

ESPAÑA EN SU ENTORNO: UN SIGLO DE CRECIMIENTO

*Javier Alfonso Gil**

Partiendo del principio de que cualquier acontecimiento en una parte de Europa ha tenido, desde siempre, prontas repercusiones en el resto del continente, este artículo estudia el desarrollo económico español, dentro del contexto europeo, a lo largo del siglo XX. El análisis se basa en la evolución de dos factores críticos. Por un lado un marco institucional estable y, por otro, el cambio tecnológico. La tendencia hacia la estabilidad del primero y hacia el cambio del segundo, junto con la acción del individuo como actor imprescindible en ambos procesos, determinan las posibilidades de desarrollo de una sociedad. El estudio del caso español se divide en cinco períodos, para los que se examinan datos, tanto de carácter económico como social, en una constante comparación de España con otros países europeos, Estados Unidos y Japón. A modo de conclusión se ofrece un breve examen global, para todo el siglo, y se apuntan algunas explicaciones posibles a la situación actual.

Palabras clave: *desarrollo económico y social, cambio social, capital humano, nivel de desarrollo, historia económica, análisis histórico, España, Europa, Estados Unidos, Japón, siglo XX.*

Clasificación JEL: *N33, N34, O10, O30.*

1. Europa como espacio natural

Si bien la aparición de los Estados unitarios europeos configuró un área geográfica dividida nominalmente en países, en realidad, y desde siempre, cualquier acontecimiento en una parte del continente tenía prontas repercusiones en el resto. Con el desfase correspondiente al estado de la tecnología del transporte y de la comunicación de la época, la difusión se daba a través de todo el espacio europeo.

Podemos hablar de un espacio común europeo por encima de la división político-administrativa de cada una de sus áreas particulares. Lo que con toda probabilidad sí hizo la división europea fue

aumentar los costes de transacción en la difusión de ideas (y por lo tanto del cambio técnico), tanto en el tiempo como en el espacio, lo que coadyuvó a la aparición de desfases en la aplicación del conocimiento en las distintas áreas geográficas del continente. Los Estados, como responsables de las legislaciones nacionales, alimentaron la divergencia institucional y tecnológica entre los países.

Afortunadamente, existen fuerzas homogeneizadoras de tal intensidad que los intentos aislacionistas de los Estados nacionales han tendido parcialmente a frustrarse. Lo anterior nos da pie a expresar que el análisis de un país europeo no debe hacerse sólo desde el aislamiento sin considerar el espacio geográfico, económico y político al que pertenece. Uno de esos casos es el español y por eso proponemos estudiar su evolución económica dentro del contexto europeo.

* Universidad Autónoma de Madrid.

2. Marco teórico

Después de dos décadas de relativo olvido y debido, en parte, a la incapacidad de predicción del modelo en su aplicación a los países en desarrollo, el interés de la literatura del crecimiento ha vuelto a renacer, pero esta vez tratando el factor tecnológico como endógeno al modelo. En tanto en cuanto la teoría sea capaz de explicar las variables fundamentales de un modelo, desde su propia arquitectura interna, más plausible resultará éste y más robusta resultará aquélla. Eso es lo que Romer (1986) y Lucas (1988), entre otros, han propuesto como alternativa a los modelos de crecimiento más tradicionales.

Lo más resaltable es la clara identificación que ambos hacen entre progreso económico y conocimiento «en el trabajo». El conocimiento incorporado y aplicado, y su acumulación, se encuentran detrás de lo que se ha venido llamando «residuo» y que consistentemente aparecía en los trabajos de contabilidad como el factor determinante del crecimiento. En palabras de Lucas (1993, pág. 270):

«The engine of growth is the accumulation of human capital, of knowledge, and the main sources of differences in living standards among nations is differences in human capital. Physical capital accumulation plays an essential but decidedly subsidiary role.»¹.

El capital humano, en simbiosis con el capital físico, determinará que la economía y la sociedad en su conjunto vaya adquiriendo de modo progresivo mayores niveles de conocimiento y, por ende, mayores niveles de crecimiento. Esto ocurrirá porque el ser humano no sólo invierte para él, aunque es obvio que ésa sea la motivación primaria, sino que, sin proponérselo, también invierte para la sociedad. Se da una doble acumulación: de una manera directa para el individuo e inducida para la comunidad. El motor de la acumulación será la relación dinámica en el tiempo

entre el hombre y la máquina, es decir, entre el conocimiento humano y su producto, el cambio técnico.

Sin cambio técnico, la acumulación de capital tendería a colapsar el crecimiento económico por la aparición de rendimientos decrecientes del factor. La manera de evitarlo es a través de un nuevo equipo productivo con nueva cosecha tecnológica. Dicho equipo, junto con el factor trabajo cualificado, posibilitará que la economía se traslade a lo largo de la «escalera de calidad» (Grossman y Helpman, 1989).

Paralelamente al cambio técnico, las instituciones, definidas como creaciones de los hombres para autolimitarse, reflejarán a largo plazo las posibilidades, con sus incentivos y limitaciones, que los miembros del grupo social podrán ejecutar (North, 1990).

Ambas fuerzas tienen como origen, y unidad de actuación, el conocimiento y su acumulación. Aquél, a la vez que se utilizó para la creación de normas institucionales, también, y simultáneamente, se aplica a la creación de tecnología. Esta actuación dual del conocimiento incorporado, bien bajo la forma de marco institucional o tecnológico, delimitará nuestro marco teórico para el análisis de la economía. El crecimiento de la economía estará constreñido por la actuación tanto de las fuerzas tecnológicas, como de las institucionales² y el crecimiento y progreso de la sociedad dependerá de su capacidad de adaptación y cambio.

Un país con un sendero histórico determinado tendrá más posibilidades de éxito, en términos de crecimiento y bienestar para sus ciudadanos, cuanto más capaz sea de adaptarse a aquellos factores críticos que van a condicionar sus posibilidades a largo plazo, a saber:

1) Un marco institucional estable, pero no rígido, que garantice la estructura de incentivos a los ciudadanos y organizaciones dentro de un orden político de estabilidad. En la literatura económica a esta condición se la conoce como *causalidad última del crecimiento*.

2) Un proceso de cambio tecnológico sobre la base de una acumulación en el tiempo del conocimiento humano llevado a

¹ Lo mismo podríamos decir de ROMER (1994) donde se lamenta de su indecisión temporal, al no haber expuesto con mayor rotundidad la importancia del conocimiento como causa principal del crecimiento.

² KUZNETS (1973) denomina tecnología social y material al marco institucional y al tecnológico, respectivamente.

cabo tanto en investigación y desarrollo como, y sobre todo, en el aprendizaje en el puesto de trabajo. En crecimiento hablaremos de *causalidad cercana* para definir esta condición.

3) El actor imprescindible de los procesos arriba expuestos es el individuo, aunque su acción genera inevitablemente resultados sociales por desbordamiento hacia las áreas geográficas de proximidad (históricamente hacia la ciudad y su entorno). El individuo, en definitiva, y con el conocimiento como herramienta, es constructor de instituciones y de tecnologías.

4) El progreso económico, y aun el social, es el estudio del cambio evolutivo, promovido por las dos fuerzas arriba expresadas. Estas son unitarias en su origen, pero divergentes en sus resultados. Una, la institucional, tiende a la estabilidad, mientras que la otra, la tecnológica, tiende al cambio. Su proceso dinámico determinará el resultado neto para la sociedad.

3. Causalidad última y cercana del crecimiento

En este trabajo, lo que llamamos marco institucional, causalidad última, o tecnología social, lo representaremos mediante el grado de libertad de comercio alcanzado por la sociedad y por el reconocimiento de los derechos de propiedad como plena manifestación de que tanto el individuo, como las organizaciones, para facilitar su observación, pueden ejercer la actividad económica. La posibilidad de comprar, vender, transmitir o dejar en herencia, entre otras, separa de un modo claro la sociedad capitalista de las anteriores (Pejovich, 1995).

Pero la libertad económica difícilmente podría darse en la sociedad de no existir un marco judicial neutral a la hora de tratar las obvias discrepancias que nacen en toda actividad mercantil. Sin un árbitro que garantice la ecuanimidad para con las partes apenas se podrán ejercer los derechos de propiedad. Pero un trato igual entre las partes pasa por la existencia de un mercado que garantice un espacio de neutralidad y, de llegar el caso, con árbitros que impongan decisiones *a priori* insesgadas.

El comercio implicaba e implica la aceptación del «otro» en condiciones de neutralidad; lo que a su vez exigía que, de producirse discrepancias, existieran tribunales neutrales. No es

paradójico que en el caso del comercio internacional, los tribunales neutrales competentes se configuren al margen de los Estados.

Unos derechos de propiedad asumidos por la población como signo de libertad junto a una neutralidad judicial ampliamente aceptada, serán los pilares del marco institucional básico que aquí expondremos³. Su marco natural será el mercado, en su tendencia histórica a la expansión, por lo que cuanto más fuertes sean los pilares expresados más incentivos tendrán los individuos a participar y aceptar las reglas que aseguran neutralidad.

La libertad de comercio y la independencia judicial se nos aparecen como requisitos básicos no sólo para el desarrollo económico, sino también en el tiempo, para la libertad política. Tendencialmente, a mayor nivel de desarrollo, mayor grado de libertad política (Scully, 1992).

Al comienzo del siglo XX, en Europa en general, tanto la libertad y la asociación económica, como la independencia judicial, eran notables, y su afianzamiento cada vez mayor. Sin embargo, en la esfera política, la democracia todavía mostraba signos de debilidad, cuando no de retroceso. Habría que esperar al final de la Segunda Guerra Mundial para que la libertad política quedara prácticamente asentada y equiparada a la económica.

En cuanto a la causalidad cercana, los esfuerzos de Maddison (1991,1996), Bairoch (1974), Levy-Leboyer *et al.* (1981) y Heston y Summers (1987, 1992)⁴, han inundado la literatura del crecimiento posibilitando, con sus datos estadísticos homogéneos y desde principios del siglo XIX para bastantes casos, una ayuda inestimable para el estudio de las economías de la gran mayoría de países.

Así, y siguiendo a Maddison (1996), basaremos la causalidad cercana del crecimiento en, por un lado, los indicadores básicos al

³ Obviamente hay otras muchas instituciones que podríamos haber utilizado en este trabajo. El sistema capitalista ha generado una pléyade de éstas. Vease ROSENBERG y BIRZAL (1992).

⁴ Los trabajos de HESTON y SUMMERS (1987,1992) proporcionan información desde 1950 para 114 países y 19 valores diferentes, aunque homogéneos entre sí.

CUADRO 1

**PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO, 1870-1992
(PIB por hora trabajada; dólares de 1990)**

País	1870	1913	1929	1938	1950	1973	1992
Francia.....	1,36	2,85	4,15	5,35	5,65	17,77	29,62
Reino Unido...	2,61	4,40	5,54	5,98	7,86	15,92	23,98
Italia.....	1,03	2,09	2,89	3,79	4,28	15,58	24,59
Países Bajos...	2,33	4,01	6,32	6,26	6,50	19,02	28,80
Alemania.....	1,58	3,50	4,37	4,84	4,37	16,64	27,55
Bélgica.....	2,12	3,60	4,81	5,27	6,06	16,53	28,55
Suecia.....	1,22	2,58	3,29	4,27	7,08	18,02	23,11
Estados Unidos	2,26	5,12	7,52	8,64	12,66	23,45	29,10
Japón.....	0,46	1,03	1,78	2,19	2,03	11,15	20,02
España.....	—	—	—	—	2,60	10,86	20,22

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del libro de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas*, Perspectivas OCDE (1997).

uso —PIB real per cápita y productividad por hora trabajada— y, por otro, en tres indicadores económicos ampliamente aceptados en la literatura económica: la esperanza de vida, un índice de educación y la estructura de la población por sectores de ocupación.

4. La herencia del siglo XIX hasta 1913⁵

En las primeras décadas del siglo XX, Norteamérica alcanza la condición de líder como un caso canónico de desarrollo económico basado en los dos tipos de causalidad aquí expuestos. Por un lado, se dota de una malla institucional donde los derechos de propiedad, la independencia judicial, la estabilidad política, el desarrollo del mercado, etcétera, son instituciones pro-desarrollo, que le ayudan a situarse con celeridad entre los países más avanzados. Por otro, un marco tecnológico que, también muy pronto, tiende a colocar al país en la frontera tecnológica mundial. La reciprocidad entre ambos marcos nos manifiesta la armonía existente en EE UU entre las dos formas en que se nos representa el conocimiento.

⁵ Seguiremos la periodificación del siglo más aceptada por los investigadores: 1900-1913, 1913-1950, 1950-1973, 1973-1992. Véase MADDISON (1996).

CUADRO 2

**PROPORCION DEL EMPLEO POR PRINCIPALES
SECTORES ECONOMICOS, 1820-1992
(En %)**

Sector	Estados Unidos	Francia	Alemania	Países Bajos	Reino Unido	Japón
Agricultura						
1820.....	70,0	—	—	—	37,6	70,1
1870.....	50,0	49,2	49,5	37,0	22,7	60,1
1913.....	27,5	41,1	34,6	26,5	11,7	48,3
1950.....	12,9	28,3	22,2	13,9	5,1	6,4
1992.....	2,8	5,1	3,1	3,9	2,2	—
Industria						
1820.....	15,0	—	—	—	32,9	—
1870.....	24,4	27,8	28,7	29,0	42,3	—
1913.....	29,7	32,3	41,1	33,8	44,1	17,5
1950.....	33,6	34,9	43,0	40,2	44,9	22,6
1992.....	23,3	28,1	37,8	24,3	26,2	34,6
Servicios						
1820.....	15,0	—	—	—	29,5	—
1870.....	25,6	23,0	21,8	34,0	35,0	—
1913.....	42,8	26,6	24,3	39,7	44,2	22,4
1950.....	53,5	36,8	34,8	45,9	50,0	29,1
1992.....	74,0	66,8	59,1	71,8	71,6	59,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de las tres tablas extraídos de Angus MADDISON. *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas*, Perspectivas OCDE (1997).

La tendencia de la economía americana puede comprobarse en los Cuadros 1, 2 y 3, donde se expresan los niveles de productividad del trabajo por hora trabajada, proporción del empleo por sectores económicos y años de educación de la población. En todos ellos, EE UU se sitúa con solidez entre los mejores niveles mundiales. El Gráfico 1 nos corrobora la tendencia anteriormente expuesta, para los valores del PIB real per cápita. Es decir, asistimos a una correlación entre PIB real per cápita e indicadores de causalidad cercana.

La difusión posterior de los cambios técnicos y organizacionales desde EE UU a los países europeos, en función de sus posibilidades de absorción, se convertiría en un elemento decisivo del crecimiento de estos países (Craft y Toniolo, 1996). La posibilidad de crecer no era un hecho aislado, sino un fenómeno universal, donde el conocimiento se comportaba con

CUADRO 3

AÑOS DE EDUCACIÓN DE LA POBLACION DE 15 A 64 AÑOS, 1820-1992

País	1820	1870	1913	1950	1973	1992
Bélgica	—	—	—	9,83	11,99	15,24
Francia	—	—	6,99	9,58	11,69	15,96
Alemania	—	—	8,37	10,40	11,55	12,17
Italia	—	—	—	5,49	7,62	11,20
Países Bajos ...	—	—	6,42	8,12	10,27	13,34
Suecia	—	—	—	9,50	10,44	14,24
Reino Unido...	2,00	4,44	8,82	10,60	11,66	14,09
España	—	—	—	5,13	6,29	11,51
Estados Unidos	1,75	3,92	7,86	11,27	14,58	18,04
Japón	1,50	1,50	5,36	9,11	12,09	14,86

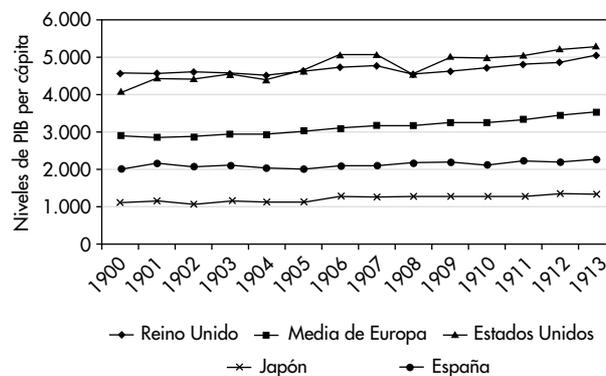
NOTA: A la educación primaria se le dio una ponderación de 1, a la educación secundaria de 1,4 y a la superior de 2, de conformidad con la evidencia sobre ingresos relativos asociados con los diferentes niveles de educación.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas, Perspectivas OCDE* (1997).

Cifras dadas por MADDISON (1989 y 1995b) y tomadas de estimaciones proporcionadas por Andres HOFMAN.

GRAFICO 1

EVOLUCION DEL PIB PER CAPITA, 1900-1913



NOTA: La media europea comprende: Alemania, Francia, Bélgica, Italia, Países Bajos y Suecia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos que figuran en el libro de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas. Perspectivas OCDE* (1997).

muchas de las características de los bienes públicos al alcance de las distintas organizaciones empresariales. A pesar de la existencia de fronteras políticas nacionales, éstas no podían aislar al país del fenómeno de la difusión tecnológico-institucional. Esto se comprobaría decisivamente en los países europeos de nuestra muestra.

En este corte temporal, España tiende a alejarse, no sólo del líder, sino también del resto de los países europeos seguidores, tal y como podemos constatar en el Gráfico 1. Las causas eran claras: ni la causalidad última, expresada por el marco institucional español, ni la cercana, expresada por los indicadores aquí expuestos, podían servir de soporte para que la economía creciera sostenidamente a tasas superiores a la de su tendencia. Para que España pudiera haberse beneficiado del tirón capitalista que, como nos muestra el cuadro se difunde por Europa, habría sido necesario que su frontera tecnológico-institucional hubiera respondido a las oportunidades existentes.

Los impulsos reformadores, «revolucionarios», que se detectaron durante buena parte del siglo XIX, tenían mucho de voluntarismo al creer que bastaría una proclamación, o un decreto,

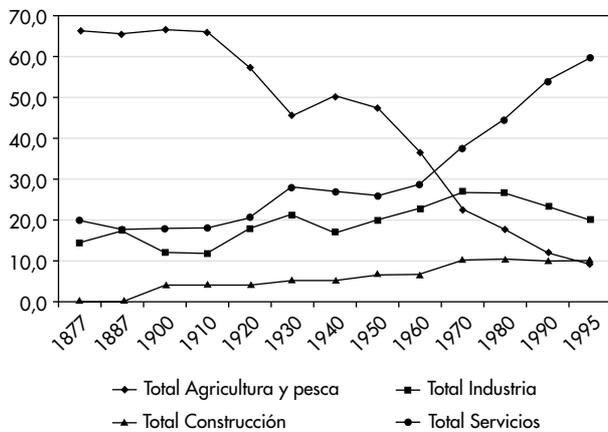
para que la realidad cambiara (Tomás y Valiente, 1979; Artola, 1978). Los diseñadores de esas leyes habían hecho abstracción de la situación material y tecnológica, sobre todo en cuanto al nivel de preparación de la inmensa mayoría de la población española.

A pesar de ello, podemos afirmar que, siquiera nominalmente, las causas últimas del desarrollo sí mostraban signos de alinearse con la legislación europea. Tanto los derechos de propiedad, como la libertad de comercio o la neutralidad judicial, van siendo aceptados por los modelos mentales compartidos por los españoles y, por ello, podemos hablar de tendencia a la equiparación institucional de España en su entorno (Fusi y Palafox, 1997).

Las causas cercanas del desarrollo se muestran mucho más renuentes en su intensidad y dirección. Como puede verse en el Gráfico 2, España es, al comenzar el siglo, un país con una población asentada en el campo, donde el sector agrícola absorbe cerca del 70 por 100 de la población activa, con una esperanza de vida que no pasa de los 35 años (Gráfico 3), donde la mayoría de la población es analfabeta y, aún más

GRAFICO 2

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA POBLACIONAL POR SECTORES EN ESPAÑA, 1877-1995

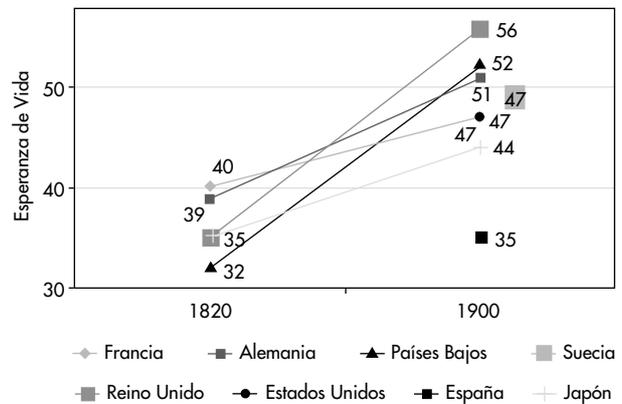


NOTA: La media europea comprende: Alemania, Francia, Bélgica, Italia, Países Bajos y Suecia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos que figuran en el libro de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas. Perspectivas OCDE* (1997).

GRAFICO 3

AÑOS DE ESPERANZA DE VIDA AL NACER, 1820-1900



NOTA: La media europea comprende: Alemania, Francia, Bélgica, Italia, Países Bajos y Suecia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos que figuran en el libro de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas. Perspectivas OCDE* (1997).

grave, donde la población infantil y juvenil apenas está escolarizada (Tortella, 1994)⁶.

Es en las causas cercanas donde se deja notar la inacción del Estado, del Gobierno, para afrontar los «deberes del soberano» (Sundrum, 1983). No se trabajó para la educación, ni para la articulación de un mínimo de infraestructuras que posibilitara una mayor unión del territorio y, finalmente, tampoco se trabajó en el reforzamiento de las instituciones económicas (Sánchez Albornoz, 1973).

Resumiendo, las posibilidades productivas que la población española en general podía lograr estaban por debajo del grado de desarrollo alcanzado por las instituciones. Se daba una fractura entre lo que las reglas legisladas permitían hacer y lo que los individuos y organizaciones estaban preparados para acometer y absorber productivamente (Maddison, 1964). La brecha existente entre ambas tardaría tiempo en ir cerrándose y, cuan-

do empezó a hacerlo, no lo realizó de manera armónica. Era una fuente potencial de conflictos que, tarde o temprano, habría que resolver. Así comenzaba en España el siglo XX.

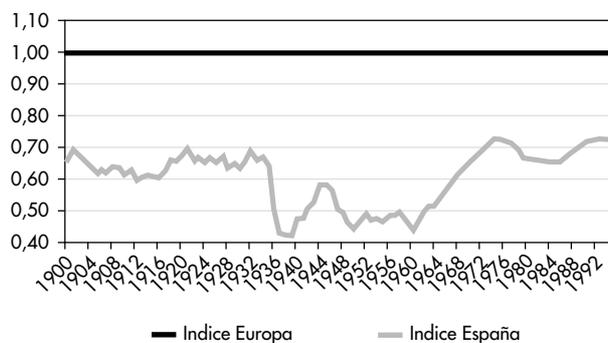
Entre 1900 y 1913, España pierde posiciones en Europa. A pesar de disfrutar de estabilidad política y de un marco institucional nominalmente equiparable al resto de países, el retraso ya histórico en sus indicadores de causalidad cercana no muestra signos de recuperación (ni siquiera de mantenimiento), con los países europeos representativos. La estabilidad política española en esta etapa, vista desde esta perspectiva, no deja de ser un espejismo de la realidad económica y social del país. El desfase entre la tecnología social y el material no hacía sino crecer y, si como hemos afirmado, todo cambio tecnológico tiende a generar inestabilidad, a mayor brecha entre las tecnologías, mayor inestabilidad a padecer en el futuro.

El alejamiento paulatino y sistemático de las posiciones europeas se comprueba en el Gráfico 4, donde aumenta la

⁶ Para el año 1910 los valores eran de un 36,2 por 100 en la tasa de escolarización y un 49,6 por 100 en la tasa de alfabetización (TORTELLA, 1994).

GRAFICO 4

EVOLUCION DE LA DISPERSION DEL PIB PER CAPITA EN ESPAÑA RESPECTO A LA MEDIA EUROPEA, 1900-1994

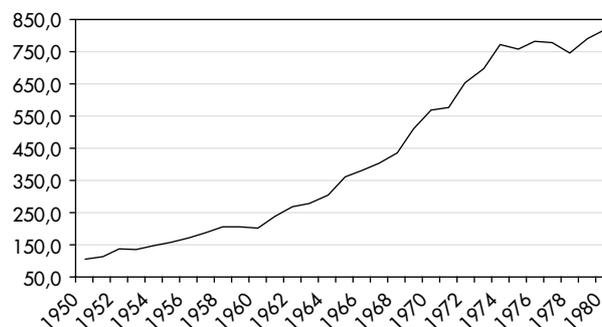


NOTA: La media europea incluye al Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos y Suecia. El índice de España se ha obtenido dividiendo sus propios niveles del PIB per cápita entre los niveles del PIB per cápita del promedio de Europa para cada uno de los años de la muestra. El índice de Europa se ha obtenido dividiendo los niveles del PIB per cápita del promedio europeo por sí mismo, por eso el valor de dicho índice siempre así construido será igual a la unidad.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos que figuran en el libro de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas. Perspectivas OCDE* (1997).

GRAFICO 5

EVOLUCION DEL INDICE DE PRODUCCION INDUSTRIAL, 1900-1980



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Fundación Banco Exterior. *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX* (1989). Estimaciones realizadas por Albert Carreras.

dispersión del PIB per cápita español respecto a los países aquí expuestos. Al estancamiento en las condiciones materiales de vida entre la población hay que añadir la frustración entre la población urbana industrial ante su baja preparación para absorber niveles, modestos pero crecientes, de tecnología.

A pesar de ello, el Gráfico 2, ya visto, nos expresa que la participación de población activa en la agricultura inicia, a partir de 1910, un proceso de descenso y, asimismo, el Gráfico 5 nos muestra cómo el índice de producción industrial tiende tenuemente al alza. Lo anterior corrobora que, si bien se asiste a una mayor dispersión con respecto a Europa en PIB real per cápita, no es menos cierto que las grandes tendencias que afectan a la economía europea, sus fuerzas productivas, también se dejan sentir aquí. Aunque geográficamente localizados, los focos de la industrialización ya existían y se difundían por el país.

5. De guerras y recesiones, 1913-1950

La fase de «acomodación evolutiva» en la industrialización en que se encontraban los países europeos, con tasas de crecimiento significativas —como nos muestra el índice del PIB per cápita de la media europea (Cuadro 4)— y con importantes avances obtenidos en el marco político y social —sufragio universal, derechos humanos, inicio del Estado del bienestar— queda truncada por la gran guerra (Woodruff, 1973). Europa romperá la tendencia que venía mostrando al entrar en un largo periodo de desaceleración económica con episodios de estancamiento, en general, e incluso retrocesos, en particular (Bairoch, 1981).

Lo peor de la guerra fueron, desde el punto de vista económico, las tendencias que surgieron hacia el aislamiento entre los países. Las políticas de autarquía nacieron y se generalizaron entre las dos guerras mundiales (Pelliceli, 1976). La totalidad del periodo puede calificarse como de no-cooperación en el que el proteccionismo se acentuó, el comercio internacional se debilitó y la instauración de cuotas a la importación quiso dar soluciones individuales a problemas que eran generales. El giro hacia el aislacionismo,

CUADRO 4

**INDICE DEL PIB. MEDIA DE EUROPA, 1900-1913
(1913=100)**

Año	Media Europa
1900	74,6
1901	74,5
1902	75,3
1903	77,7
1904	78,7
1905	80,9
1906	83,8
1907	86,8
1908	86,7
1909	89,4
1910	90,2
1911	94,1
1912	97,5
1913	100,0

NOTA: La media de Europa comprende: Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos y Suecia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Angus MADDISON, *La Economía Mundial. 1820-1992. Análisis y Estadísticas, Perspectivas OCDE (1997)*.

incluido EE UU, debilitó las relaciones internacionales, los flujos financieros y, lo que era peor, los procesos de difusión tecnológica. Crecer en estas condiciones no era una empresa fácil. Sólo la vuelta a la normalidad podría generar desarrollo.

Las peculiares circunstancias de EE UU le posibilitaron alcanzar niveles de productividad significativos, abrumadores hacia 1950, frente a los europeos (Cuadro 1). No obstante, para los países europeos representativos de la muestra, podemos decir que la causalidad cercana del crecimiento (Cuadros 1, 2 y 3), muestran decididamente unos valores de acercamiento a los de EE UU. Así, los países más avanzados habrán alcanzado, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la base material adecuada para acometer de modo satisfactorio el camino del crecimiento. Sus ciudadanos tendrán dotaciones de capital humano semejantes y homologables a las existentes en el país líder. Sólo les faltará demostrarlo en el puesto de trabajo, con

⁷ Mientras Henry Ford era capaz, ya en 1921, de producir 400 vehículos por día, Europa debía esperar hasta los años 60 para alcanzar dicha producción.

CUADRO 5

**INDICES ELABORADOS DECENALMENTE
TOMANDO COMO INDICADOR BASICO
EL PIB PER CAPITA DEL REINO UNIDO
(REINO UNIDO=1,00)**

Año	Alemania	Reino Unido	Francia	Bélgica	Italia	Países Bajos	Suecia	España
1930 ...	0,78	1,00	0,86	0,94	0,55	1,05	0,76	0,54
1940 ...	0,85	1,00	0,61	0,68	0,52	0,72	0,74	0,35
1950 ...	0,63	1,00	0,76	0,78	0,50	0,85	0,98	0,35
1960 ...	0,99	1,00	0,87	0,79	0,68	0,94	1,01	0,40

NOTA: Se ha tomado como base el Reino Unido y hemos dividido cada uno de los niveles de PIB per cápita europeos por el dato correspondiente al Reino Unido para cada uno de los años que han sido considerados en el horizonte temporal objeto de estudio.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del libro de Angus MADDISON.

la incorporación de las nuevas cosechas tecnológicas⁷. Lo interesante es resaltar la sincronía en la dirección —niveles y tasas— de las variables institucionales y tecnológicas en esas naciones europeas avanzadas.

6. Primer choque institucional español

Según el Cuadro 5, la caída del índice del PIB español con respecto al inglés y con respecto al resto de países de la muestra fue significativa. Bien es verdad que ni la dirección ni la profundidad lo hacían diferente, anormal, o fuera del contexto. Si a pesar de todo hablamos de signos distintivos es porque tanto la tecnología social, como la material, daban muestras inequívocas de que las contradicciones entre ambas habían superado el umbral de seguridad y amenazaban con crear un conflicto social por desbordamiento.

El creciente divorcio entre las dos tecnologías tendía a generar reacciones radicales de rechazo mutuo entre la población y las clases sociales. Mientras los empresarios tenían garantizada plena libertad de actuación en sus relaciones económicas, los trabajadores, aunque pudieran y quisieran, no podían alcanzar los niveles adecuados en las relaciones de producción, debido a la baja base de formación con la que partían. Unos pretendían usar los márgenes

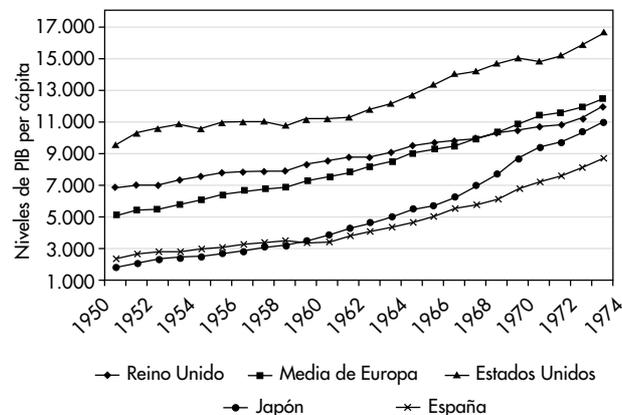
nes que les posibilitaban las reglas del juego para, haciendo abstracción de la formación real existente entre los trabajadores, intentar implantar plenas relaciones de producción capitalistas: despido, cierre patronal, flexibilidad en los salarios, movilidad, etcétera. Los otros, crecientemente frustrados por la coincidencia de un entorno degradado, con salarios de subsistencia, sin cualificación profesional y pocos en número, pero muy ideologizados, pretendían cambiar radicalmente el sistema. Un desarrollo más armónico en el tiempo de las dos fuerzas hubiera necesitado de unas políticas decididas por parte de los gobiernos sobre la formación de la población. El atraso intolerable que se dio en la formación, siquiera básica de la población, trajo, de forma acumulativa, consecuencias desastrosas para el orden social y su mantenimiento dentro de unos límites de tensión razonables.

La guerra civil como solución de conflictos es la expresión máxima del rechazo a uno mismo y el choque institucional que conlleva significa la ruptura entre la *causalidad última* y *cercana* del crecimiento. Las expectativas de los agentes quedan rotas y se asiste a un fallo generalizado de las reglas de conducta de la sociedad. El resultado de la contienda tenderá a corregir el desfase previo existente entre los dos marcos contemplados, posibilitando un nuevo proceso de acomodación evolutiva entre ellos. La guerra es el instrumento que resuelve la crisis del sistema y auspicia que el conocimiento en su representación bifronte reinicie su evolución de una manera más acorde con sus niveles respectivos de desarrollo.

El equilibrio tendencial entre las dos tecnologías se logra en España adecuando (rebajando) el marco institucional al tecnológico existente. La contrapartida será que, al menos por una generación, estará asegurada la ausencia de graves tensiones entre las dos tecnologías pero, claro está, éstas tendrán que recorrer un sendero más largo para poder converger con aquellas naciones del entorno que no sufrieron los choques.

En efecto, Europa había estado sometida también a la experiencia de una guerra pero, a su término, las dos tecnologías encuentran su equilibrio tendencial a un nivel sensiblemente mayor que el de España. Su marco institucional «casa» con el marco tecnológico a un nivel superior de evolución económica y, por consiguiente, su velocidad de recuperación a corto plazo es más rápido.

GRAFICO 6
EVOLUCION DEL PIB PER CAPITA, 1950-1973



NOTA: Los países incluidos en la media europea son Alemania, Francia, Bélgica, Italia, Países Bajos y Suecia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de Angus MADDISON: *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas* y de OCDE: *Perspectivas* (1997).

7. La gran escapada, 1950-1973

En los años cincuenta, Europa utilizaba en su sistema productivo un nivel tecnológico muy por debajo del de EE UU (Maddison, 1964). No obstante, y como ya hemos expuesto, ni el marco institucional, ni la formación en capital humano, diferían de modo sustancial en ambas zonas. Salvo excepciones, que a la postre justificarán las diferencias en comportamiento de las respectivas economías, Europa disponía de una población con una formación no muy diferente a la existente en EE UU (Cuadro 3).

El elemento ausente de la realidad económica europea era el conocimiento incorporado en forma de tecnología aplicada y ello iba a ser subsanado por la aceleración de su difusión desde EE UU. La «*pax americana*» posibilitó el desembarco de las multinacionales y la masiva transferencia tecnológica adaptada a las necesidades del continente. (Nelson y Wright, 1992), (Abramovitz, 1986, 1992).

Europa logrará, a partir de 1950, lo que se ha venido llamando los años dorados del crecimiento económico. Las tasas de creci-

CUADRO 6
TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO, 1950-1973
(En %)

Año	Reino Unido	Media de Europa	Estados Unidos	Japón	España
1951	2,5	4,5	7,9	10,6	9,7
1952	-0,4	2,3	2,4	9,8	6,9
1953	3,6	4,5	2,0	5,9	0,3
1954	3,6	4,6	-2,4	4,1	4,8
1955	3,3	5,4	3,7	7,3	4,3
1956	0,8	3,6	0,2	6,4	6,0
1957	1,1	3,4	0,1	6,3	3,2
1958	-0,6	0,8	-2,1	4,8	3,4
1959	5,7	3,6	3,7	8,0	-2,8
1960	3,0	5,9	0,4	12,1	1,2
1961	2,4	3,8	0,8	11,0	10,6
1962	0,1	4,7	4,5	7,8	8,4
1963	3,1	3,6	2,8	7,3	7,7
1964	4,5	5,5	4,5	10,5	5,1
1965	1,9	3,2	4,9	4,6	8,5
1966	1,3	2,5	5,2	9,6	9,1
1967	1,6	3,1	1,4	9,9	5,2
1968	3,5	4,7	3,4	11,5	7,4
1969	1,6	5,5	2,0	11,1	10,1
1970	1,9	4,4	-1,1	9,5	5,6
1971	1,4	2,1	2,0	2,9	4,2
1972	3,1	2,9	4,5	6,7	7,4
1973	7,1	4,6	4,8	6,1	7,0
Media del período.....	2,4	3,9	2,4	8,0	5,8

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del libro de MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas, Perspectivas OCDE* (1997).

miento y los niveles del PIB de los respectivos países alcanzaron, con carácter general, registros nunca antes vistos. Se dan, por supuesto, asincronías en el tiempo pero el fenómeno es de carácter general y duradero a lo largo del continente (Cuadro 6 y Gráfico 6).

Los datos nos permiten hablar de una etapa de convergencia incondicional de Europa hacia los niveles de EE UU, e incluso de la pertenencia de ambos grupos de países a un mismo «club de convergencia» (Baumol, 1986). Las diferencias abismales en productividad con las que iniciábamos el período empiezan a acortarse y los principales países europeos alcanzan valores de significativa aproximación a los del líder (Cuadro 7). Para comprobar la generalidad del proceso basta con echar una mirada al

Gráfico 7, donde podemos ver cómo los 15 países más industrializados muestran, a partir de 1950, ganancias inequívocas de productividad con respecto a EE UU.

La convergencia en PIB per cápita también se realiza entre los países europeos. En este período, Inglaterra perderá de forma significativa su posición de liderazgo en el continente, donde varios países —Alemania, Francia, ...— no sólo lograrán converger con ella, sino que conseguirán alcanzarla, tanto en niveles de productividad por hora trabajada, como en PIB real per cápita (Cuadro 1 y Gráfico 6). La posición de líder económico que Inglaterra había logrado mantener durante más de un siglo se desvanece, lo que pone en duda la inmutabilidad de las situaciones en economía. El crecimiento, la convergencia, e incluso los cambios en el liderazgo

CUADRO 7

**EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD
DESDE 1870 HASTA 1992:
MEDIA EUROPEA, ESTADOS UNIDOS
Y JAPON***

	1870	1913	1929	1938	1950	1973	1992
Media Europa	1,75	3,29	4,48	5,11	5,55	16,29	25,80
Estados Unidos	2,26	5,12	7,52	8,64	12,66	23,45	29,10
Japón.....	0,46	1,03	1,78	2,19	2,03	11,15	20,02

NOTA: * Productividad del trabajo (PIB por hora trabajada). Dólares de 1990.
En la media de Europa están incluidos Francia, Reino Unido, Italia, Países Bajos, Alemania, Bélgica, Suecia y España.
FUENTE: Elaboración propia a partir de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas, Perspectivas OCDE* (1997).

son difíciles, pero en modo alguno imposibles. Los países europeos, durante el período ahora estudiado, muestran inequívocamente una tendencia generalizada a la convergencia entre ellos, y, entre ellos y el país líder mundial (Abramovitz, 1986).

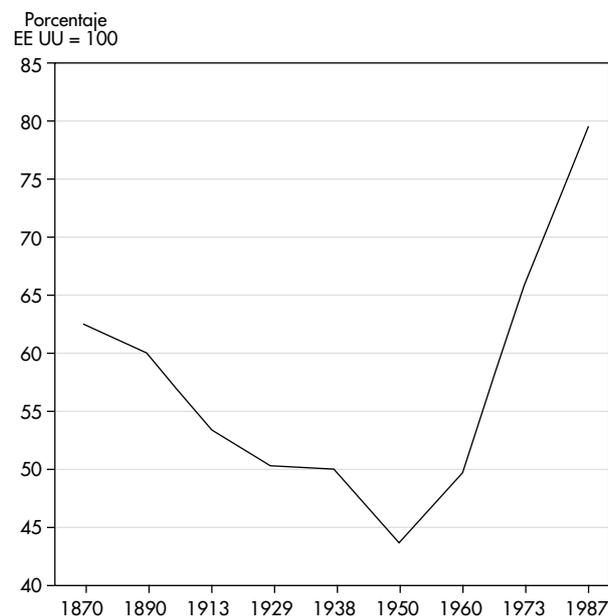
En España los acontecimientos no son diferentes. Pasada la incertidumbre de los años cuarenta para la dictadura, las posibilidades político-económicas del gobierno estaban limitadas por el entorno marcado por EE UU y los países europeos. En realidad no había, no podía haber, alternativa fuera de ese ámbito. La única incógnita era saber si podría darse el crecimiento y, de darse éste, qué ritmo de acoplamiento seguirían la sociedad y la economía española, en su acercamiento a los usos y prácticas comunes existentes en su entorno.

En cuanto a la causalidad cercana, la ganancia en la esperanza de vida al nacer es espectacular; la mejora se produce desde el final de la guerra civil, consolidándose y progresando a lo largo del período; así, de un valor de 62,1 años en 1950, se pasa a un valor de 72,4 años en 1970 (Fundación Banco Exterior, 1989). La tendencia a alcanzar los valores de los países europeos más avanzados es patente.

No obstante, el retraso en las otras dos variables que manejamos para analizar la causalidad cercana es todavía manifiesto. En efecto, tanto en la distribución por sectores de la población activa, como en años de educación de la población adulta y, por

GRAFICO 7

**PRODUCTIVIDAD DE LOS PAISES DE LA OCDE
CON RESPECTO A ESTADOS UNIDOS**



FUENTE: *Journal of Economic Literature*, volumen XXXII, septiembre 1994, páginas 1147-1175. Jan FAGERBERG, *Technology and International Differences in Growth Rates*.

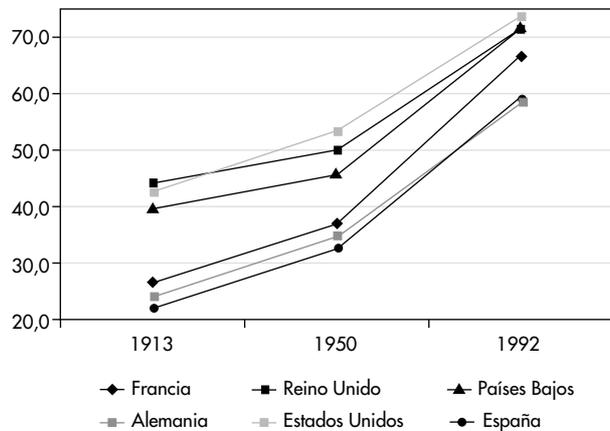
lo tanto, en capital humano, España muestra unos niveles sustancialmente atrasados con respecto a Europa, o con respecto a EE UU (Gráfico 2 y Cuadro 3).

Es ahí donde hay que buscar la diferencia española. El nivel relativo superior del capital humano de los países de la muestra los hace más flexibles a la hora de poder absorber la nueva tecnología, a la vez que los hace más proclives a la creación de nuevos procesos tecnológicos. Todo ello, no sólo generará transformaciones en la estructura de la población activa y en la necesaria movilidad del factor trabajo, sino también un cambio en la visión que esos individuos tendrán de la sociedad.

La movilidad del factor trabajo, vista en perspectiva, contribuyó decididamente al desarrollo europeo y español. Piénsese que sólo entre 1960 y 1970, más de dos millones de personas aban-

GRAFICO 8

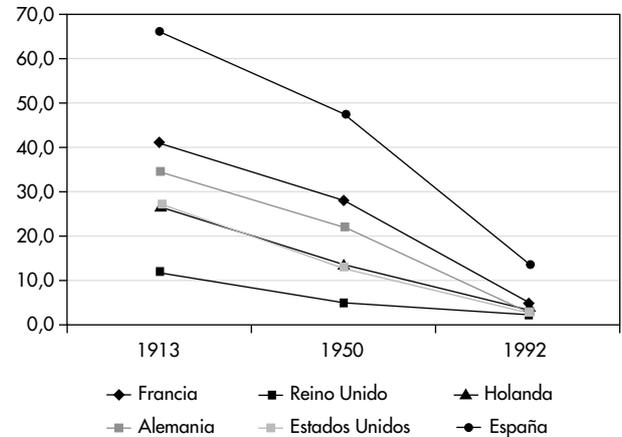
EVOLUCION DEL SECTOR SERVICIOS, 1913-1992



FUENTES: *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX. Fundación Banco Exterior, para España. 1989. Europa, España y Estados Unidos: Angus MADDISON: La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas (1997).*

GRAFICO 9

EVOLUCION DEL SECTOR AGRICOLA, 1913-1992



FUENTES: *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX. Fundación Banco Exterior, para España. 1989. Europa, España y Estados Unidos: Angus MADDISON: La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas (1997).*

donaron el medio rural español en busca de nuevas oportunidades para sus vidas (Barciela, 1994). Movilidad de la población, cambios en los modelos mentales compartidos, economías de escala en la producción y mercados en expansión, distinguían esta etapa de industrialización y crecimiento económico en el continente.

En concreto, si bien España mantenía una situación de claro atraso con respecto al entorno europeo en cuanto a la formación de su población, ello no la imposibilitó la absorción progresiva de niveles tecnológicos estándares en la industria de esa época⁸. El valor de la productividad, medida del producto por hora trabajada, parte de un valor de 2,60 dólares en 1950, hasta alcanzar los 10,86 en 1973; es decir, el mayor ritmo de crecimiento de todos los países de nuestro entorno (Cuadro 1). Sólo Japón crece ligeramente a un ritmo superior. Es más, si tuviéramos

una mayor desagregación de los valores de la productividad, a buen seguro veríamos unos ritmos aún más vivos en los últimos años de la década de los cincuenta y principios de los sesenta.

Si unimos lo anterior a otros datos ya expuestos, como el propio PIB per cápita (Gráfico 6 y Cuadro 6), o el índice de producción industrial (Gráfico 5), no cabe duda de que el despegue hacia el desarrollo se realizó en España a partir de los años cincuenta (Alfonso, 1982). Desplazar el crecimiento español a la década de los sesenta es algo que deberíamos desterrar de nuestros análisis. Es verdad que el crecimiento no trajo en esa época una mejor distribución de la renta pero, desafortunadamente, esto no suele ser extraño en el desarrollo capitalista. De una tendencia a la desigualdad manifiesta en la distribución personal de la renta en los primeros años del desarrollo económico se pasa, a partir de los años setenta, a una mejora sustancial en la distribución (Alcaide Inchausti, 1993).

Pero no es sólo el sector industrial el que vio crecer de forma desmesurada la productividad. El sector agrícola contempló, asimismo, ganancias sustanciales del PIB por hora trabajada. Es

⁸ Por supuesto, y al igual que sucedió al inicio en Europa, la difusión tecnológica no fue homogénea en el territorio español. Su análisis requerirá un trabajo a nivel de regiones, fuera del ámbito de este trabajo.

CUADRO 8

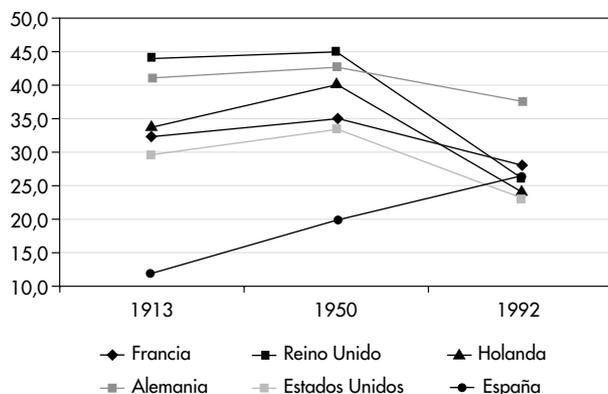
DESEMPLEO, 1950-1993
(Desempleo como % de la fuerza de trabajo)

	1950-73	1974-83	1984-93
Francia.....	2,0	5,7	10,0
Reino Unido	2,8	7,0	9,6
Italia	5,5	7,2	11,1
Holanda	2,2	7,3	8,9
Alemania	2,5	4,1	6,2
Bélgica	3,0	8,2	9,6
Suecia	1,8	2,3	3,2
Estados Unidos	4,6	7,4	6,4
Japón.....	1,6	2,1	2,5
España.....	2,9	9,1	19,0

FUENTE: Las tasas de desempleo tomadas de MADDISON (1991), *Labour Force Statistics*, diferentes ediciones y OCDE, *Economic Outlook*, diciembre 1994.

GRAFICO 10

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA, 1913-1992



FUENTE: *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*. Fundación Banco Exterior, para España. 1989. Europa, España y Estados Unidos: Angus MADDISON: *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas* (1997).

más, el sector agrícola se comportó en general, y para todos los países, mejor que el propio sector industrial (Johnson, 1997). España puede eliminar definitivamente, en este período, el espectro de la insuficiencia en la producción agrícola con sus secuelas de carestía y hambre históricas. Es, sin lugar a dudas, un hecho de gran alcance.

Los niveles todavía tan elevados de población activa existentes en el sector primario, tal y como veíamos en el Gráfico 2, junto con la tendencia al crecimiento de su productividad, hacían del sector un claro candidato para la masiva expulsión del factor trabajo. El trasvase debía darse hacia el resto de la economía, aunque históricamente lo natural ha sido un desplazamiento prioritario hacia la industria. De hecho, la población en el sector industrial se incrementa en más de 1 millón de personas entre 1950 y 1970, cantidad a la que habría que añadir los más de 0,5 millones que se habían incorporado en la década de los cuarenta (Fundación Banco Exterior, 1989).

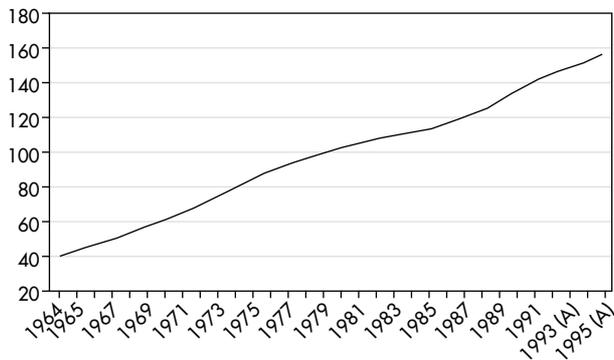
Más allá de la demanda de bienes y productos entre los sectores, e incluso de las relaciones de intercambio entre ellos, la relación entre agricultura e industria conlleva la aparición inevitable de clases urbanas y trabajadoras que, con nuevos y emer-

gentes modelos mentales, tenderán a modificar el entorno social. La industrialización española trae consigo la creación masiva de dos grupos de población que serán claves para el desarrollo económico y político del país: los empresarios y los trabajadores industriales.

Pero esta época de gran crecimiento y de semente de cambio político y social tiene también un lado oscuro. Este se relaciona con el mercado laboral donde, a su histórica baja tasa de actividad entre la población, hay que añadir otras causas no menos inquietantes. Así, el ritmo de absorción de mano de obra por el sector industrial y su distribución se aproximaba a los valores medios de población activa europeos, lo que indicaba, *a priori*, la dificultad de poder seguir aceptando flujos netos de población. Además, el sector primario todavía mantenía, al inicio de los años cincuenta, cifras de población activa muy por encima de la media europea, casi un 50 por 100 frente a una media del 17 por 100 para el entorno (Cuadro 2 y Gráfico 2). Al mismo tiempo, la población española aumentaba a unas tasas de crecimiento superiores a las de su entorno (Carreras, 1993) y si a todo ello

GRAFICO 11

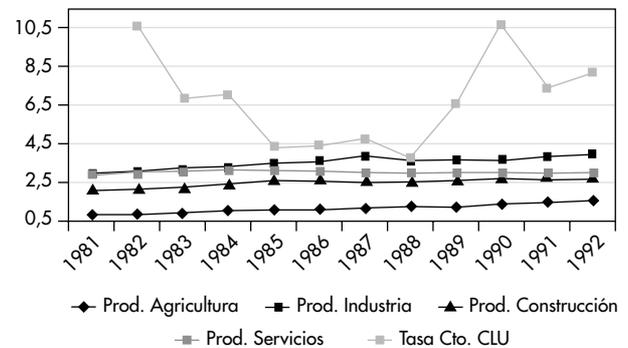
**EVOLUCION DEL STOCK DE CAPITAL
EN ESPAÑA, 1964-1995**
(En billones de pesetas de 1990)



FUENTE: *Capitalización y Crecimiento en España y sus Regiones, 1955-1995*, Fundación Banco Bilbao Vizcaya (1996).

GRAFICO 12

**EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD POR
SECTORES DE ACTIVIDAD Y DE LOS COSTES
LABORALES UNITARIOS EN ESPAÑA, 1981-1992**



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos ofrecidos en la base de datos TEMPUS del Instituto Nacional de Estadística (1998).

añadimos que la tasa de incorporación de la mujer al mundo laboral era inferior a la europea, y que todo cambio social tendería a incrementarla, podemos imaginar los problemas que se avecinaban en el mercado laboral español.

8. De choques y desaceleraciones, 1973-1992

Durante este corte temporal asistimos a una caída relativa de la productividad (Cuadro 1) y, consiguientemente, a una ralentización del producto y del producto per cápita. Como quiera que la caída en la productividad es más acusada en EE UU, el período puede seguir considerándose de convergencia y de alcance de los países europeos con respecto al líder. Es más, algunos países como Francia, Países Bajos, Alemania y Bélgica alcanzan, e incluso superan, como Francia en el año 1992, el nivel de productividad de EE UU.

El Cuadro 1 también nos indica que Japón y España son, otra vez, los países de la muestra que mayores ganancias de productividad obtienen: Japón, desde un nivel, en dólares constantes de 1990, de 11,15 en 1973 a otro de 20,02 en 1992, y España, de un nivel de 10,86 dólares en 1990 a otro de 20,22 dólares, para el mismo período.

El cambio estructural de las economías europeas continúa. Los Gráficos 8, 9 y 10 nos muestran que, desde los años cincuenta, la proporción de población activa tiende nítidamente a sesgarse hacia el sector servicios, frente al estancamiento (cuando no retroceso) del sector secundario y la «caída libre» del sector agrícola. Que el sector secundario deje de absorber mano de obra de una manera general en todos los países nos alerta sobre un posible agotamiento del sector industrial como demandante de factor trabajo. Este sector mantendrá su importancia estratégica como creador nato de conocimiento incorporado, mediante la maquinaria que produce para el resto de los sectores, pero no será ya el principal destinatario de la fuerza de trabajo. Si las ganancias de productividad en el sector han ido acompañadas de la sustitución del factor trabajo por capital la absorción de mano de obra por la industria se verá limitada.

En España la terciarización de la economía se acentúa y, de mantener un cierto equilibrio con el sector industrial en cuanto a la proporción de población activa, pasa a superarlo ampliamente, como puede verse en el Gráfico 2. No obstante, como estos aumentos de población ocupada no suelen ir acompañados de

CUADRO 9
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA, 1973-1994
(En %)

Año	Reino Unido	Media de Europa	Estados Unidos	Japón	España
1974	-1,7	2,7	-1,4	-1,9	4,7
1975	-0,7	-0,8	-1,8	1,6	-0,0
1976	2,7	4,2	4,4	3,0	2,0
1977	2,7	1,5	4,1	3,6	2,0
1978	3,5	2,4	4,0	3,9	0,4
1979	2,7	3,3	1,7	4,6	-0,9
1980	-2,3	1,8	-1,1	2,8	0,5
1981	-1,3	-0,2	1,6	2,8	-1,2
1982	1,8	0,2	-2,9	2,4	0,6
1983	3,6	1,0	2,8	1,9	1,2
1984	2,2	2,6	5,6	3,6	1,3
Media 74-84.....	1,17	1,71	1,55	2,60	0,99
1985	3,2	2,2	2,3	4,3	1,8
1986	4,0	1,6	1,8	2,0	2,8
1987	4,4	1,9	2,2	3,5	5,2
1988	4,7	3,1	2,7	5,7	4,9
1989	1,8	2,8	1,4	4,2	4,3
1990	0,0	2,4	0,3	4,4	3,5
1991	-2,6	0,9	-2,2	3,7	1,9
1992	-0,8	0,0	0,8	0,9	0,7
1993	1,1	-1,6	1,9	-0,2	-1,1
1994	2,8	1,7	2,7	0,6	1,5
Media 85-94.....	1,89	1,53	1,43	2,95	2,58
Media 74-94.....	1,51	1,62	1,49	2,77	1,75

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del libro de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas. OCDE Perspectivas (1997)*.

ganancias paralelas en la productividad del sector, su efecto final será que los costes tiendan a crecer. Si tenemos un sector claramente mayoritario en cuanto a la proporción de población activa empleada y, además, tiende a mostrarse rígido en sus costes, es lógico pensar que dicho sector tenderá a presionar al resto del sistema económico con sus crecientes necesidades de recursos.

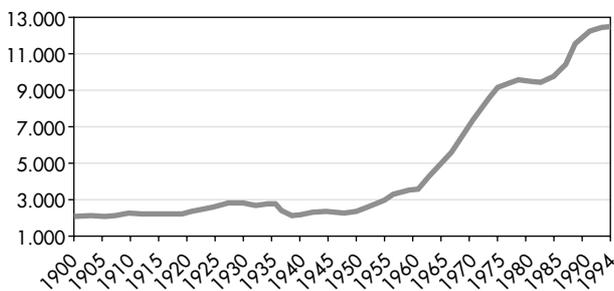
Si, además, el sector tiende a estar relativamente más protegido que el resto de los sectores, como ocurrió y todavía ocurre en España y Europa, la relación de intercambio entre ellos, con la relativa mayor inflexibilidad de precios en el terciario, añadirá presión a la absorción de recursos del resto de la economía. La necesidad de recursos tenderá a ser superior a su participación

en el producto. La introducción de una mayor desregulación se nos muestra como una alternativa, quizá la única, para intentar paliar sus leves ganancias de productividad.

Entre 1974 y 1984, el primer subperíodo ahora analizado, España pasa de un valor del PIB per cápita de 9.156 dólares, a otro de 9.732, lo que representa un incremento medio del 11,36 por 100. Para el mismo período, el incremento medio del PIB de los países aquí representados era de un 17,20 por 100 (Cuadro 9), es decir, España volvía a crecer por debajo de la media europea rompiendo la tendencia que había mantenido durante el corte temporal anterior. En el segundo subperíodo 1985-1994, España tuvo un comportamiento ligeramente superior a la

GRAFICO 13

**EVOLUCION DEL PIB PER CAPITA EN ESPAÑA,
1900-1994**



FUENTE: Elaboración propia a partir de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas de OCDE: Perspectivas (1997)*.

media de la muestra, como se observa en el referido Cuadro 9.

Los avances en las causas cercanas del desarrollo fueron importantes durante el período contemplado; la esperanza de vida para el año 1992 alcanza los 77 años y se sitúa entre las más altas de Europa (Gráfico 3), la estructura de la población activa por sectores muestra signos de progresiva equivalencia con los del entorno (Gráficos 8, 9 y 10) y, finalmente, la educación recibe un claro impulso desde el gobierno y, por primera vez durante el siglo, registra valores de acercamiento a Europa, como podemos ver en el Cuadro 3.

Sin embargo, el desempleo, desconocido hasta entonces, pasa de un 2,9 por 100 de la población activa en el período 1950-1973, a 9,1 por 100 en la década siguiente (1974-1984) y al 19,0 por 100 entre 1984-1993 (Cuadro 8). La tasa de desempleo se multiplica por 6,5 y la cifra de parados, de ser inexistente, alcanza y rebasa el nivel de los 2,5 millones de desempleados. ¿Qué había pasado?

Ya hemos expuesto las previsibles presiones que se iban a dar sobre el mercado de trabajo: tasas de crecimiento de la población por encima de la media europea, pobre participación de la mujer en el mercado laboral, la todavía importante población activa en la agricultura y, finalmente, la relativa saturación del sector secundario como absorbente de factor trabajo.

Los niveles y las tasas de crecimiento del *stock* de capital por trabajador muestran un fuerte crecimiento al alza durante todo el período, (Cuadro 10). Asimismo, estimaciones realizadas para la evolución del *stock* de capital de la economía española muestran también un claro crecimiento (Gráfico 11). Lo anterior nos confirma que la economía española estuvo sometida a un proceso intenso de renovación tecnológica, a través de la incorporación de equipo capital, con una mayor tecnología y una menor edad cronológica. España dio pasos decisivos hacia la frontera tecnológica existente en las economías europeas y mundiales. De acuerdo con lo anteriormente expresado, la vía de adaptación técnica fue preferentemente a través de la industria donde, y como ya hemos expuesto, estimaciones del índice de producción industrial nos muestran crecimientos espectaculares a partir del año 1950 (Gráfico 5), o Carreras (1994) y Alcaide Inchausti (1993).

Además, los costes laborales unitarios tendieron en España al alza, lo que a plazo confirma el encarecimiento del factor trabajo. Si se cruzan los datos que poseemos de los costes laborales unitarios con los de productividad por hora trabajada, se puede corroborar que los salarios tendieron a crecer por encima de la productividad del factor (Gráfico 12). Lo anterior se ha aducido como causa importante en la no generación de empleo (Zabalza, 1996).

El cambio técnico se convierte en la decisión lógica de todo empresario para ser competitivo, y ello por un doble motivo: por la mayor eficacia de la nueva máquina y también, con toda probabilidad, por la sustitución de un encarecido factor trabajo. Los dos componentes actuaron decididamente en España en la época ahora estudiada. Pero, ¿pueden esas acciones justificar por sí solas, el rápido y brutal incremento del desempleo que tuvo lugar en España? Nos tememos que no.

Si, como se ha expuesto, el cambio social tiene mucho que ver con el tecnológico (Kuznets, 1973; Abramovitz, 1986; North, 1990), el caso español, en la época comentada, es un buen ejemplo. El masivo cambio tecnológico que tuvo lugar sobre todo a partir de los años sesenta, se implantaba en medio de un marco institucional rígido y extraño para amplias, y cada vez mayores,

capas de la población. Se genera una contradicción, un rechazo acumulativo entre la tecnología material que se adopta y difunde y la tecnología social (las instituciones) que la soportan.

El proceso afecta con más fuerza a los sectores y a las concentraciones urbanas más expuestos al cambio técnico. Aquellos individuos y grupos que con mayor prontitud se expusieron, y aceptaron, las nuevas tecnologías son los primeros capaces de cambiar su modelo mental y, por lo tanto, los primeros que entraron en contradicción con el marco institucional existente. Las poblaciones urbanas procedentes de la creciente industrialización serán las primeras en percibir, y mostrar, la creciente disparidad entre una base material de progreso creciente y unas reglas anquilosadas e inflexibles. Las leyes ya no eran las adecuadas para satisfacer los objetivos de los crecientes grupos de ciudadanos urbanos e industriales. La cuestión era saber si las crecientes contradicciones entre las tecnologías iban a resolverse de una manera controlada, o explosiva, como ocurrió en la década de los treinta.

La diferencia con el choque institucional de aquellos años estribaba en que en el choque de los años setenta lo inapropiado era el marco institucional existente y no, como entonces, el marco tecnológico. Los efectos de la inestabilidad política pesan sobre las decisiones de los agentes económicos y la revisión a la baja de planes de expansión empresarial incidirá sobre el mercado de trabajo. Afortunadamente, y aunque la experiencia española no tuvo éxito en la creación de puestos de trabajo, sí la tuvo en adecuar la tecnología social a la material, a través de una «revolución controlada».

La totalidad de los países de la muestra ya disfrutaban de un sistema democrático, y en general robusto, desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Por ello, la existencia de un sistema político sin libertades como el español, pero con un sistema económico crecientemente abierto, tendrá, a plazo, dificultades para subsistir. Los empresarios españoles, cada vez en mayor número, fuerzan al sistema a alcanzar mayores grados de libertad, sobre todo en la vertiente económica. De forma paralela, los también crecientes y poderosos sindicatos y grupos urbanos fuerzan el sistema hacia mayores grados de libertad, éstos en

CUADRO 10
NIVELES Y TASAS DE CRECIMIENTO DEL STOCK DE CAPITAL POR TRABAJADOR EN ESPAÑA
(Precios internacionales de 1985)

Año	Stock de capital por trabajador en España
1965	5.912
1966	6.616
1967	7.400
1968	8.150
1969	8.916
1970	9.994
1971	10.958
1972	11.857
1973	12.888
1974	14.074
1975	15.309
1976	16.333
1977	17.240
1978	18.052
1979	18.775
1980	19.428
1981	19.854
1982	20.199
1983	20.922
1984	21.475
1985	21.831
1986	22.296
1987	23.037
1988	24.088
1989	25.516
1990	27.300
1991	29.168
1992	30.888
Media 65-73.....	10,24
Media 74-84.....	4,78
Media 85-92.....	4,67

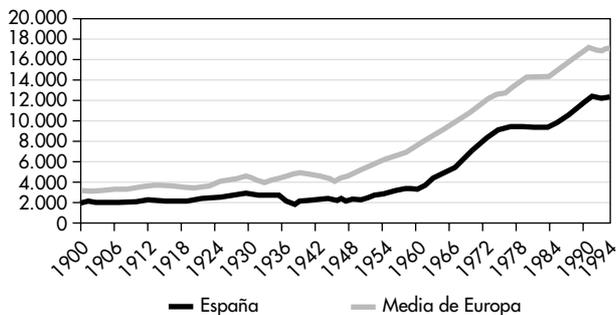
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la página WEB, The Penn World Table. Robert SUMMERS y Alan HESTON (1997).

su vertiente política. La existencia de un campo de entendimiento común entre los dos colectivos a favor de la libertad, aunque con sesgos relativos, generó una salida controlada y de «mano invisible» a la crisis de las tecnologías en la sociedad española (Alfonso, 1982).

Por fin, España dejaba de ser distinta desde el punto de vista político y volvía al sendero democrático común en su entorno.

GRAFICO 14

EVOLUCION DEL PIB PER CAPITA EN ESPAÑA Y LA MEDIA EUROPEA, 1900-1994



NOTAS: La media de Europa comprende: Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia, Bélgica, Italia y Países Bajos.

FUENTE: Elaboración propia a partir de Angus MADDISON, *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas* y de OCDE: *Perspectivas (1997)*.

Lo aparentemente paradójico es que los años de la transición democrática coinciden con los años del estancamiento económico. Por primera vez en la historia del siglo XX español, un pobre crecimiento del PIB per cápita termina en un proceso revolucionario hacia la libertad democrática.

Entre 1975 y 1986, España realizó la transición democrática, se dotó de una nueva Constitución, se incorporó a la OTAN y, finalmente, se incorporó a la Comunidad Europea. ¿No fueron años de vértigo? ¿No fueron años de revolución?

9. Dónde estamos y dónde están

A fines del siglo XX, si realizamos un análisis tradicional de la economía española, es decir, de una forma aislada, los resultados para todo el siglo nos muestra un sendero ascendente en el crecimiento del PIB real per cápita, con intervalos de depresiones o mesetas, pero con significativas pendientes al alza hasta alcanzar los niveles actuales. De un PIB per cápita de 2.040 dólares en 1900, se ha pasado a 12.544 dólares en 1992, un múltiplo mayor de 6 durante el siglo (Gráfico 13). En relación con el entorno, España ha tenido un crecimiento ligeramente mayor

que la media europea aquí considerada: una tasa del PIB real per cápita del 2,05 por 100 anual como promedio, frente al 1,87 por 100 para la media europea. Del crecimiento español se ha beneficiado la gran mayoría de la población, con una mejora significativa en la distribución de la renta, siguiendo la pauta europea de relativa poca desigualdad entre la población (Alcaide Inchausti, 1994 y Palacio, 1995).

No obstante, España todavía mantiene unos niveles de claro retraso con respecto a los países de la muestra (Gráfico 14). Del 64,70 por 100 de la renta media europea en 1900, se ha pasado al 72,61 por 100 en 1994, es decir, apenas se ha logrado «arañar» 8 puntos porcentuales. Todo un siglo de tiempo y de crecimiento en términos absolutos, para permanecer prácticamente en el mismo lugar relativo.

Las causas últimas y cercanas, y su evolución en el tiempo, nos muestran tanto el por qué del relativo atraso, como el camino a seguir para mantenernos al ritmo de los países del entorno y, eventualmente, cerrar la brecha todavía existente en productividad y PIB per cápita con ellos. Promover el conocimiento aplicado, en sus dos manifestaciones básicas, institucionales y tecnológicas, será la tarea más fértil para la sociedad.

El retraso todavía existente con respecto a la media europea tiene una explicación adicional. Nos referimos a los choques institucionales sufridos por España durante el siglo XX. Si bien éstos no pueden explicar por sí mismos la desviación mostrada en los valores expuestos, no cabe duda de que su influencia fue negativa y ayudó de modo decisivo a acrecentar la brecha entre el sendero de crecimiento español y el de los países de la muestra. En los Gráficos 13 y 14, antes mencionados, se puede observar la ruptura tendencial del crecimiento en los dos períodos y choques aquí contemplados: 1930-40 y 1975-85.

Aunque no está a nuestro alcance medir directamente el conocimiento humano, ni su acumulación, incremento, o límites, sí creemos plausible la relación existente entre la frontera tecnológico-institucional en que se encuentra una nación, como expresión última del conocimiento, y su nivel y grado socioeconómico alcanzado. Las altas tasas de crecimiento obtenidas en algunos países no son fruto del azar, antes al contrario, se correlacionan

sistemáticamente con un número de variables que describen los ámbitos económicos y políticos de los distintos países donde la labor del economista será descubrir y demostrar dichas relaciones. El presente trabajo ha intentado demostrar esa relación, en un proceso de crecimiento a largo plazo, para una economía europea en un contexto europeo. Si prescindimos de los choques institucionales aquí vistos, España realiza un recorrido institucional y tecnológico durante el siglo XX que se ajusta razonablemente bien al modelo aquí expuesto.

Referencias bibliográficas

- [1] ABRAMOVITZ, M. (1986): «Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind», *Journal of Economic History*, volumen XLVI, número 2.
- [2] ABRAMOVITZ, M. (1992): «Catch-up and Convergence in the Postwar Growth Boom and After», trabajo presentado en el *Workshop on Historical Perspectives on the International Convergence of Productivity*, 23-24 de abril, Nueva York.
- [3] ALCAIDE INCHAUSTI, J. (1993): «La Distribución de la Renta», en España, *Economía*, Editorial Espasa Calpe.
- [4] ALFONSO, J. (1982): «España 1940-60. Crecimiento y Desarrollo Económico», *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 1882, número 112, páginas 81-126.
- [5] ARTOLA, M. (1978): *Antiguo régimen y revolución liberal*, Ariel historia.
- [6] BAIROCH, P. (1974): *Révolution industrielle et sous-développement*, Ed. Mouton, Paris.
- [7] BAIROCH, P. (1981): *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, Harvester Wheatsheaf, Nueva York.
- [8] BARCIELA, C. (1994): «Crecimiento y cambio en la agricultura española desde la Guerra Civil», en NADAL, J. et al. (editores): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ed. Ariel, Barcelona.
- [9] BAUMOL, W. J. (1986): «Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-run Data Show», *American Economic Review*, diciembre, número 76:5, páginas 1072-1085.
- [10] CARRERAS, A. (1993): «El proceso de modernización Económica: Un enfoque de historia comparada», en *España, Economía*, Editorial Espasa Calpe.
- [11] CARRERAS, A. (1994): «La industria: atraso y modernización», en NADAL, J. et al. (editores): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ed. Ariel, Barcelona.
- [12] CRAFT, N. y TONIOLO, G. (1996): *Economic Growth in Europe Since 1945*, Ed. Cambridge University Press, Cambridge.
- [13] FUNDACION BANCO BILBAO VIZCAYA (1996): *Capitalización y crecimiento en España y sus regiones 1955-1995*, BBV. Bilbao.
- [14] FUNDACION BANCO EXTERIOR (1989): *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Colección Investigaciones, Madrid.
- [15] FUSI, J. P. y PALAFOX, J. (1997): *España 1808-1996: el reto de la modernidad*, Alianza Editorial, Madrid.
- [16] GARCIA DELGADO, J. L. (1995): *Lecciones de Economía Española*, Ed. Civitas, Madrid.
- [17] GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1989): «Product Development and International Trade», *Journal of Political Economy*, diciembre, número 97:6, páginas 1261-1283.
- [18] HESTON, A. y SUMMERS, R. (1991): «The Penn World Trade (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988», *Quarterly Journal of Economics*, mayo, número 106, páginas 327-368.
- [19] JOHNSON, G. (1997): «Agriculture and the Wealth of Nations», *AEA Papers and Proceedings*, mayo, páginas 1-12.
- [20] KUZNETS, S. (1973): «Modern Economic Growth: Finding and Reflections», *The American Economic Review*, volumen 63, número 3, páginas 247-258.
- [21] LEVY-LABOYER et al. (editores) (1981): *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution*, Ed. Macmillan, Londres.
- [22] LUCAS, R. (1988): «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, número 22, páginas 3-42.
- [23] LUCAS, R. (1993): «Making a Miracle», *Econometrica*, volumen 61, número 2, marzo, páginas 251-272.
- [24] MADDISON, A. (1964): *Economic Growth in the West*, Twentieth Century Fund, Nueva York.
- [25] MADDISON, A. (1991): *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press, Nueva York.
- [26] MADDISON, A. (1995): *Explaining the Economic Performance of Nations: Essays in Time and Space*, Ed. Edward Elgar, Nueva York.
- [27] MADDISON, A. (1996): *Monitoring the World Economy, 1820-1992* (Traducción al castellano: *La economía mundial 1820-1992. Análisis y Estadísticas*, 1997) OCDE, Paris.
- [28] MALUQUER DE MONTES, J. (1994): «De la crisis colonial a la guerra europea: veinte años de economía española», en NADAL, J., et al. (editores): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, ed. Ariel, Barcelona.
- [29] NELSON, R. y WRIGTH (1992): «The Rise and Fall of American Technological Leadership: The Postwar Era in Historical Perspective», *Journal of Economic Literature*, volumen XXX, páginas 1931-1964.
- [30] NORTH, D.C. (1990): *Institution, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- [31] NORTH, D. C. (1994): «Share Mental Models: Ideologies and Institutions», *Kyklos*, volumen 47, páginas 3-31.

- [32] PALACIO, J. I. (1995): «Distribución funcional y personal de la renta», en GARCIA DELGADO, J. L. (editor): *Lecciones de Economía Española*, ed. Civitas, Madrid.
- [33] PEDREÑO, A. y RODENAS, C. (1995): «Mercado de Trabajo», en GARCIA DELGADO, J. L. (editor): *Lecciones de Economía Española*, Ed. Civitas, Madrid.
- [34] PEJOVICH, S. (1995): *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Ed. KLUWER Academic.
- [35] PELLICELLI, G. (1976): «Management 1920-1970», en CIPOLLA, C. (editor): *The Fontana Economic History of Europe. The Twentieth Century I*. ED. Collins/Fontana Books, Glasgow.
- [36] ROMER, P. M. (1986): «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, octubre, páginas 1002-1037.
- [37] ROMER, P. M. (1994): «The Origins of Endogenous Growth», *Journal of Economics Perspectives*, volumen 8, número 1, páginas 3-22.
- [38] ROSENBERG, N. y BIRDZELL, L. E. (1986): *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, Basic Books, Nueva York.
- [39] SALTER, W. E. G. (1986): *Productividad y cambio técnico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- [40] SANCHEZ-ALBORNOZ, N. (1973): *España hace un siglo: una economía dual*, Ed. Alianza, Madrid.
- [41] SCULLY, G. (1992): *Constitutional Environments and Economic Growth*, Princeton University, Princeton, NJ.
- [42] SUNDRUM, R. M. (1990): *Income Distribution in Less Developed Countries*, Routledge, Londres.
- [43] TAMAMES GOMEZ, R. (1965): *Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo*, Uber-Amer, Madrid.
- [44] Tomás y valiente, f. (1979): *Manual de Historia del Derecho Español*, Ed. Tecnos, Madrid.
- [45] TORTELLA, G. (1994): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Ed. Alianza Universidad, Madrid.
- [46] WOODRUFF, W. (1971): «The Emergence of and International Economy 1700-1914», en CIPOLLA, C. (editor): *The Fontana Economic History of Europe. The Emergence of Industrial Societies 2*, ed. Collins/Fontana Books, Londres.
- [47] ZABALZA, A. (1996): «La recesión de los noventa en la perspectiva de los últimos treinta años de crecimiento económico», *Moneda y Crédito*, número 201, páginas 11-79.