pág. 647; San Román (1995a), pág. 102; García Ruiz (2000); González de la Fe (2001), pág. 8.

⁶⁹ Martínez Ruiz (1994), pp. 159-164; Cáceres (1997), pp. 1-24; Valdaliso (1997); Houpt y Ortiz-Villajos (1998), pp. 243-284..

⁷⁰ Martín Aceña y Comín (1991), pp. 208-212 y 251-259.

⁷¹ Martín Aceña y Comín (1991), pp. 181-197.

1954	1.102	-	6.058	42	3.120	58	10.480	12
1955	1.211	-	14.422	53	3.439	59	11.922	15
1956	1.202	-	17.478	60	3.917	55	13.673	12
1957	1.345	-	23.325	62	5.735	57	14.523	17
1958	1.560	5	32.626	68	6.722	59	16.350	16
1959	1.699	17	37.763	75	6.876	59	17.357	13
1960	1.791	23	39.732	78	6.926	58	18.614	12

Fuentes: Carreras (1989: 196-207) para las columnas 1, 3 (salvo el dato de 1953) y 7; Martín Aceña y Comín (1991: 176, 220, 230 y 647-650) para las columnas 2, 3 (solamente el dato de 1953), 4, 5, 6 y 8.

La mayor capacidad de realizar importaciones de la economía española constituyó otra de las claves del crecimiento industrial, al reducir los estrangulamientos que lo habían frenado en la década anterior. El valor de las importaciones respecto a la renta nacional, que después de la guerra civil y hasta 1949 se había mantenido por debajo del 4 por ciento, fue creciendo de forma irregular, pero a buen ritmo, en el transcurso de los años 50, hasta situarse por encima del 6,5 por ciento en 1960⁷². Las importaciones de productos energéticos, materias primas y productos intermedios multiplicaron por 2,5 su valor en pesetas-oro entre 1950 y 1957, mientras que las de bienes de capital con destino a la industria y los transportes prácticamente se cuadruplicaron e incrementaron su participación en el total de importaciones del 14 al 22 por ciento⁷³.

Las empresas pudieron disponer, en consecuencia, de mejores suministros de combustibles, materiales básicos y maquinaria. Ello fue posible, en primer lugar, gracias a la buena coyuntura internacional⁷⁴, que facilitó la adquisición en el exterior de éstos *inputs*, además de proporcionar una demanda más amplia para las exportaciones españolas y unos crecientes ingresos por turismo⁷⁵, que se tradujeron en más medios de pago con los que financiar las importaciones. Por otro lado, la recuperación de la producción agraria en la Península ofreció igualmente más divisas para insumos industriales, ya que permitió reducir

⁷² Serrano (1997), pp. 329.

⁷³ González (1979), pp. 380-387.

⁷⁴ Crafts y Toniolo (1996).

⁷⁵ El número de viajeros entrados en España se multiplicó por más de 8 entre 1950 y 1960, consiguiendo que la participación del turismo en el PIB español aumentase desde el 2,3 al 5 por ciento. En los últimos años de la década, los ingresos por turismo llegaron a cubrir más del 10 por ciento de las importaciones y una parte sustancial del déficit comercial, que llegó a la totalidad en 1960. Véase Pellejero (2000), Figuerola (1999) y De Arrillaga (1999).

las importaciones de alimentos y amplió la oferta exportadora⁷⁶.

También la ayuda norteamericana contribuyó a paliar la escasez de divisas. Según los cálculos de Viñas y sus colaboradores⁷⁷, la ayuda global recibida de los Estados Unidos a lo largo de la década, tanto en forma de préstamos como de donaciones, y a través no sólo del Programa de Apoyo Defensivo, sino también de otros canales de crédito, como el plan de suministro de excedentes agrícolas vinculado a la Ley Pública 480, los préstamos concertados con el Eximbank para financiar proyectos industriales y los establecidos con el Fondo de Crédito al Desarrollo, ascendió a 1.140 millones de dólares. Si se prolonga el período hasta 1963, la cifra alcanza los 1.523 millones de dólares y en torno a ella, aunque sin coincidir exactamente, se sitúan las estimaciones de otros autores⁷⁸. Una cantidad valiosa para una economía tan necesitada de medios de pago en el exterior como la española, si bien claramente inferior a la financiación que concedieron los Estados Unidos a la mayor parte de los países de Europa occidental tras la guerra mundial⁷⁹.

Aunque Fernando Guirao y Oscar Calvo han insistido en la escasa cuantía de la ayuda efectivamente recibida hasta mediados de la década y, por lo tanto, en su débil capacidad para aliviar los estrangulamientos de la economía española⁸⁰, lo cierto es que en el período 1950-55, y de acuerdo con las propias cifras manejadas por estos autores, las donaciones y los créditos norteamericanos permitieron financiar más de un 8 por ciento del total de las importaciones en España. A partir de entonces el flujo de recursos procedente de Estados Unidos se incrementó de manera sustancial y probablemente llegó a representar al menos una cuarta parte del valor de las importaciones entre 1956 y 1959. Según los registros en la balanza de caja del IEME, ya desde 1955 las aportaciones americanas alcanzaron un tamaño superior al 35 por ciento de los ingresos españoles por exportación⁸¹. Además, a la financiación de las importaciones españolas también colaboraron los créditos comerciales concedidos por los estados europeos, particularmente

⁷⁶ Barciela (1985 y 1987).

⁷⁷ Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979).

⁷⁸ Rubottom y Carter (1984), pág. 45; Calvo (1999), pág. 7.

⁷⁹ Eichengreen (1995).

⁸⁰ Guirao (1998) y Calvo (1999).

⁸¹ Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979), pág. 795.

por Francia, Bélgica y Alemania, que se destinaron en gran parte a la adquisición de bienes de equipo procedentes de estos países⁸².

A pesar de que la legislación que restringía las inversiones extranjeras en España se mantuvo hasta 1959, las entradas de capital experimentaron un sensible incremento en los años 50⁸³. La reconstrucción de las balanzas de pagos de estos años, efectuada por Chamorro y sus colaboradores⁸⁴, muestra que a partir de 1953 aumentaron significativamente las entradas de capital privado a largo plazo, que habían permanecido a un nivel muy bajo durante la década anterior. El incremento, sin embargo, no fue suficiente para que la inversión extranjera desempeñase un papel destacado en la ampliación de las posibilidades del sector exterior español. El saldo de 150 millones de dólares registrado en los movimientos de capital privado a largo plazo entre 1953 y 1957 apenas representa un 4 por ciento del valor de las importaciones españolas en esos años.

Los efectos positivos de la iniciativa extranjera sobre el auge de la industria en España no se derivaron tanto de la aportación de capitales como de la transferencia de tecnología que se realizó a través de las filiales de compañías norteamericanas y, sobre todo, europeas, que se instalaron entonces o ya estaban establecidas en la Península, y a través de los contratos de asistencia tecnológica y otros acuerdos de colaboración de estas compañías con empresas españolas. La posibilidad de recibir con facilidad tecnología del exterior hizo que el régimen de Franco abandonase sus infructuosos proyectos de desarrollar una tecnología autóctona. El crecimiento industrial no se tradujo en un empuje al sistema español de investigación científica y técnica, sino que este permaneció aletargado, dedicado fundamentalmente a la adecuación de la tecnología extranjera a las necesidades del país⁸⁵.

Resulta difícil precisar la evolución de las transferencias tecnológicas, debido a la falta de fuentes, pero puede observarse que en los años 50 se incrementó de forma notable en España el valor de los pagos al exterior por importación de tecnología (gráfico 3). Además, en una muestra de 49 empresas de interés nacional o vinculadas financieramente a sociedades con esta consideración, analizada por Mikel Buesa, de los 227 contratos de transferencia de

⁸² Catalan (1995b), pág. 132.

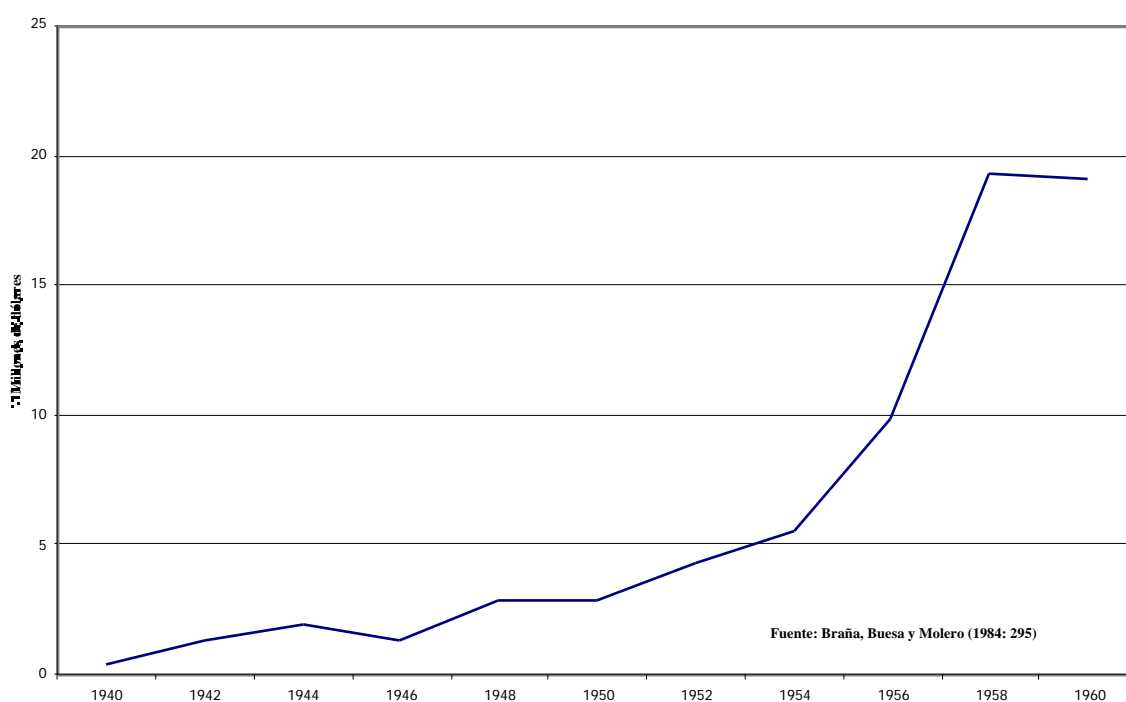
⁸³ Cuadrado (1975).

⁸⁴ Chamorro, Comendador, Dolado, Repullo y Rodríguez (1975).

tecnología firmados entre 1940 y 1963, casi las tres cuartas partes se concentraban en el período 1951-1963. De ellos, la mayoría se realizaron con compañías suizas, norteamericanas, francesas, alemanas, británicas e italianas, por este orden⁸⁶.

El fenómeno de la importación de tecnología fue especialmente importante en aquellas actividades más relacionadas con las innovaciones de la segunda revolución industrial, que fueron los sectores que registraron mayores tasas de crecimiento a lo largo de la década y que tuvieron un mayor impacto positivo en el progreso del conjunto de la industria. En la producción de material de transporte, por ejemplo, prácticamente todas las empresas importantes de automoción estuvieron vinculadas a compañías europeas: ENASA utilizó tecnología de la firma alemana Bosch para fabricar sus motores diesel y en 1957 firmó un

Gráfico 3. Pagos españoles al exterior por importación de tecnología, 1940-1960 (millones de dólares)



acuerdo de colaboración con la británica Leyland, SEAT se apoyó en la italiana FIAT y las empresas francesas Renault y Citroën respaldaron a FASA y a Citroën Hispania, respectivamente. La fabricación de material eléctrico continuó dominada por empresas dependientes de compañías extranjeras, como AEG y Siemens (equipamiento eléctrico), Pirelli, (cables), Philips Ibérica y Telefunken (electrónica), Aluminio Hispano Suiza y Anglo

⁸⁵ López (1996).

Española de Electricidad (pequeños electrodomésticos) y Tudor (bombillas y acumuladores). Por otro lado, en la industria química, ya antes de acabar la década, se habían establecido en la Península grandes empresas de otros países como Hoescht, Ciba, Sandoz, Geygy, Roche, Boehringer o Henkel⁸⁷.

Finalmente, hay que destacar la positiva influencia ejercida por la transformación paulatina de la política económica. Aunque el marco legal que regulaba la actividad industrial permaneció sin apenas cambios hasta los años 60, la desaparición, a principios de los 50, de los rígidos controles administrativos sobre la producción, la distribución y los precios en muchas ramas industriales, junto a la moderación de las prácticas intervencionistas en general y el inicio de una tímida apertura al exterior, consiguieron ir eliminando las trabas que frenaban el progreso de la industria. Se pudo aprovechar en mayor medida, por lo tanto, el potencial interno de crecimiento y las oportunidades brindadas por la coyuntura exterior⁸⁸.

Una industrialización sobre “pies de barro”

El progreso conseguido por la industria española en los años 50 fue muy notable, hasta el punto de que Luis Angel Rojo afirmaría una década después: “aunque pueda irritar a mucha gente, el hecho es que España se industrializó entre 1939 y 1959”⁸⁹. No obstante, dicho progreso fue en gran medida la recuperación tardía de lo perdido, en nivel de producción y oportunidades de crecimiento, durante la guerra civil y la posguerra⁹⁰. El que el producto industrial de la RFA y el de Italia, que partían de un nivel superior y habían tenido en el período 1935-1950 mayores tasas de crecimiento, se incrementasen en la década de 1950 muy por encima del producto industrial español⁹¹, parece indicar que nuestro país creció por debajo de sus posibilidades. Las condiciones de proteccionismo extremado y de pervivencia todavía de importantes distorsiones en la asignación de los recursos lastraron la expansión industrial e impidieron que el progreso de la economía española en los años 50 fuese mayor.

⁸⁶ Braña, Buesa y Molero (1984), pp. 306-312.

⁸⁷ Catalan (1995b), pp. 131-132; Fanjul (1981), pp. 138-140; López Carrillo (1998), pp.88-95.

⁸⁸ Clavera, Esteban, Monés, Montserrat y Ros (1978), pp. 293-303; García Delgado (1987), pp. 170-177.

⁸⁹ Pániker (1969), pág. 159.

⁹⁰ Carreras (1997), pág. 46.

Como ha señalado Jordi Catalan⁹², la evolución económica del país en estos años respondió básicamente a los mismos factores que impulsaron la expansión europea en la posguerra, con la excepción de un comportamiento marcadamente distinto de las exportaciones. A pesar de la aportación de otras fuentes de divisas, la lentitud en el aumento de las exportaciones condujo a un estrangulamiento exterior que impidió a la economía española beneficiarse plenamente de la expansión de los intercambios internacionales, renunciando a las mejoras en la competitividad que habrían sido posibles gracias a un mayor volumen de comercio exterior.

Una de las claves de la debilidad de la exportación española residió en la exportación manufacturera, que apenas aumentó entre 1951 y 1959⁹³. Las ventas al exterior de bienes manufacturados se encontraron limitadas por las deficiencias y los altos costes de producción de una industria a la que el largo período de escasez de materiales y energía, rígida intervención estatal y dificultades para la renovación de la maquinaria había dejado un legado de atraso tecnológico, insuficiente capitalización y dimensiones empresariales inadecuadas. La extraordinaria protección frente a la competencia exterior y los controles administrativos que alteraban el comportamiento del mercado interior impidieron que se sanease esta estructura productiva y se lograsen mejoras sustanciales de la productividad⁹⁴. Por ello, las exportaciones españolas mantuvieron una elevada dependencia de las materias primas y los alimentos, y su crecimiento se vio impulsado por el fin del bloqueo exterior al régimen de Franco y por la buena coyuntura internacional, que multiplicó la demanda exterior, pero no por una mejora significativa de su competitividad⁹⁵.

En el sector del calzado, por ejemplo, que empleaba a más de 40.000 trabajadores, la intervención sobre el comercio exterior y la falta de divisas impidieron un abastecimiento adecuado de materias primas y, muy especialmente, de tecnología hasta finales de la década. Ello, unido a la debilidad financiera de las empresas, su producción

⁹¹ Carreras (1993).

⁹² Catalan (1995b).

⁹³ Donges (1976), pág. 191.

⁹⁴ Donges (1976), pág. 157.

⁹⁵ Martínez Ruiz (2001), pág. 246.

excesivamente diversificada, la deficiente organización del trabajo en las fábricas y la falta de renovación del producto hizo que el calzado español se presentase en los mercados extranjeros con un diseño poco atractivo y, a pesar del bajo coste de la mano de obra, un precio relativamente alto. Así, mientras que otros países de su entorno, como Francia e Italia, aprovecharon la creciente demanda europea y norteamericana para multiplicar sus exportaciones de este producto, España las incrementó sólo muy modestamente⁹⁶.

Los problemas planteados por el estrangulamiento exterior contribuyeron, además, como ha destacado Leandro Prados, a limitar la acumulación de capital, ya que aumentaron la incertidumbre sobre la inversión, por el riesgo real de no poder culminar sin demoras las importaciones de los bienes de equipo necesarios para establecer una nueva empresa, renovar una ya en activo o ampliarla. El mismo efecto sobre la formación de capital tuvieron posiblemente las trabas impuestas a la inversión extranjera, a la vez que el aumento de los precios relativos de los bienes de equipo, como consecuencia de la política proteccionista y de las regulaciones internas, disminuía la tasa de formación de capital fijo con relación al ahorro. Todo ello hizo que la industria y el conjunto de la economía no alcanzaran un crecimiento aún mayor a lo largo de la década y que no se redujese, en consecuencia, la distancia que separaba a España de los países más desarrollados del continente en el nivel de renta por habitante⁹⁷.

En realidad, las cada vez mayores importaciones que exigía el desarrollo industrial eran incompatibles con el modelo de crecimiento “hacia adentro” del primer franquismo. El valor en pesetas corrientes de las importaciones se incrementó a una tasa anual del 16 por ciento entre 1951 y 1958, mientras que el de las exportaciones sólo lo hizo a una tasa del 9 por ciento⁹⁸. El saldo negativo de la balanza comercial se disparó a partir de 1955 y condujo a un desequilibrio exterior insostenible. Al iniciarse el año 1957, la preocupante situación de las cuentas exteriores, junto a la necesidad de controlar la inflación, obligaron ya a la Dictadura a realizar cambios importantes en la política económica. Estas medidas fueron insuficientes y a mediados de 1959 se llegó a una situación de práctica suspensión

⁹⁶ Miranda (1997), pp. 304-329, y (2000).

⁹⁷ Prados y Sanz (1996); Prados (1998), pp. 89-90.

⁹⁸ Serrano Sanz (1997), pág. 329.

de pagos exteriores, sin divisas siquiera para las importaciones más esenciales⁹⁹. La difícil coyuntura impuso un programa mucho más radical de reforma económica, el llamado Plan de Estabilización, que sentaba las bases para el establecimiento de una economía de libre mercado con una progresiva integración en los mercados internacionales¹⁰⁰. Fue el fin del modelo de crecimiento autárquico y, por ello, el principio de una auténtica expansión de la industria española.

⁹⁹ Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979), pág. 1.052.

¹⁰⁰ Fuentes Quintana (1984).

BIBLIOGRAFÍA

ALCAIDE, J. y otros (1994): *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de historia*, Sevilla, Fundación Sevillana de Electricidad.

ALONSO OLEA, E. J. (2000): *La Electra de Bolueta. Una historia centenaria (1896-2000)*, Bilbao, Santa Ana de Bolueta.

ALONSO OLEA, E. J.; ERRO, C. y ARANA, I. (1998): *Santa Ana de Bolueta, 1841-1998. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína*, Bilbao, Santa Ana de Bolueta.

ÁLVAREZ MARTÍN, M. (1997): “Fuentes cuantitativas para el estudio de la industria fabril en castilla y León durante el primer franquismo: Una aproximación”, en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Girona, AHE.

ANTOLÍN, F. (1997): “Dotaciones y gestión de los recursos energéticos en el desarrollo económico de España”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 193-207.

ASENSIO, M. J. (1997): “Especialización y determinantes del comercio exterior español en los cincuenta”, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 7, 2, pp. 485-501.

BALLESTERO, A. (1993): *Juan Antonio Suanzes, 1891-1977. La política industrial de la posguerra*, León, LID.

BARAJA, E. (1994): *La industria azucarera y el cultivo de la remolacha del Duero en el contexto nacional*, Madrid, MAPA.

BARCIELA, C. (1985): “Intervencionismo y crecimiento económico en España, 1936-1971”, en MARTÍN ACEÑA, P. y PRADOS, L. (eds.), *La Nueva Historia Económica en España*, Madrid, Tecnos.

BARCIELA, C. (1986): “Introducción”, en GARRABOU, R.; BARCIELA, C. y JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (eds.), *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica.

BARCIELA, C. (1987): “Crecimiento y cambio en la agricultura española desde la guerra civil”, en NADAL, J.; CARRERAS, A. y SUDRIÀ, C. (comp.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*. Barcelona, Ariel.

BARCIELA, C. (1989): “La España del estraperlo”, en GARCÍA DELGADO, J. L. (ed.), *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Madrid, Siglo XXI.

BARCIELA, C. (1997): “La modernización de la agricultura y la política agraria”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 112-133.

BARCIELA, C. (2000): *La ayuda americana a España (1953-1963)*, Alicante, Universidad de Alicante.

BARCIELA, C.; LÓPEZ, I. y MELGAREJO, J. (1996): *La vertiente industrial del Plan Badajoz. La intervención del INI*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9.607.

BARCIELA, C.; LÓPEZ, I. y MELGAREJO, J. (1998): “Autarquía e intervención: el fracaso de la vertiente industrial del Plan Badajoz”, *Revista de Historia Industrial*, 14, pp. 125-170.

BARRERA, E. y SAN ROMAN, E. (2000): “Juan Antonio Suanzes, adalid de la industrialización”, en GÓMEZ MENDOZA, A. (ed.), *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía, 1941-1963*, Barcelona, Fundación Duques de Soria-Universitat de Barcelona.

BENAU, J. M.; CALVET, J. y DEU, E. (eds.) (1994): *Indústria i ciutat. Sabadell, 1800-1980*, Barcelona, Fundació Bosch i Cardellach-Publicacions de l'Abadia de Montserrat.

BENITO, P. (1991): “El primer fracaso del INI en Asturias: SIASA (1942-1971)”, *Revista de Historia Económica*, IX, 3, pp. 533-540.

BERNAL, A. M. (1993): “Ingenieros-empresarios en el desarrollo del sector eléctrico español: Mengemor, 1904-1951”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 93-126.

BIBILONI, A. y PONS, J. (1999): “El lento cambio organizativo en la industria de calzado mallorquina (1900-1960)”, en

BIBILONI, A. y PONS, J. (2000): *La indústria del calçat a Lloseta, 1900-1960. Organització i força de treball en el canvi de localitat agrícola a centre industrial*, Binissalem, Di7.

BOGAERTS, J. (2000): *El mundo social de ENSIDESA. Estado y paternalismo industrial (1950-1973)*, Azucel.

BRAÑA, J. y BUESA, M. (1981): “La intervención directa del Estado en la producción: algunos aspectos de la actuación del INI en el período 1941-1962”, *Presupuesto y Gasto Público*, 10, pp. 19-39.

BRAÑA, J.; BUESA, M. y MOLERO, J. (1979): “El fin de la etapa nacionalista: industrialización y dependencia en España, 1951-59”, *Investigaciones Económicas*, 9, pp. 151-207.

BRAÑA, J.; BUESA, M. y MOLERO, J. (1984): *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

BUESA, M. (1984): “Las restricciones a la libertad de industria en la política industrial

española (1938-1963)”, *Información Comercial Española*, 606, pp. 107-121.

CÁCERES, J.I. (1997): *La actividad del Instituto Nacional de Industria en el sector naval: una visión histórica*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9705.

CALVET, J. (1991): “Indústria i burguesia durant la postguerra”, *L’Avenç*, 149, pp. 34-53.

CALVET, J. (1992): *La indústria tèxtil llanera a Espanya, 1939-1959*, Sabadell, Col.legi de Doctors i Llicenciats.

CALVO, O. (1999): *The impact of American aid in the Spanish economy in the 1950s*, Department of Economic History-London School of Economics, Working paper 47/99.

CALVO, O. (2001): “¡Bienvenido, Míster Marshall! La ayuda económica americana y la economía española en la década de 1950”, *Revista de Historia Económica*, XIX, pp. 253-276.

CARRERAS, A. (1987): “La industria: atraso y modernización”, en NADAL, J.; CARRERAS, A. y SUDRIÀ, C. (comps.),): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.

CARRERAS, A. (1989): “Industria”, en CARRERAS, A. (coord.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Madrid, Fundacion Banco Exterior.

CARRERAS, A. (1990): *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*, Madrid, Espasa Calpe.

CARRERAS, A. (1993): “La industrialización española en el marco de la historia económica europea: ritmos y caracteres comparados”, en GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.), *España, economía*, Madrid, Espasa Calpe.

CARRERAS, A. (1997): “La industrialización: una perspectiva a largo plazo”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 35-60.

CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1993): “La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación”, *Revista de Historia Industrial*, 3, pp. 127-175.

CASTAÑO, C. (1985): *Cambio tecnológico y mercado de trabajo en la industria del automóvil*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

CATALAN, J. (1989): “Autarquía y desarrollo de la industria de fábrica durante la segunda guerra mundial. Un enfoque comparativo”, en GARCÍA DELGADO, J. L. (ed.), *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Madrid, Siglo XXI.

CATALAN, J. (1990): “Los años cuarenta en la periferia de Europa: la economía española en perspectiva comparada”, en CASAS SÁNCHEZ, J. L. (coord.), *La postguerra*

española y la segunda guerra mundial, Córdoba, Diputación Provincial de Córdoba.

CATALAN, J. (1991a): “Política industrial i primer franquisme: l’impacte a Catalunya”, *L’Avenç*, 149, pp. 28-33.

CATALAN, J. (1991b): “Del “milagro” a la crisis: la herencia económica del franquismo”, en ETXEZARRETA, M. (coord.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Barcelona, Icaria.

CATALAN, J. (1992): “Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del sur de Europa, 1944-1953”, en PRADOS, L. y ZAMAGNI, V. (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur. España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza.

CATALAN, J. (1993): “Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada”, *Revista de Historia Industrial*, 4, pp. 111-142.

CATALAN, J. (1994): “Industrialización difusa y desarrollo económico: el retroceso de 1939-58”, en NADAL, J. y CATALAN, J. (eds.), *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*, Madrid, Alianza.

CATALAN, J. (1995a): *La economía española y la segunda guerra mundial*, Barcelona, Ariel.

CATALAN, J. (1995b): “Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa, 1939-59”, *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 99-146.

CAVA, M. J. (1999): *Basconia S.A. (1892-1969). Historia, tecnología y empresa*, Bilbao.

CAYÓN, F. y MUÑOZ, M. (1998): *La industria de construcción de material ferroviario. Una aproximación histórica*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9803.

CHAMORRO, S.; COMENDADOR, R.; DOLADO, J.J.; REPULLO, R. y RODRÍGUEZ, J. (1975): “Las balanzas de pagos de España del período de la autarquía”, *Información Comercial Española*, 502, pp. 161-188.

CLAVERA, J.; ESTEBAN, J. M.; MONÉS, M. A.; MONTSERRAT, A. y ROS, J. (1978): *Capitalismo español: de la autarquía a la Estabilización (1939-1959)*, Madrid, EDICUSA.

COLL, S. y SUDRIÀ, C. (1987): *El carbón en España, 1770-1961. Una historia económica*, Madrid, Turner.

COMÍN, F. (1995): *La empresa pública en la España contemporánea: formas históricas de organización y gestión (1770-1995)*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9505.

COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.) (1996): *La empresa en la historia de España*,

Madrid, .

COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (1999): *Tabacalera y el estanco del tabaco en España, 1636-1998*, Madrid, Fundación Tabacalera.

COMÍN, F.; MARTÍN ACEÑA, P.; MUÑOZ, M. y VIDAL, J. (1998): *150 Años de historia de los ferrocarriles españoles. Volumen II. La nacionalización de las redes: RENFE y los ferrocarriles autonómicos*, Madrid, Anaya.

CRAFTS, N. y TONIOLO, G. (eds.) (1996): *Economic growth in Europe since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press.

CUADRADO, J. R. (1975): *Las inversiones extranjeras en España: una reconsideración*, Málaga, Universidad de Málaga.

CUBEL, A. y PALAFOX, J. (1997): “El stock de capital de la economía española, 1900-1958”, *Revista de Historia Industrial*, 12, pp. 113-146.

DE ARRILLAGA, J. I. (1999): “Primeras experiencias, 1950-1962”, en BAYÓN, F. (dir.), *50 años de turismo español: un análisis histórico y estructural*, Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces.

DE DIEGO, E. (1995): *Historia de la industria en España. La electrónica y la informática*, Madrid, Actas.

DE DIEGO, E. (1996): *Historia de la industria en España. La química*, Madrid, Actas.

DONGES, J. B. (1973): “La configuración de la exportación industrial española”, *Información Comercial Española*, 481-482, pp. 185-207.

DONGES, J. B. (1976): *La industrialización en España. Políticas, logros, perspectivas*, Barcelona, Oikos-Tau.

EICHENGREEN, B. (ed.) (1995): *Europe's Postwar Recovery*, Cambridge, Cambridge University Press.

ESTAPÉ, S. (1998): *Estrategia y organización de una filial: el caso de Ford Motor Company en España, 1920-1954*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9807.

ESTEBAN, S. (1973): “La financiación de las inversiones del INI”, en ALBIÑANA, C. (dir.), *La empresa pública industrial en España: el INI*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

FANJUL, E. (1981): “1951-1957: El despegue de la industrialización en España”, en VV.AA., *Lecturas de economía española e internacional*, Madrid, Secretaría General Técnica del Ministerio de Economía y Comercio.

FERNÁNDEZ ROCA, F. J. (1996): *HYTASA. Fundación y desarrollo de una empresa*

textil en el marco de la política económica del primer franquismo (1937-1949), Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9604.

FERNÁNDEZ ROCA, F. J. (1998a): “Beneficios e inversiones de una industria textil andaluza: HYTASA”, *Revista de Historia Económica*, XVI, 3.

FERNÁNDEZ ROCA, F. J. (1998b): *HYTASA (1937-1980). Orto y ocaso de la industria textil sevillana*. Diputación de Sevilla.

FIGUEROLA, M. (1999): “La transformación del turismo en un fenómeno de masas. La planificación indicativa (1950-1974)”, en PELLEJERO, C. (dir.), *Historia de la economía del turismo en España*, Madrid, Civitas.

FUENTES QUINTANA, E. (1984): “El Plan de Estabilización económica de 1959, veinticinco años después”, *Información Comercial Española*, 612-613, pp. 25-40.

FRAILE, P. (1991): *Industrialización y grupos de presión: la economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid, Alianza.

FRAILE, P. (1992): *Interés público y captura del Estado: la empresa pública siderúrgica en España, 1941-1981*, Fundación Empresa Pública, Documento de trabajo 9203.

GARCÍA DELGADO, J. L. (1985): “Notas sobre el intervencionismo económico del primer franquismo”, *Revista de Historia Económica*, III, 1.

GARCÍA DELGADO, J. L. (1986): “Estancamiento industrial e intervencionismo económico durante el primer franquismo”, en FONTANA, J. (ed.), *España bajo el franquismo*, Barcelona, Crítica.

GARCÍA DELGADO, J. L. (1987): “La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo”, en NADAL, J.; CARRERAS, A. y SUDRIÀ, C. (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.

GARCÍA DELGADO, J. L. y JIMÉNEZ, J. C. (1996): “La economía”, en CARR, R. (coord.), *La época de Franco (1939-1975). Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración. Historia de España Menéndez Pidal, vol. XLI*, Madrid, Espasa Calpe.

GARCÍA PÉREZ, R. (1994): *Franquismo y Tercer Reich. Las relaciones económicas hispano-alemanas durante la Segunda Guerra Mundial*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.

GARCÍA RUIZ, J. L. y LAGUNA, C. (1999): *Cervezas Mahou 1890-1998. Un siglo de tradición e innovación*, Madrid, LID.

GARCÍA RUIZ, J. L. (2000a): “La evolución de la industria automovilística española, 1946-1999: una perspectiva comparada”, Trabajo presentado en el *Encuentro sobre 50 años de industrialización en España, 1950-2000*, Revista de Historia Industrial-Universidad de Barcelona.

GARCÍA RUIZ, J. L. (2000b): Barreiros Diesel y el desarrollo de la automoción en España, 1954-1969, Fundación Empresa Pública, Documentación de Trabajo 2003.

GARRUÉS, J. (1997a): *Empresas y empresarios en Navarra. La industria eléctrica, 1888-1986*, Pamplona, Departamento de Educación y Cultura del Gobierno de Navarra.

GARRUÉS, J. (1997b): *El Irati, Compañía General de Maderas, fuerzas hidráulicas y tranvía eléctrico de Navarra: una empresa autoprodutora comercial de electricidad, 1904-1961*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9701.

GARRUÉS, J. (1998): *Servicio público de aguas y servicio privado de producción y distribución de electricidad en Pamplona, 1893-1961*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9810.

GERMAN, L. (1996a): “Economía zaragozana y especialización industrial. El proceso de industrialización de Zaragoza (1850-1960)”, en VV.AA., *Industrialización y enseñanza técnica en Aragón, 1895-1995. Cien años de Escuela y profesión*, Zaragoza, Diputación de Zaragoza-Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Industriales de Aragón.

GERMAN, L. (1996b): “Pertinaz sequía. La economía aragonesa entre 1940 y 1960”, en VV.AA., *Zaragoza, 1940-1960. Economía, Sociedad y Cultura*, Zaragoza, IEF.

GERMÁN, L. (1997): “Hacia una tipología del crecimiento económico moderno regional en España. En torno al “éxito de las regiones ibéricas”: el caso de la provincia de Zaragoza”, en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Girona, AHE.

GERMÁN, L. (1999): *Especialización industrial harinera y transformaciones empresariales en Aragón (1845-1995)*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9901.

GÓMEZ HERRÁEZ, J. M. (2000): *Economía y posguerra desde el exilio. El otro debate*, Castellón, Universitat Jaume I.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1994a): *El “Gibraltar económico”: Franco y Riotinto, 1936-1954*, Madrid, Civitas.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1994b): *El INI y la minería de la pirita (1941-1963)*, Universidad Complutense, Facultad de CC. Económicas y Empresariales, Documento de Trabajo 9436.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1994c): “La cara oculta de la actuación del INI en la minería: piritas y potasas (1941/1963)”, *Areas*, 16, pp. 197-211.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1995a): *Hacia una Economía del Frío: El Plan de Red Frigorífica Nacional, 1947-1951*, Universidad Complutense, Facultad de CC. Económicas y Empresariales, Documento de Trabajo 9512.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1995b): “El Plan Frigorífico Español (1947-1951)”, *Revista de Historia Industrial*, 8, pp. 147-169.

GÓMEZ MENDOZA, A. (1997): *El Plan del Nitrógeno (1939-1961)*, Universidad Complutense, Facultad de CC. Económicas y Empresariales, Documento de Trabajo 9709.

GÓMEZ MENDOZA, A. (ed.) (2000): *De mitos y milagros. El Instituto nacional de Autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Fundación Duques de Soria-Universitat de Barcelona.

GÓMEZ MENDOZA, A. y SAN ROMÁN, E. (1997): “Competition between private and public enterprise in Spain, 1939-1959: an alternative view”, *Business and Economic History*, 26, 2, pp. 696-708.

GONZÁLEZ, M. J. (1979): *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos.

GONZÁLEZ, M. J. (1996): “El Instituto Nacional de Industria (INI)”, en CARR, R. (coord.), *La época de Franco (1939-1975). Política, Ejército, Iglesia, Economía y Administración. Historia de España Menéndez Pidal*, vol. XLI, Madrid, Espasa Calpe.

GONZÁLEZ DE LA FE, P. (2001): *SEAT: Fundación, desarrollo y privatización de una empresa automovilística en España*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 2001/1.

GUIRAO, F. (1998): *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-57. Challenge and Response*, London, MacMillan.

GUTIÉRREZ MOLINA, J. L. (1996): *Capital vasco e industria andaluza. El astillero Echevarrieta y Larrinaga de Cádiz (1917-1952)*, Cádiz, Universidad de Cádiz.

GUTIÉRREZ POCH, M. (1999): *Full a full. La indústria paperera de l’Anoia (1700-1998): continuïtat i modernitat*, Barcelona, Publicacions de l’Abadia de Montserrat-Ajuntament d’Igualada.

HERNÁNDEZ MARCO, J. L. (1996): “La oferta automovilística en España antes del Seat-600: 1906-1957”, *Economía Industrial*, 307, pp. 131-148.

HOUPT, S. y ORTIZ-VILLAJOS, J. M. (dirs.) (1998): *Astilleros españoles, 1872-1998. La construcción naval en España*, Madrid, LID.

LEAL, J. L.; LEGUINA, J.; NAREDO, J. M. y TARRAFETA, L. (1975): *La agricultura en el desarrollo capitalista español*, Madrid, Siglo XXI.

LEITZ, C. (1996): *Economic relations between Nazi Germany and Franco’s Spain, 1936-1945*, Oxford, Clarendon Press.

LÓPEZ, S. (1996): “La investigación científica y técnica antes y después de la guerra civil”, en GÓMEZ MENDOZA, A. (coord.), *Economía y sociedad en la España moderna y contemporánea*, Madrid, Síntesis.

LÓPEZ CARRILLO, J. M. (1996): *Los orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9608.

LÓPEZ CARRILLO, J. M. (1998): *Autarquía y automoción: evolución de la Empresa Nacional de Autocamiones (ENASA) entre 1946 y 1958*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9809.

LLOPIS, E. (1994): *La industria en la España atrasada durante el primer franquismo: el caso extremeño*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9407.

MACHUCA, J. R. y MUÑOZ, M. (coords.) (1998): *El camino del tren: 150 años de infraestructura ferroviaria*, Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.

MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1989a): “El grupo INI en perspectiva histórica: una aproximación cuantitativa (1941-1986)”, *Papeles de Economía Española*, 38, pp. 106-134.

MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1989b): “La financiación del INI, 1941-1986”, *Papeles de Economía Española*, 38, pp. 135-158.

MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1990a): “El Instituto Nacional de Industria: inversión industrial y especialización sectorial”, en MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (eds.), *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid, Alianza.

MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1991): *INI: 50 años de industrialización en España*. Espasa Calpe. Madrid.

MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1992): “El Estado en la industrialización española de posguerra: el Instituto nacional de Industria”, en PRADOS, L. y ZAMAGNI, V. (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur. España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza.

MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1995): *ENIRA: La empresa misteriosa del Plan Jaén*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9508.

MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1996): “ENIRA y el Plan Nacional de Aprovechamiento de Residuos Agrícolas de 1952. Historia de un fracaso”, *Revista de Historia Industrial*, 9, pp. 117-148.

MARTÍNEZ RUIZ, E. (1994): *La intervención del INI en la industria de la defensa durante la autarquía (1941-1959)*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9408.

MARTÍNEZ RUIZ, E. (2001): “Sector exterior y crecimiento en la España autárquica”, *Revista de Historia Económica*, XIX, PP. 229-252.

MARTÍNEZ RUIZ, J. I. (1995): “Guerra, autarquía, diversificación: la industria sevillana,

1936-1958”, en ARENAS, C. (ed.), *Industria y clases trabajadoras en la Sevilla del siglo XX*, Sevilla, Universidad de Sevilla.

MIGUÉLEZ, F. (1977): *Seat, la empresa del régimen*, Barcelona, Dopesa.

MIRANDA, J. A. (1994): “La industria del calzado española en la posguerra: los efectos del intervencionismo sobre una industria de bienes de consumo”, *Revista de Historia Económica*, XII, 2, pp. 317-339.

MIRANDA, J. A. (1995): *Els anys més difícils: Elx i la indústria espanyola del calçat durant l'autarquia*, Elx, Ajuntament d'Elx.

MIRANDA, J. A. (1998): *La industria del calzado en España (1860-1959). La formación de una industria moderna y los efectos del intervencionismo estatal*, Alicante, Generalitat Valenciana e Instituto de Cultura “Juan Gil-Albert.

MIRANDA, J. A. (2000): “En busca del tiempo perdido: la conquista del mercado exterior y el desarrollo de la industria del calzado en España en la segunda mitad del siglo XX”, Trabajo presentado en el *Encuentro sobre 50 años de industrialización en España, 1950-2000*, Revista de Historia Industrial-Universidad de Barcelona.

MITCHELL, B. R. (1992): *International historical statistics. Europe 1750-1988*, New York, Stockton Press.

MOLINERO, C. e YSÀS, P. (1991): *Els industrials catalans durant el franquisme*, Vic, Eumo.

MORELLÀ, E. (1992): “El producto industrial de posguerra: una revisión (Índices sectoriales, 1940-1958)”, *Revista de Historia Económica*, X, 1, pp. 125-143.

MUÑOZ, M. (1994): *Desarrollo económico y ferrocarril entre 1941 y 1982: de la hegemonía a la marginalidad*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9401.

MUÑOZ, M. (1995): *RENFE (1941-1991). Medio siglo de ferrocarril público*, Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.

MYRO, R. (1981): “La estrategia de la empresa pública concurrencial en España: un análisis de la actuación del Instituto Nacional de Industria”, *Investigaciones Económicas*, 15, pp. 23-49.

MYRO, R. (1983): “La especialización productiva de la empresa pública industrial”, *Cuadernos Económicos ICE*, 22-23.

MYRO, R. (1993): “La industria, de la autarquía a la integración en la CE”, en GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.), *España, economía*, Madrid, Espasa Calpe.

NADAL, J. y TAFUNELL, X. (1992): *Sant Martí de Provençals, pulmó industrial de Barcelona (1847-1992)*, Barcelona, Columna.

NAREDO, J. M. (1991): “Crítica y revisión de las series históricas de renta nacional de la

postguerra”, *ICE*, 698, pp. 133-152.

NÚÑEZ, G. (1995): “Empresas de producción y distribución de electricidad en España (1878-1953)”, *Revista de Historia Industrial*, 7, pp. 39-80.

PÁNIKER, S. (1969): *Conversaciones en Madrid*, Barcelona, Kairós.

PAREDES, J. (1997): *Félix Huarte, 1896-1971*, Barcelona, Ariel.

PAREJO, A. (1997): “Regiones atrasadas y regiones avanzadas en la segunda revolución tecnológica en España: Andalucía, Cataluña, País vasco (1890-1975)”, en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Girona, AHE.

PELLEJERO, C. (2000): “La expansión del turismo en España entre 1950 y 1975”, Trabajo presentado en el *Encuentro sobre 50 años de industrialización en España, 1950-2000*, Revista de Historia Industrial-Universidad de Barcelona.

PEÑA, F. (1995): “La industria Segarra de la Vall d’Uixó: un ejemplo de paternalismo franquista”, en *II Encuentro de investigadores del franquismo*, Alicante, Instituto de Cultura Juan Gil-Albert-Fundación de Estudios e Iniciativas Sociolaborales.

PEÑA, F. (1998): *Història de l’empresa Segarra: paternalisme industrial i franquisme a la Vall d’Uixó, 1939-1952*, Castellón, Diputació de Castellón.

PRADOS, L. (1995): *Spain’s Gross Domestic Product, 1850-1993: Quantitative Conjectures*, Universidad Carlos III, Working Paper 95/05-06.

PRADOS, L. (1998): *International comparisons of real product, 1820-1990: an alternative dataset*, Universidad Carlos III, Working Paper 98-64.

PRADOS, L. y SANZ, J. C. (1996): “Growth and macroeconomic performance in Spain, 1939-93”, en CRAFTS, N. y TONIOLO, G. (eds.), *Economic growth in Europe since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press.

PUEYO, J. (1996): “¿Cuándo ha sido un oligopolio la industria del cemento artificial? El caso español, 1908-1992”, *Revista de Historia Industrial*, 9, pp. 83-115.

PUIG, N. (1999a): *Los orígenes de una multinacional alemana en España: fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos, 1881-1965*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9904.

PUIG, N. (1999b): “El crecimiento asistido de la industria química en España: Fabricación Nacional de Colorantes y Explosivos, 1922-1965”, *Revista de Historia Industrial*, 15, pp. 105-135.

PUIG, N. (2001): *La nacionalización de la industria farmacéutica en España: el caso de las empresas alemanas, 1914-1975*, Fundación Empresa Pública, Documentación de Trabajo 2001/02.

RUBOTTOM, R.R. y CARTER, J. (1984): *Spain and the United States since World War II*, New York, Praeger Publishers.

RUHL, K. (1986): *Franco, Falange y III Reich. España durante la II Guerra Mundial*, Madrid, Akal.

SAN ROMÁN, E. (1995a): “El nacimiento de la SEAT: autarquía e intervención del INI”, *Revista de Historia Industrial*, 7, pp. 141-165.

SAN ROMÁN, E. (1995b): *La industria del automóvil en España: el nacimiento de la SEAT*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9503.

SAN ROMÁN, E. (1997): “Estrategia de crecimiento en una empresa pública: nacimiento y formación de ENCASO”, en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Girona.

SAN ROMÁN, E. (1999): *Ejército e industria: el nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica.

SAN ROMAN, E. (2000): “La gestación castrense del INI”, en GÓMEZ MENDOZA, A. (ed.), *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía, 1941-1963*, Barcelona, Fundación Duques de Soria-Universitat de Barcelona.

SAN ROMÁN, E. y SUDRIÀ, C. (1999): “Autarquía e ingenierismo: la Empresa Nacional ‘Calvo Sotelo’ y la producción de lubricantes sintéticos”, en CARRERAS, A.; PASCUAL, P.; REHER, D. y SUDRIÀ, C. (eds.), *Doctor Jordi Nadal. La industrialización y el desarrollo económico de España*, Barcelona, Universitat de Barcelona.

SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ, M. A. (1999): “La política regional en el primer franquismo, los planes Provinciales de ordenación económica y social”, *Revista de Historia Industrial*, 16, pp. 91-112.

SANCHÍS, M. T. (1997): “Relaciones de intercambio sectoriales y desarrollo industrial. España, 1954-1972”, *Revista de Historia Industrial*, 11, pp. 149-174.

SANTESMASES, M. J. (1999): *Antibióticos en la autarquía: banca privada, industria farmacéutica, investigación científica y cultura liberal en España, 1940-1960*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9906.

SANZ, L. (1997): *Estado, ciencia y tecnología en España: 1939-1997*, Madrid, Alianza.

SCHWARTZ, P. y GONZÁLEZ, M. J. (1978): *Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976)*, Madrid, Tecnos.

SEGURA, J. (1992): *La industria española y la competitividad*, Madrid, Espasa Calpe.

SERRANO SANZ, J. M. (1992): “La apertura exterior de la economía española en perspectiva (1901-1980)”, en GARCÍA DELGADO, J. L. (coord.), *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde Fuertes*, Madrid, EUEDEMA.

SERRANO SANZ, J. M. (1997): “Sector exterior y desarrollo en la economía española contemporánea”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 308-335.

SERRANO SANZ, J. M. y ASENSIO, M. J. (1997): “El ingenierismo cambiario. La peseta en los años del cambio múltiple, 1948-1959”, *Revista de Historia Económica*, XV, 3, pp. 545-573.

SINDE, A. I. (2000): *Estrategias de crecimiento y formas de integración en la empresa pesquera gallega: 1900-1960*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 2002.

SOLÉ, E. (1994): *Seat (1950-1993)*, Barcelona, La Tempestad.

SUDRIÀ, C. (1987): “Un factor determinante: la energía”, en NADAL, J.; CARRERAS, A. y SUDRIÀ, C. (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.

SUDRIÀ, C. (1991): “Catalunya i la política econòmica del primer franquisme. Una reconsideració”, *L’Avenç. Revista d’Història*, 149, pp. 24-27.

SUDRIÀ, C. (1992): *El Instituto Nacional de Industria en el sector de la minería: orígenes y evolución*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9202.

SUDRIÀ, C. (1997a): “Redistribución de la actividad industrial en España durante la segunda revolución tecnológica (1900-1975)”, en *Actas del VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Girona, AHE.

SUDRIÀ, C. (1997b): “La restricción energética al desarrollo económico de España”, *Papeles de Economía Española*, 73, pp. 165-188.

TAFUNELL, X. (1989): “Asociación mercantil y bolsa”, en CARRERAS, A. (coord.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior.

TAFUNELL, X. (1996): *Los beneficios empresariales en España (1880-1981): elaboración de una serie anual*, Fundación Empresa Pública, Documentación de Trabajo 9601.

TAFUNELL, X. (1998): “Los beneficios empresariales en España, 1880-1981. Estimación de un índice anual del excedente de la gran empresa”, *Revista de Historia Económica*, XVI, 3, pp. 707-746.

TENA, A. (1989): “Comercio exterior”, en CARRERAS, A. (coord.), *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior.

TENA, A. (1992): “Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960”, en PRADOS, L. y ZAMAGNI, V. (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza.

TORRES, E. (2000a): “Intervención del Estado, propiedad y control en las empresas

gestoras del monopolio de tabacos de España, 1887-1998”, *Revista de Historia Económica*, XVIII, 1, pp. 139-173.

TORRES, E. (ed.) (2000b): *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, LID.

TORREJÓN, J. (1992): *Guerra e industria. Las Factorías de la Sociedad Española de Construcción Naval en San Fernando: Los talleres de La Carraca y San Carlos (1913-1964)*, Cádiz, Carrillo-Marfil.

TORTELLA, G. (1994): *El desarrollo de la España contemporánea*, Madrid, Alianza.

URIARTE, R. (2000): *La Unión Resinera Española (1936-1986)*, Fundación Empresa Pública, Documentación de Trabajo 2005.

URIEL, E. y MOLTÓ, M.L. (1995): *Contabilidad Nacional de España enlazada. Series 1954-1993 (CNE-86)*, Valencia, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

VALDALISO, J. M. (1997): “Programas navales y desarrollo económico: la Empresa Nacional “Elcano” de la Marina Mercante y el sueño industrializador de Suanzes (1942-1963)”, *Revista de Historia Industrial*, 12, pp. 147-177.

VALDALISO, J. M. (1998): *La Empresa Nacional “Elcano” de la Marina Mercante y la actuación del INI en el sector naval durante la presidencia de J.A. Suanzes*, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9802.

VALDALISO, J. M. (2000): “La E. N. Elcano y el *coco* de las navieras privadas”, en GÓMEZ MENDOZA, A. (ed.), *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía, 1941-1963*, Barcelona, Fundación Duques de Soria-Universitat de Barcelona.

VALERO, J. R.; NAVARRO, A.; MARTÍNEZ, F. y AMAT, J. M. (1992): *Elda, 1832-1980. Industria del calzado y transformación social*, Alicante, Instituto de Cultura “Juan Gil-Albert”.

VELASCO, C. (1984): “El ingenierismo como directriz básica de la política económica durante la autarquía (1936-1951)”, *Información Comercial Española*, 606, pp. 97-106.

VIÑAS, A. (1984): *Guerra, dinero, dictadura. Ayuda fascista y autarquía en la España de Franco*, Barcelona, Crítica..

VIÑAS, A. (2001): *Franco, Hitler y el estallido de la guerra civil. Antecedentes y consecuencias*, Madrid.

VIÑAS, A.; VIÑUELA, J.; EGUIDAZU, F.; PULGAR, C. F. y FLORENSA, S. (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

ZAPATA, S. (ed.) (1996): *La industria de una región no industrializada: Extremadura, 1750-1990*, Cáceres, Universidad de Extremadura.

MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F.