

# LAS TRIBULACIONES DE UNA ECONOMÍA PROTEGIDA

Jaime REQUEIJO

## I. SOBRE «SECTOR EXTERIOR Y DESARROLLO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CONTEMPORÁNEA»

**E**L interesante y documentado trabajo del profesor Serrano consta de dos partes claramente diferenciadas: en la primera se describen los hechos, es decir, la evolución del comercio exterior español desde el Arancel Figuerola de 1869 hasta la incorporación de España a las Comunidades Europeas, en 1985; en la segunda, se procura identificar, para ese mismo período, las relaciones entre comercio exterior y desarrollo económico.

Por lo que respecta a la parte primera, el largo período analizado se divide en tres subperíodos: de 1869 a 1935, caracterizado por una apertura moderada; de 1940 a 1959, la fase de autarquía o de introversión, en la que el absoluto control administrativo sustituye al arancel, y, finalmente, de 1960 a 1985, con apertura creciente del sector exterior.

En la parte segunda figuran una serie de consideraciones referidas a la interacción entre comercio y desarrollo. En primer lugar, se analiza la concentración y composición del comercio por entender que, a su través, puede deducirse la evolución de la economía, lo que, en el caso español, reflejaría, a lo largo de esos años, la modernización experimentada. En segundo lugar, se procura identificar el patrón de comercio; es decir, las razones que determinan la composición de los flujos de intercambio; lo que permite concluir que el modelo Heckscher-Ohlin, según el cual los países exportan los bienes intensivos en sus factores abundantes e importan los bienes densos en sus factores escasos, parece explicar lo ocurrido con el comercio exterior español hasta los

años cincuenta; a partir de esos años, el comercio intrasectorial resulta poseer un mayor valor explicativo. En tercer lugar, se afirma que, de 1891 a 1985, el crecimiento español se ha visto frenado por el déficit crónico de la balanza comercial, si bien la disponibilidad de nuevas fuentes de divisas, a partir de los años cincuenta de nuestro siglo, permitió modernizar la economía e hizo la protección menos necesaria, una protección que ha desaparecido con la incorporación de España a las Comunidades Europeas. En cuarto lugar, se califica al proteccionismo español de política defensiva que ha podido colaborar al atraso económico del país, si bien resulta difícil juzgar, con carácter general, el papel que el comercio exterior desempeña en los procesos de desarrollo.

Sin estar en desacuerdo con el conjunto del trabajo, en el que básicamente se analizan los hechos, me gustaría efectuar una serie de matizaciones.

La primera de ellas se refiere al coeficiente de apertura como indicador de la comunicación del país considerado con los mercados internacionales. A mi entender, el coeficiente de apertura, o proporción que supone el valor del comercio exterior de bienes respecto del producto total, indica lo que está sucediendo —se exporta más o menos, se importa más o menos—, pero su valor explicativo es casi nulo porque su evolución, sobre todo en períodos cortos, puede responder a la modificación del tipo de cambio o a la acción de factores exógenos. Si la moneda se deprecia, la importación disminuirá, y aumentará la exportación. Si estalla un conflicto bélico de cierta amplitud en el que el país analizado no se halle inmerso, sus exportaciones aumentarán. Pese al aumento tendencial del coeficiente de apertura entre los años 1869 y 1920, la economía española no se internacionalizó en ese lapso, no incorporó a su funcionamiento la pulsación

de los mercados exteriores; antes bien, se recogió sobre sí misma porque, a partir de 1891, los aranceles fueron marcadamente proteccionistas, y tanto más cuanto que los derechos correspondientes debían calcularse en pesetas-oro.

La segunda de las matizaciones tiene que ver con los modelos de comercio. Resulta siempre difícil adecuar la complejidad del comercio exterior de un país a modelos relativamente simples que, en realidad, pertenecen mucho más al campo normativo que al positivo. Y baste recordar aquí el debate académico suscitado por la paradoja de Leontief. Pero, sobre todo, no puede perderse de vista que el modelo Heckscher-Ohlin presupone libertad de comercio, una condición que nada tiene que ver con la economía española del período analizado. Sin libertad de intercambio, el modelo carece de relevancia explicativa, aunque los datos puedan refrendarlo.

La tercera de las matizaciones hace referencia al efecto de la protección sobre la economía española, que es, evidentemente, al aspecto más interesante. Desde mi punto de vista, la protección sí ha contribuido, notablemente, al atraso relativo de la economía española, y sigue contribuyendo. Las ilusiones proteccionistas marcaron, durante demasiados años, la política económica de nuestro país y condujeron al larguísimo período de autarquía 1939-1959, un período que debilitó enormemente el tejido productivo del país. Sigue contribuyendo porque los efectos de la protección van más allá de sus impactos inmediatos sobre el bienestar, y permanecen, durante períodos muy dilatados, en el basamento de cualquier economía.

Permítaseme, sobre estos dos aspectos —la permanencia de las fuerzas protectoras y sus efectos a largo plazo—, una serie de reflexiones concernientes a la economía española.

## II. LA ESTELA DE UZTÁRIZ

La protección de la economía española ha discurrido por dos cauces confluyentes: las barreras exteriores y la intervención de los mercados. Con dis-

tintas envolturas, pero similares en su contenido, las ideas mercantilistas permanecieron durante el siglo XIX y parte del XX en nuestra sociedad, una sociedad que creyó poco en sí misma y que dejó en manos del Estado la dirección y el contenido del esfuerzo industrializador.

Aunque desde la entronización de Felipe V no hay plumas de peso que aboguen por la libertad de comercio (Colmeiro, 1863), sería Uztáriz el que presentaría, de modo más rotundo, los presupuestos del mercantilismo. En su *Theórica y práctica de Comercio, y de Marina*, traducida a varios idiomas, Uztáriz (1724) distingue entre comercio útil y dañoso. El primero supone vender a los demás países más de lo que de ellos se compra, ya que, de esa forma, se aumenta la cantidad de metales preciosos con los que el país cuenta; el segundo significa vender menos de lo que se adquiere, con lo que se reduce el oro y la plata existentes en el país, y se debilita su economía y el poder del Estado. La política adecuada consistirá, por lo tanto, en prohibir la entrada de determinadas mercancías, gravar la mayoría con derechos de aduana muy elevados e impedir que se exporten materias primas que vayan a ser transformadas en otros países.

Si bien el mercantilismo constituye el cuerpo de doctrina que sirve de palanca ideológica para la afirmación de las monarquías absolutas, frente a los vestigios medievales, y de la nación-Estado con proyección bélica exterior (Heckscher, 1931), adviértase que, tras la defensa de la balanza comercial favorable, laten una serie de argumentos económicos bien conocidos: el de la industria naciente, porque los mercantilistas prestan especial atención al desarrollo de la industria nacional; el de la protección al empleo, ligado a la generación de valor añadido; o el de la demanda efectiva, puesto que el aumento de la cantidad de metales preciosos estimulará el gasto agregado y, con ello, el ritmo de crecimiento de la economía (Schumpeter, 1954). Pese a las duras críticas de Rothbard (1995), las ideas mercantilistas no habrían perdurado tanto si, en el fondo, no hubieran ofrecido un conjunto de soluciones aparentemente razonables

a problemas económicos de envergadura, y si no hubieran podido adaptarse, con facilidad, a cualquier circunstancia y a cualquier época.

Encerrados, sin embargo, en un concepto estático del funcionamiento de la economía, y aferrados a la equiparación entre cantidad de metales preciosos y riqueza, los mercantilistas incurrían en tres errores de largo alcance. El primero de ellos consiste en pasar por alto el efecto de la protección exterior sobre los precios interiores. Si los mercados se protegen férreamente, los precios interiores tenderán a elevarse, por muchos esfuerzos que se realicen para contenerlos, con un inconveniente añadido: que la exportación se encarecerá y, consecuentemente, se dificultará. El propio Uztáriz mencionará ese efecto, el encarecimiento de los precios y la consiguiente disminución del poder de compra, al que, sin embargo no atribuirá el peso que le corresponde. El segundo consiste en desconocer la relación que existe entre el comercio libre y la dimensión de los mercados: la apertura de todos los mercados posibilita la ampliación de todos ellos y, por lo tanto, la especialización y búsqueda de economías de escala. El comercio internacional, al permitir combinaciones de consumo por fuera de las curvas de transformación nacionales, termina por impulsar la renta mundial y por beneficiar a todos los países intervinientes. El tercero de los errores supone ignorar el efecto dinamizador de la competencia internacional. Sin ese estímulo, precios y calidades difícilmente mejorarán, porque no habrá razones claras para reducir los unos y elevar las otras.

Durante el siglo XIX, la tradición mercantilista va a chocar, en nuestro país, contra el pensamiento liberal. La primera va a ser postulada, desde la cátedra, por liberales arrepentidos, como Manuel María Gutiérrez (Grice-Hutchinson, 1995), o mercantilistas a machamartillo, como Jaumeandreu, con argumentos que apenas se separan del núcleo duro de esa escuela. Enfrente, sin embargo habrá defensores de la libertad de comercio, como Flórez Estrada, Colmeiro o Canga-Argüelles, y es el primero de ellos el que, con más poder analítico, resaltará las

ventajas del comercio libre. La balanza comercial, sostendrá Flórez Estrada, no puede estar desequilibrada de forma permanente porque todo desequilibrio supone, para el país que lo experimenta, una disminución de la cantidad de dinero que resultará en una caída de los precios, una mayor exportación y un nuevo equilibrio. Más aún, lo que importa para el desarrollo de un país no es el numerario (dinero) con que cuenta, sino su industriosidad (capacidad productiva); un exceso de dinero, como el que se produjo en España tras el descubrimiento de América, sirvió, fundamentalmente, para elevar los precios de las materias primas y de la mano de obra, para recortar su capacidad de competir con los productos de otros países y para precipitar su decadencia. El comercio exterior, por otro lado, será beneficioso para todos los países porque hace uso de la diferencia de costes relativos, porque amplía los mercados y acentúa la división del trabajo y porque los menores precios de los productos importados permiten acumular capital y ampliar la capacidad productiva (Flórez Estrada, 1828). Son claras, como puede observarse, las resonancias de Smith y, sobre todo, las de Ricardo y Hume.

El debate académico, mucho más sólido del lado liberal, va a quedar apagado por la pugna política y por la encarnizada batalla que se librará entre los hombres de la Primera República, partidarios de facilitar la libertad de comercio por entender que el país se asfixiaba tras su corsé exterior, formado por prohibiciones y aranceles elevados, y por los partidarios de la protección a ultranza, la única fórmula que, a su juicio, podía facilitar el desarrollo industrial y la ocupación de la mano de obra nacional (Estapé, 1972). En el breve interregno republicano, se aprueba el arancel Figuerola (1869). Con anterioridad, el propio Laureano Figuerola, Ministro de Hacienda, había suprimido el derecho diferencial de bandera, en virtud del cual las importaciones efectuadas por vía marítima y en buques de pabellón extranjero debían soportar un recargo adicional, lo que suponía un elemento protector nada desdeñable para los productos, la marina y la construcción naval españoles.

El arancel de 1869, además de consagrar la supresión de ese derecho diferencial, reducía notablemente los derechos del arancel de 1849: a todas las mercancías gravadas, desde 1849, con derechos del 21 al 50 por 100 se le impusieron otros que oscilaban entre el 16 y el 30 por 100; un segundo grupo soportaría derechos hasta un 15 por 100, y existía un tercer grupo al que se le fijaban aranceles muy reducidos, denominados «derechos de balanza». Lo más importante, sin embargo, era que, en virtud de la base quinta de la correspondiente Ley Arancelaria, los derechos más elevados deberían experimentar reducciones a partir del primero de julio de 1875 y hasta el primero de julio de 1881, de forma que, al alcanzarse la segunda fecha, el arancel más alto fuera del 15 por 100.

La reacción proteccionista no se hizo esperar, sobre todo en Cataluña, en donde, en 1869, se había constituido Fomento de la Producción Nacional, un organismo dedicado a defender la protección exterior y en el cual destacó la tarea del hombre que lo creó, que fue su primer Secretario y que acabaría presidiéndolo: Pedro Bosch y Labrús, el abanderado del proteccionismo español. Los discursos encendidos de Bosch y Labrús contra el librecambio, basados en argumentos mercantilistas, su notable capacidad de movilización de masas, la extensión del movimiento proteccionista a través de la Liga Proteccionista Española, las dificultades que entorpecían el crecimiento de la economía española y el advenimiento de la Restauración acabaron con las pretensiones librecambistas de los hombres de la Primera República; por decreto de 17 de junio de 1875, firmado por Alfonso XII, se suspendió la aplicación de la base 5.<sup>a</sup> de la Ley de 1869. En 1877 se aprobó un nuevo arancel, reformado, con derechos más altos y, tras unos años de enfrentamientos políticos entre el movimiento proteccionista, cada vez más robustecido, y el menguante grupo de partidarios del liberalismo, el arancel de 1891, el denominado «de guerra», de tono marcadamente proteccionista, señaló el triunfo definitivo de los seguidores de Uztáriz. Un triunfo que recibiría su gran refrendo político en el trabajo de Cánovas del Castillo (1890)

«De cómo he venido yo a ser doctrinalmente proteccionista».

Con algún matiz adicional, la tradición proteccionista española sigue latente en los economistas del primer tercio del siglo xx, y ni siquiera mente tan aguda como la de Flores de Lemus logra desprenderse de esas anteojeras. En su conocida intervención, ante la Asamblea Nacional, Flores de Lemus no se muestra contrario a la protección. Antes bien, la aplaude porque en ella advierte motivos patrióticos, porque, con visión estática, entiende que «los determinantes de nuestro Arancel están mucho más cerca de nosotros que todas esas otras cosas que han pasado fuera de aquí» y porque los niveles de demanda interna exigen, a su juicio, que se mantenga una protección elevada en una serie de sectores básicos. Lo que no hace Flores, conocedor de los costes de oportunidad que toda decisión económica entraña, es cohonestar el concepto, acuñado por Lexis, de «protección integral», protección por igual para todos; tanto en sus cartas a García Alix como en la intervención ante la Asamblea, Flores subraya que la protección igual para todos es imposible porque la protección de unos se hará, necesariamente, a costa de otros; el poder de compra se resentirá, los mayores precios de unos bienes repercutirán en la producción de otros, y ese coste adicional se hará más patente en los sectores exportadores (Flores de Lemus, 1906 y 1928).

La gran excepción, y desde luego la más clara presentación de los costes que el proteccionismo entraña, la constituye la obra central de Perpiñá Grau: *De Economía Hispana*. Para Perpiñá, la política económica española presenta tres características permanentes: sólo se ha ocupado de la producción; ha pretendido que esa producción fuera toda nacional, y ha creído que el consumo nacional era ilimitado. A consecuencia de esa política, que él denomina autarquismo, los costes industriales españoles son elevados, y lo son por tres razones principales: porque, dada la estrechez del mercado, las empresas no alcanzan economías de escala; porque la protección que se dispensa a la agricultura mantiene altos los precios de los

alimentos y, por añadidura, los salarios industriales, y porque, gozando también de protección sustancial los mercados de materias primas, la transformación ha de partir de primeras materias industriales caras. La base de sustentación de la industria española es, por mor del proteccionismo, un mercado reducido, lo que se traduce en costes altos, baja capitalización, necesidad continua de protección, incapacidad para competir y reclamos de nueva protección; todo lo cual, naturalmente, perjudica a la agricultura de exportación periférica, especialmente a la mediterránea, que debe soportar, en sus funciones de producción, los costes españoles, pero cuyos precios de venta están sometidos a la competencia internacional (Perpiñá Grau, 1936).

Pero si se dan claroscuros en el debate académico, con muchas más gotas de proteccionismo que de librecambio, la política económica no ofrece lugar a dudas: es marcada y repetidamente proteccionista. El arancel de 1906 lo es con derechos más elevados que los del de 1891, unos derechos que, con algunos altibajos, se mantienen hasta la publicación del arancel de 1922, el arancel Cambó, revisado en 1926, 1927 y 1928, y que constituyó, desde su formulación inicial, potenciada más tarde por las revisiones, una verdadera muralla fiscal frente a las importaciones (ICE, 1960).

El largo período de autarquía (1939-1959) que sigue a la Guerra Civil no requiere, desde ese punto de vista, de comentarios prolijos: las fronteras comerciales se cierran, en un sostenido e inútil ensayo de desarrollo hacia adentro, y la protección se hace descansar sobre la autorización administrativa, quedando los derechos del arancel Cambó como simples obligaciones fiscales. El paréntesis autárquico, que tuvo también sus exégetas y adalides (Velasco, 1981), va, sin embargo, a hacer virar, paulatinamente, la brújula académica respecto de la polémica sobre la protección y el librecambio: una corriente de pensamiento cada vez más amplia va a desechar los remedios proteccionistas y a propugnar la inserción en los mercados internacionales como única salida para lograr un desarrollo sostenido de la

economía española (Velarde, 1989). Desde el punto de vista académico, la experiencia autárquica, que había mantenido a la economía española dentro de un pozo de pobreza económica y tecnológica, había actuado de revulsivo intelectual. La política económica no siguió, sin embargo, el mismo camino, aunque, aparentemente, los propósitos iniciales del Plan de Estabilización de 1959 fueran los mismos. La apertura se inició, sí, en 1959, pero la protección exterior de la economía española —a través del arancel de 1960 y de los muy diversos mecanismos de protección administrativa— se mantuvo, sin ambages, hasta la incorporación de España a las Comunidades Europeas en 1985, porque si bien una parte de la estela de Uztáriz había ido desapareciendo con el tiempo, la otra cara de la protección —la intervención de los mercados— se había mantenido y, en ocasiones, acrecentado.

Aunque los primeros impulsos industrializadores se producen, en España, en el siglo XVIII y se mantienen en el XIX, impulsos de carácter privado, el siglo actual va a conocer un cambio cualitativo de notable alcance: la continua intervención del Estado en los mecanismos económicos. Por ley de 1907, las adquisiciones del Estado sólo admitirían productos nacionales, salvo que la industria española no pudiera suministrarlos; y, para velar por el cumplimiento de esa norma, se creó, también en 1907, la Comisión Protectora de la Producción Nacional. Por ley de 1909, se protegieron las comunicaciones marítimas y las industrias navales. Una nueva ley de 1917 vino a reforzar el apoyo a la industria, al igual que las de 1918, 1922, 1927 y 1929.

Terminada la guerra civil, el espejismo autárquico reforzó, sobremanera, la intervención con las dos leyes de 1939. En virtud de una de ellas, la de protección y fomento de la industria nacional, se concedían amplios beneficios a las industrias declaradas «de interés nacional»; la segunda de las leyes, de ordenación y defensa de la industria nacional, dejaba en manos del Ministerio de Industria las decisiones fundamentales para el desarrollo industrial del país. A esas dos leyes se

unía la de 1941, de creación del Instituto Nacional de Industria, para completar el cuadro de intervención en la economía, una intervención que fue ampliándose con el tiempo (Fuentes Quintana, 1995), y que dio lugar, por un lado, a la aparición de múltiples empresas de invernadero —incapaces de subsistir sin subvenciones y sin protección— y, por otro, a un sector público empresarial de crecimiento irrefrenable, de lógica más que dudosa y de reducida capacidad de competencia.

El Plan de Estabilización de 1959, que buscaba, inicialmente, cambiar el modelo de desarrollo, alcanzar el equilibrio interno y externo de la economía e introducir dosis crecientes de mercado en el funcionamiento de ésta, logró cambiar el modelo —la autarquía había conducido a la economía española a un callejón sin salida y a la quiebra exterior—, y permitió alcanzar, al menos temporalmente, el doble equilibrio, pero apenas fue capaz de despojar al mecanismo económico de la fronda de intervenciones que lo aherrojaba. Intervenciones que se vieron, además, reforzadas por la planificación indicativa, remedo de la francesa, iniciada en 1964, y que se extendería hasta 1974. Los planes de desarrollo no fueron sino fórmulas de intervención inmediatas o diferidas, y las acciones concertadas y las políticas de desarrollo regional, contenidas en ellos, palancas poderosas de asignación centralizada de recursos (González, 1979).

### III. EL CONTRASTE EMPÍRICO

De ser ciertas las virtudes de la protección, tan repetidamente ensalzadas por políticos, empresarios y economistas españoles, el amurallamiento de la economía española de finales del siglo XIX, reforzado en el siglo XX con intervenciones múltiples, debería haber impulsado la transformación económica del país, acercándolo a los niveles de sus más ricos vecinos europeos. No se olvide que el argumento central del pensamiento protector es el de industrias nacientes; es decir, la economía española necesita resguardarse de la competencia de países con mayor nivel de desarrollo porque esa es

la forma de alcanzar a esos países y de, en su día, y en condiciones paritarias, poder prescindir de la protección (Bosch y Labrús, 1876). No se olvide tampoco que la queja de los proteccionistas, a lo largo del periodo que analizamos —desde mediados del siglo pasado hasta los años sesenta del presente— consiste en afirmar que la protección es, en cada momento, insuficiente, y que ha de ser acentuada, queja que fue escuchada repetidamente y que dio lugar al binomio protección-intervención que caracteriza al presente siglo.

Sin embargo, las realizaciones parece haberse alejado enormemente de las pretensiones, porque ni el conjunto del país se aproximó a los niveles de vida de los principales países europeos ni los sectores más protegidos lograron superar la protección.

De acuerdo con Prados de la Escosura (1988), la renta real por habitante española, calculada, sobre base PPA, en porcentaje de la media ponderada de Gran Bretaña, Francia y Alemania, se situaba en el 82 por 100 en 1830, en el 58 por 100 en 1910 y en el 43 por 100 en 1960. Aun descontando las imprecisiones estadísticas, inevitables en estimaciones de este tipo, no parece haber muchas dudas respecto al declinar de la economía española durante ese largo periodo, declinar que parece estar avalado por la mayoría de los historiadores (Tortella, 1994). Pese al cordón protector y al cúmulo de intervenciones, nuestra economía no sólo no se había aproximado a las tres europeas más importantes, sino que se había alejado sustancialmente.

Los tres sectores más protegidos de la economía española, en el periodo analizado, fueron los textiles, con centro en Cataluña; la siderurgia, con centro en Vascongadas, y los cereales, con centro en la meseta castellana. Un trípode proteccionista a partir del cual el movimiento de reserva de mercado fue ganando fuerza y extendiéndose a otros sectores de la economía. Pese a la protección dispensada, que se tradujo, en ocasiones, en prohibiciones de importación (1841 a 1869), el subsector textil ha conocido vaivenes sustanciales, y no ha superado

nunca la reducción de mercado que supuso la pérdida de los mercados coloniales. Suerte parecida ha corrido la siderurgia vasca. Los aranceles, las cuotas y toda suerte de ayudas, más o menos encubiertas, han sido su caldo de cultivo; tras soportar múltiples crisis y agrandar artificialmente su dimensión entre los años 1964 y 1978, al amparo de los planes de desarrollo, la nacionalización casi total y las re-conversiones industriales constituyeron, a las puertas de la incorporación de España a las Comunidades Europeas, sus remedios más notorios. Los cereales castellanos, y en especial el trigo, no conocieron nunca períodos expansivos continuados, y su crisis permanente sólo ha sido encubierta por los precios de garantía iniciados, en 1968, a través del FORPPA y continuados, desde 1986, por aplicación de la política agrícola común, una política en proceso de cambio y en la que el horizonte de los cereales castellanos dista de ser brillante.

Si, como los datos parecen demostrar, la notable protección exterior de la economía española no sirvió para impulsar su desarrollo, necesariamente hay que preguntarse por qué las ilusiones proteccionistas se mantuvieron durante tanto tiempo. Una pregunta que requiere de una respuesta múltiple. En primer lugar, el contexto internacional adoleció, durante muy largos períodos, de entusiasmos protectores. La era del librecambio, como apunta Foreman-Peck (1983), sólo duró de 1850 a 1875; es el momento en que, de la mano de Gran Bretaña, toda una serie de países europeos reducen sustancialmente sus barreras exteriores, sobre todo tras firmarse, en 1860, el tratado Cobden-Chevalier, en virtud del cual Gran Bretaña y Francia se concedían mutuamente una serie de ventajas y aplicaban, entre sí, la cláusula de nación más favorecida; es el momento, recordémoslo, del arancel Figuerola de 1869. Pero fue un breve paréntesis el librecambista, porque, desde 1875 hasta 1950, el mundo fue proteccionista, con diferentes intensidades.

Tras el pánico financiero de 1873, iniciado en Viena y Nueva York, y la depresión subsiguiente, los principales países de uno y otro lado del Atlántico iniciaron la escalada proteccio-

nista, con Alemania, y su arancel de 1879, a la cabeza. A finales de siglo, sólo Gran Bretaña, Holanda, Bélgica y Dinamarca mantenían sus economías razonablemente abiertas. Sin que los impulsos de la protección hubieran remitido, se inició la Primera Guerra Mundial, que desarticuló economías y trastocó el orden económico internacional, amén de alumbrar el primer país comunista de la Historia. La guerra total interrumpió las corrientes comerciales e inició la desintegración económica mundial (Cameron, 1990). Y uno de los efectos de esa desintegración fue el resurgir de los movimientos protectores, alimentados, en Europa, por los desajustes generados por el Tratado de Versalles y el derrumbamiento del Imperio Austro-Húngaro —que había hecho nacer, antes del conflicto, una gran área de libre comercio en la cuenca del Danubio— y, en Estados Unidos, por el arancel Fordney-McCumber de 1922. Contra ese telón de fondo de incomunicación comercial, se proyecta la gran depresión de 1929 y el amurallamiento de las economías, que el gobierno norteamericano había desencadenado al aprobar el arancel Smoot-Hawley de 1930, un arancel hecho a la medida de cada uno de los sectores industriales norteamericanos (Bhagwati, 1991). Los años treinta, como es bien sabido, son los años de las devaluaciones competitivas, del bilateralismo, los acuerdos de pagos y la fragmentación de la economía internacional, años a los que seguirían los de la Segunda Guerra Mundial, caracterizados por el terrible esfuerzo bélico que debieron realizar los principales contendientes y por la búsqueda, en muchos casos, de la autosuficiencia productiva. Sólo a partir del término de esa contienda, y de la mano del gran vencedor de la misma, Estados Unidos, comienza el resurgir del librecambio y se inicia el período de desarrollo abierto que, con vaivenes, llega a nuestros días; la histeria proteccionista de los años treinta había demostrado, claramente, que las políticas de empobrecer al vecino sólo podían exacerbar los problemas de todos.

Con ese entorno proteccionista, era muy difícil defender, y sobre todo aplicar, medidas librecambistas en un país mediano, como España, de tra-

yectoria política convulsa y fuerte tradición proteccionista. Era mucho más sencillo, y mucho más fácil de sustentar políticamente, preconizar las virtudes de la protección.

En segundo lugar, el reclamo proteccionista, tanto en España como en muchos otros países, se engalanó con toda suerte de argumentos patrióticos; la mejor manera de transformar la defensa de unos intereses muy concretos en la lucha en pro de unos supuestos intereses generales. ¿Qué es lo que se está defendiendo? Ni más ni menos que los puestos de trabajo de los obreros nacionales. Tal es el razonamiento básico manejado por Bosch y Labrús: la única forma de salvar al país de la ruina es proteger los mercados, porque de esa forma se fomenta y protege el trabajo nacional, una protección que no ha de durar eternamente, sino que ha de permitir que, con el tiempo, una España mucho más próspera pueda competir en pie de igualdad con los países que practican el librecambio. En el más conocido de sus trabajos económicos, aunque en realidad se trata de un discurso político bien tratado, Cánovas del Castillo (1890) sostiene, rotundamente, que «la protección debe ser concedida al trabajo nacional, ante todo y sobre todo por ser nacional»; y cita también la respuesta de un tal Cousin a Chevalier, cuando este último pretendía vencerlo de las ventajas del librecambio: «Caballero, por mi parte no dejaré nunca de ser proteccionista porque soy patriota». En su recapitulación del enfrentamiento librecambistas-proteccionistas, Pugés (1931) hará, una y otra vez, uso del mismo argumento, espigándolo de las intervenciones de los más destacados defensores de la reserva de mercados, desde Ferrer y Vidal, y Güell y Ferrer hasta Gual Villalbí, pasando, naturalmente, por Bosch y Labrús. A su entender, además, la aprobación del arancel de 1906 y, años más tarde, del de 1922 había constituido una verdadera revolución económica que equiparaba España a otros países europeos y americanos.

Ese componente emocional, que suelen manejar con eficacia los defensores del proteccionismo, es muy difícil de rebatir, sobre todo en un país de

economía débil y en el que los sectores más afectados por la protección, desde los exportadores de la periferia mediterránea hasta los consumidores, nunca llegaron a organizarse de manera adecuada.

En tercer lugar, la protección proporciona beneficios a segmentos diversos de la sociedad. Empezando por la propia Hacienda: los derechos arancelarios son impuestos que van a parar a las arcas del Tesoro y que constituyen, en el período que analizamos, una proporción apreciable de los ingresos totales. Lo cual hace que los gobiernos resulten propensos a mantener la protección y reacios a prescindir de esos impuestos. El aumento de la protección supone, durante un cierto tiempo, un aumento de las rentas de los sectores protegidos —excedentes del productor—, pero además implica otros beneficios menos cuantificables, pero no menos importantes: la competencia exterior aguijonea, continuamente, a las empresas nacionales y las obliga, con frecuencia, a modificar las funciones de producción y a estar pendientes de costes y calidades; dentro de los mercados protegidos, la situación es distinta porque la demanda suele estar asegurada; en realidad, para obtener beneficios en esos mercados, sólo hay que estar pendientes de que la protección exterior no disminuya y, en muchas ocasiones, de que aumente. Ya sabemos que la protección de unos sectores supone la desprotección de otros, pero los sectores afectados tratarán siempre de resolver el problema solicitando, a su vez, más protección exterior; de ahí que toda medida protectora conduzca, irremediablemente, a otra. Y esa suma de intereses, la de los buscadores de rentas, terminará por constituir un frente poderoso y difícil de vencer.

Finalmente, la prevalencia del corto plazo sobre el largo en economía —es decir, la subestimación de las necesidades futuras— hace que los costes de la protección no sean adecuadamente comprendidos y suficientemente valorados. Porque los verdaderos costes de la protección afectan, a corto plazo, a la asignación de recursos y, a largo plazo, a su generación, es decir, a la capacidad de crecimiento.

#### IV. LOS EFECTOS, DIFERIDOS Y PROFUNDOS, DE LA PROTECCIÓN

Por lo general, el análisis de la protección se efectúa en términos de estática comparativa, bien sea en equilibrio parcial o en equilibrio general. Al proteger un determinado mercado, mediante aranceles, cuotas o cualquier otro expediente, el precio interno del bien aumenta, disminuye el consumo y aumenta el excedente del productor; la protección, en general, modifica la relación real de intercambio, lo que dependerá de la elasticidad-precio de las curvas de oferta y demanda, y alterará la distribución de la renta en el país analizado.

Esos son algunos de los efectos inmediatos, cuya evaluación se efectúa en dos momentos relativamente próximos en el tiempo. Sucede, sin embargo, que ese tipo de análisis oculta los verdaderos impactos de la protección, que sólo aparecerán a largo plazo, y cuya causalidad será, a veces, objeto de discusión. Porque los más importantes efectos, los de largo plazo, son a nuestro entender los cuatro siguientes: 1) toda economía protegida tiende a crecer a impulsos de su demanda interna; 2) toda economía que crece a través de su demanda interna tropieza, con frecuencia, con la restricción exterior; 3) las economías de ese tipo reciben, con extraordinaria fuerza, los choques externos; 4) al prescindir de la protección, ese tipo de economías deberá hacer frente no sólo a los problemas de origen inmediato, generados por la mayor competencia, sino a las hipotecas del pasado, que debilitan su capacidad para competir.

Las anteriores consideraciones son aplicables, más directamente, a economías de tamaño medio, grado de industrialización sustancial y precio-acceptantes, pero sus efectos son también visibles en economías de mayor tamaño y configuración distinta. Porque cada una de las proposiciones enumeradas no hace sino reflejar el impacto de la diferente amplitud de los mercados.

#### 1. Toda economía protegida tiende a crecer a impulsos de su demanda interna

El punto de partida es simple: la protección desprotege a los sectores exportadores porque equivale a un impuesto sobre los bienes exportados. Si la exportación de cubertería se ve gravada con el mayor precio del acero utilizado, resultante de la imposición o elevación de un arancel en ese semitransformado, sus posibilidades de competir en los mercados exteriores disminuirán. Existe, eso sí, todo un arsenal de medidas encaminadas a compensar el aumento de los costes —importaciones temporales, desgravaciones fiscales superiores a la carga de impuestos indirectos, créditos blandos a la exportación, etc.—, pero, por muy afinadas que las medidas sean, la capacidad de competencia ha de resentirse. Por un lado, porque las medidas entrañan costes de información y transacción nada desdeñables; por otro lado, porque las ayudas a la exportación, sobre todo las de carácter financiero, no tienen un efecto inmediato; finalmente porque, en el conjunto de la economía, los beneficios especiales conferidos a la exportación son costes que recaen sobre otras actividades productivas y que, finalmente, afectarán a los propios sectores exportadores: el crédito blando del que gozan determinadas exportaciones supone tipos de interés más elevados en muy diferentes ramas productivas y, consecuentemente, encarecimiento de *inputs* de la oferta exportable.

El razonamiento del que hacemos uso no abarca sólo la producción de bienes, sino también la de servicios, por distintas que sean las funciones de producción; el equipo capital que requieren los servicios se verá afectado por la protección y lo mismo ocurrirá con los demás factores empleados.

Sin el concurso de los mercados exteriores, o por lo menos con las dificultades que la protección general va a imponer sobre el conjunto de las transacciones interindustriales, será difícil lograr, en la mayoría de las empresas, economías de escala, lo que, a su vez, frenará, adicionalmente, la capacidad exportadora. Una situación que va a producir dos efectos de largo alcance:

limitará, por un lado, las posibilidades expansivas del conjunto de la economía y, por otro, inducirá a las empresas a tomar en cuenta, sobre todo, la pulsación de la demanda interna. La exportación se convertirá así no en una actividad continua para la mayoría de las empresas, sino en una salida circunstancial que compense, en determinados momentos, las contracciones del mercado nacional. Se consolidará, por lo tanto, el modelo de exportación de excedentes (*vent for surplus*).

Ahora bien, la debilidad exportadora suele acarrear un efecto adicional: la intervención de los gobiernos para tratar de forzar el ritmo de crecimiento, intervención que no rechazarán, por lo general, los empresarios privados porque verán, en ello, mayor demanda para sus productos. La economía termina, por lo tanto, por moverse bajo la doble sombra de la protección-intervención y por depender, crecientemente, de los impulsos internos, derivados unas veces del comportamiento de los agentes privados, y otras, de las decisiones públicas.

## **2. Toda economía que crece a través de su demanda interna tropieza, con frecuencia, con la restricción exterior**

El significado de la restricción exterior requiere de ciertas precisiones. En un sistema de tipos de cambio fijos y escasa movilidad de capital, la restricción exterior supone la disminución rápida de la reserva de divisas. En un sistema de tipos de cambio variables y elevada movilidad del capital, esa restricción generará un haz de efectos globales: depreciación de la moneda, inflación creciente, costes laborales en alza y agrandamiento del déficit corriente. En un sistema de cambios fijos, y con elevada movilidad de capital, la secuencia será distinta, pero las consecuencias similares: el déficit corriente se ampliará velozmente al verse al exterior una parte de la demanda interna y al no contar, por definición, con el elemento de ajuste gradual que suponen los cambios flexibles. Pero, además, conviene am-

pliar el concepto de restricción exterior para incorporar, también, los límites que la solvencia internacional impone: los déficit corrientes sostenidos aumentarán, a buen ritmo, los pasivos exteriores, un ritmo que dependerá de la tasa de crecimiento interno y de los intereses de la deuda: para que la deuda no debilite la solvencia externa hasta extremos insoportables, será preciso que la tasa primera sea, por lo general, superior a la segunda (Alogoskoufis, Papademos y Portes, 1990).

En todo caso, la restricción exterior implica, cualesquiera que sean los rasgos con que la definamos, que la situación de balanza de pagos no permite mantener el ritmo de crecimiento, y que hay que efectuar un ajuste externo, ajuste que implicará, para que sea eficaz, recortar temporalmente la absorción.

En la medida en que el motor del crecimiento sea la demanda interna, hipótesis de la que partimos, la importación de bienes y servicios superará a la exportación y generará un déficit corriente que se irá agrandando progresivamente. La velocidad del proceso dependerá de múltiples factores, y la situación general de la economía determinará el coste de financiar ese desequilibrio, pero, a medio plazo, será preciso corregirlo, normalmente por la vía devaluación-enfriamiento, lo que provocará una reducción del ritmo de crecimiento. La restricción exterior jugará, en consecuencia, un doble papel: obligar a ajustar con frecuencia la balanza de pagos y dificultar la consecución de una senda de desarrollo estable.

## **3. Las economías así configuradas reciben, con extraordinaria fuerza, los choques externos**

Entendemos por choques externos las alteraciones que se generan en los grandes mercados internacionales, y que afectan profundamente a la matriz de costes de las economías o a las pautas de demanda a las que responden. Un choque externo puede ser, por lo tanto, la elevación rápida del precio

de una materia prima fundamental, como ocurrió en los años setenta con los precios del petróleo, pero puede también consistir en cambios de la demanda mundial que afecten, por diferentes caminos, a segmentos apreciables de la demanda interna.

Las economías protegidas son, como ya se ha señalado, sumamente dependientes de la demanda interna, lo que hace que las respuestas a la competencia exterior resulten ser de alcance limitado. Una economía protegida no sigue, como las economías abiertas, las variaciones de la demanda mundial, porque lo que le afecta son las evoluciones de la demanda interna. Una economía protegida no busca, de manera continua, nuevos mercados, porque, como ya se ha señalado, las exportaciones tienden a reproducir el modelo de excedentes.

De acuerdo con esas características, los choques externos, de costes o de demanda, tendrán, sobre ellas, efectos más violentos. Por lo general, un choque que incida sobre los costes sólo podrá ser asimilado mediante rápidas incorporaciones tecnológicas que modifiquen la intensidad factorial de los factores de producción, en el sentido de reducir la cantidad del factor encarecido. Pero la falta de tradición adaptativa hará que las respuestas de la mayor parte de las empresas de esa economía sean lentas, lo que alargará la crisis. Los choques de demanda se soslayan, en medida apreciable, si pueden ser advertidos con cierta anticipación, y si la caída de la demanda de una serie de bienes o servicios puede ser compensada con la búsqueda de esa misma demanda en nuevos mercados o con la aparición de nuevas demandas en los mismos mercados. Poco acostumbradas a moverse en los mercados exteriores, y a auscultarlos de forma continua, las empresas de la economía protegida tardarán mucho más en reaccionar, al seguir aferradas a la demanda interna, y la solución de la crisis se hará, igualmente, mucho más lenta.

Los problemas generados por los choques externos se harán aún más intratables si, como sucede en la mayoría de las ocasiones, la economía protegida es, además, una economía in-

tervenida; los sectores más golpeados por los choques no buscarán la readaptación a las nuevas circunstancias, sino que procurarán resolver sus problemas mediante transferencias fiscales; es decir, haciéndolos recaer sobre el conjunto de la sociedad. Por ese camino, el camino de la rigidez, buena parte del tejido productivo se anquilosará, amparado por las ayudas, y la necesaria reorganización de la economía se hará más lenta y costosa.

#### **4. Al prescindir de la protección, ese tipo de economía deberá hacer frente a la mayor competencia y a las hipotecas del pasado**

Cuando la economía protegida decide prescindir, aunque sea gradualmente, de la protección, deberá hacer frente a dos tipos de problemas: los originados por la mayor competencia que ha de sufrir en su propio mercado y los derivados de su incapacidad para competir.

Al desaparecer las barreras que dificultaban el acceso a su mercado, la importación de bienes y servicios comercializables internacionalmente va a aumentar. No de forma general y lineal, sino de acuerdo con las elasticidades renta y precio de las distintas demandas: si las dos son elevadas en la función de demanda global y la economía crece a ritmo apreciable, la importación se dilatará a muy corto plazo. Las empresas nacionales se encontrarán, por lo tanto, con menor demanda, lo que, de inmediato, comprimirá su rentabilidad y emborronará su futuro.

Ese aumento de la competencia, que necesariamente debe encontrar respuesta en las empresas nacionales, va a operar sobre un tejido productivo incapaz de reaccionar con prontitud. Salvo las empresas multinacionales instaladas en el país, empresas cuya organización y estrategia responden a otros condicionantes, la mayor parte de las empresas nacionales va a encontrarse con una serie de debilidades ligadas a la protección preexistente.

Su tamaño no será el adecuado, lo que dificultará sustancialmente la reducción de costes que la mayor competencia reclama; su dependencia de la demanda interna hará mucho más difícil que puedan adaptarse a los mercados internacionales, en donde los módulos de demanda serán, probablemente, distintos; aun en los casos en que las empresas tengan una cierta presencia exportadora, lo normal es que sus redes de comercialización externa sean insuficientes; redes, por otro lado, absolutamente necesarias para moverse en distintos mercados porque son las que transmiten, hacia los centros de producción, los cambios en las preferencias de los consumidores y en la pulsación del mercado correspondiente; lo más probable es que en la mayoría de las empresas no existan conocimientos suficientes para acceder, con éxito, a otros mercados; en otras palabras, que el capital humano sea inadecuado.

Las debilidades anteriores, las hipotecas de un pasado de protección, se corregirán con el tiempo, pero pueden causar enormes desajustes en el mecanismo económico, desajustes que serán tanto mayores cuanto mayor sea el grado de intervención de la economía; si, de nuevo, el sector público acude en apoyo de las empresas con escasa capacidad para competir en mercados abiertos, la resultante final será un alargamiento del período de ajuste y una adaptación menor a las nuevas circunstancias.

Los cuatro efectos reseñados son los correlatos más profundos de la protección, y pueden ser claramente identificados en el caso español.

#### **V. LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA**

La economía española, una de las economías industrializadas que más ha tardado en reducir sustancialmente su protección exterior —en realidad, el proceso no tomó carta de naturaleza hasta 1986, cuando se inicia la incorporación a las Comunidades Europeas—, responde con bastante fidelidad al esquema dibujado.

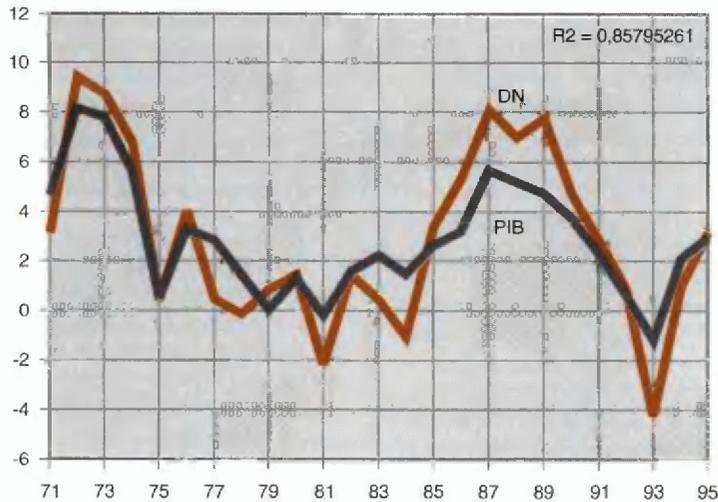
La pervivencia de los mecanismos de protección ha hecho que el motor

de crecimiento haya sido, casi siempre, la demanda interna. El gráfico 1, en el que se correlacionan los ritmos de crecimiento reales del producto total y de la demanda interna en el período 1971-1995, pone de relieve la interdependencia de las dos variables; interdependencia que se mantiene tras la incorporación a las Comunidades Europeas y la instauración del mercado único porque, sin duda, las inercias del largo período de protección mantienen la tendencia preexistente.

Tradicionalmente, la situación de balanza de pagos —en suma, la restricción exterior— ha sincopado los períodos de crecimiento de la economía española. Fue la virtual quiebra exterior la que obligó, en 1959, a abandonar el modelo autárquico de desarrollo, poniendo de ese modo en evidencia las limitaciones del proceso. La fase de crecimiento rápido que caracteriza al período 1961-1974 se vio truncada por la necesidad de ajuste de 1967. Tres nuevos ajustes, en 1976, 1977 y 1982, revelan las profundas heridas que el vendaval energético produce en el sector exterior de nuestra economía. El creciente desequilibrio corriente que acompañó a nuestra incorporación a las Comunidades Europeas, y que se vio amplificado por el compromiso cambiario que impuso, desde 1989, la pertenencia al mecanismo de cambios del SME, terminó por concretarse en la serie de devaluaciones derivadas de las tormentas monetarias de 1992 y 1993. Algo más tarde, en 1995, una nueva devaluación, resultante de la crisis del dólar y de su impacto sobre las monedas del SME, hizo, de nuevo, sentir la presencia de la restricción exterior.

La economía española sufrió con especial violencia las crisis energéticas de los años setenta, el choque externo por antonomasia; hasta el punto de haber sido denominada crisis diferencial; es decir, de perfiles más amplios y profundos. Un país enormemente dependiente del petróleo, como era y sigue siendo España, debía quedar profundamente afectado en sus equilibrios externo e interno por la rápida subida del precio de los crudos. Y así sucedió. Pero lo más importante, y lo que aquí nos ocupa, no fue el

**GRÁFICO 1**  
**PRODUCTO INTERIOR BRUTO Y DEMANDA NACIONAL:**  
**TASAS DE VARIACIÓN**



Fuente: Banco de España.

efecto primero de las dos crisis, sino la falta de capacidad del tejido productivo para adaptarse a las nuevas circunstancias y para recuperar capacidad de crecimiento. Incluso es posible afirmar que los efectos de esos choques todavía permanecen en la economía española en forma de debilidades productivas, empresas inviables y elevadas tasas de paro (Rojo, 1987).

Las empresas españolas encuentran grandes dificultades para competir en mercados abiertos por múltiples razones. En primer lugar, porque el entorno general está cargado de rigideces, lo que hace que los mercados no sean contestables, en muchas ocasiones, y resulten ser administrados, en muchas otras. En segundo lugar, porque la infraestructura de transportes y comunicaciones es inadecuada para los requerimientos de un mercado único, lo cual tiene mucho que ver con las rigideces apuntadas (Argimón *et al.*, 1993). En tercer lugar, porque la larga tradición de mercados reservados ha hecho que la capacidad innovadora sea inadecuada, porque es inadecuado el esfuerzo tecnológico; un esfuerzo que no puede ser valorado por el

gasto en I+D solamente, sino que tiene que tomar en cuenta los objetivos y la calidad de la investigación y, especialmente, su reflejo en la producción de bienes y servicios. En cuarto lugar, porque, salvo en el caso de las multinacionales, el tamaño de la empresa no es el adecuado y no se alcanzan las economías de escala necesarias. Finalmente, porque su presencia en los mercados exteriores es, todavía, incipiente y su estrategia, en la mayoría de los casos, más intuitiva que programada (Alonso y Donoso, 1994).

No son las debilidades reseñadas todas las que afectan a la capacidad de competir, pero sí las más importantes. Y es fácil advertir que la mayor parte de ellas —tecnología, tamaño y presencia insuficientes en mercados exteriores— son mucho más herencias de un pasado protegido que consecuencias de un rápido aumento de la competencia.

Todas las razones enumeradas me llevan a sostener que la dilatada protección de la economía española, en su doble faz protección-intervención, ha constituido una rémora que nos ha

mantenido alejados de las economías principales de nuestro entorno, una rémora que todavía permanecerá con nosotros durante largo tiempo, y que no debe olvidarse a la hora de enjuiciar cualquier tentación proteccionista.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ALOGOSKOUFIS, G.; PAPADEMOS, L., y PORTES, R. (eds.) (1990), *External constraints on macroeconomic policy: the european experience. Introduction*, Cambridge University Press.
- ALONSO, J. A., y DONOSO, V. (1994), *Competitividad de la empresa exportadora española*, ICEX, Madrid.
- ARGIMÓN, I.; GONZÁLEZ-PARAMO, J. M.; MARTÍN, M. J., y ROLDÁN, J. M. (1993), «Productividad e infraestructuras en la economía española», Servicio de Estudios del Banco de España, *Documentos de Trabajo*, número 9313.
- BHAGWATI, Jagdish (1991), *El proteccionismo*, Alianza Editorial, Madrid, págs. 37 y 38.
- BOSCH Y LABRÚS, Pedro (1876), *Discursos y escritos*, Barcelona, Tipografía Catalana, 1929, págs. 3 y siguientes.
- CAMERON, Rondo (1990), *Historia económica mundial. Desde el paleolítico hasta el presente*, Alianza Editorial, Madrid, cap. 14.
- CÁNOVAS DEL CASTILLO, Antonio (1890), «De cómo he venido yo a ser doctrinalmente proteccionista», en *Problemas contemporáneos*, M. Tello, Madrid, págs. 409 y 416.
- COLMEIRO, Manuel (1863), *Historia de la economía política en España*, se utiliza la edición de Taurus, Madrid 1965, cap. XVIII.
- ESTAPÉ, Fabián (1972), «Proteccionismo, autarquía y librecambio. Perspectiva histórica y situación actual», en *Ensayos sobre economía española*, Ariel, Barcelona. Para Estapé, la gran diferencia que, desde 1860, separa a liberales y conservadores, en el terreno económico, es el papel que desempeña el comercio exterior en el proceso de crecimiento: para aquéllos, el comercio libre conduce al progreso; para éstos, a la decadencia, porque obliga a las empresas españolas a competir con las de países más avanzados.
- FLOREZ ESTRADA, Álvaro (1828), *Curso de Economía Política*, vol. II, caps. XV y XVI. La primera edición, publicada en Londres, data de 1828. Se utiliza aquí la reproducción de la cuarta edición, de 1835, efectuada por el Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1980.
- FLORES DE LEMUS, Antonio (1906 y 1928): «Carta al Ministro García Alix» (2/3/1906) e «Intervención en la Asamblea Nacional de la Dictadura sobre política arancelaria (1928)», *Hacienda Pública Española*, número 41, 1976.
- FOREMAN-PECK, James (1983), *A History of the world economy. International economic relations since 1850*. Harvester

<p>Wheatsheaf, Hertfordshire, segunda edición de 1995, págs. 43 y sigs.</p> <p>FUENTES QUINTANA, Enrique (1995), <i>El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los noventa</i>. Universidad de Zaragoza.</p> <p>GONZALEZ GONZALEZ, Manuel Jesús (1979), <i>La economía política del franquismo</i>, Tecnos, Madrid, cap. VI.</p> <p>GRICE-HUTCHINSON, Marjorie (1995), <i>Ensayos sobre el pensamiento económico en España</i>, Alianza Universidad, Madrid, capítulo 8.</p> <p>HECKSCHER, Eli (1931), <i>La época mercantilista. Historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal</i>; se emplea la edición de 1983, del Fondo de Cultura Económica, México, traducción de la versión inglesa de 1935. Son especialmente interesantes las partes II y III.</p> <p>ICE (1960), <i>El arancel en la economía española</i>, junio. Un amplio repaso de la historia arancelaria española hasta 1960.</p> <p>PERPIÑA GRAU, Román (1936), <i>De Economía Hispana. Contribución al estudio de la constitución económica de España y de su política comercial, especialmente la comercial exterior</i>. La obra se publica, por</p>	<p>vez primera, en alemán (1935) y un año después (1936) en español. Se utiliza la edición de 1993, de la Fundación FIES. Las ideas citadas figuran en el Apéndice III: la política económica española.</p> <p>PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1988), <i>De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico de España (1780-1930)</i>, Alianza Universidad, Madrid, cuadro 1-4.</p> <p>PUGÈS, Manuel (1931), <i>Cómo triunfó el proteccionismo en España</i>, Editorial Juventud, Barcelona. El capítulo VIII, titulado «En plena lucha» resulta especialmente revelador. La equiparación del proteccionismo a la revolución económica aparece en las págs. 305 y 306.</p> <p>ROJO, Luis Ángel (1987), «La crisis de la economía española, 1973-1984», en NADAL, CARRERAS y SUDRIÀ (comp.), <i>La economía española en el siglo xx. Una perspectiva histórica</i>, Ariel, Barcelona. Contiene una evaluación de las notables repercusiones del encarecimiento del petróleo.</p> <p>ROTHBARD, Murray (1995), <i>Economic thought before Adam Smith</i>, volumen I, Edward Elgar, Vermont, caps. 7 a 10.</p> <p>SCHUMPETER, Joseph (1954), <i>Historia del análisis económico</i>; se utiliza la traducción española editada por Ariel, 1971, páginas 397-415.</p>	<p>TORTELLA, Gabriel (1994), <i>El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX</i>, Alianza Universidad, Madrid, segunda edición de 1995, capítulo 1.</p> <p>UZTÁRIZ, Geronymo de (1724), <i>Theorica, y práctica de Comercio, y de Marina</i>; se utiliza la edición facsimil de 1968, de Aguilar, que reproduce el texto de la segunda impresión de 1742. El análisis de los efectos del comercio figura en los capítulos II a V.</p> <p>VELARDE FUERTES, Juan (1989), <i>La vieja generación de economistas y la actual realidad económica española</i>. Discurso correspondiente a la solemne apertura del curso académico 1989-1990. Universidad Complutense, Madrid. En este trabajo, Velarde describe cómo el mercado y la inserción de España en los mercados mundiales van prendiendo en los economistas españoles a partir de la creación de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas en la Universidad Complutense de Madrid, págs. 41 y siguientes.</p> <p>VELASCO MURVIEDRO, Carlos (1981), «El pensamiento autárquico español como directriz de la política económica (1936-1951)», Universidad Complutense de Madrid, tesis doctoral no publicada.</p>
--	---	--