

EL ENCADENAMIENTO FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Ernest LLUCH

LA iniciativa de la Presidencia de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de convocar una *Tribuna Joven* acerca de los principales problemas contemporáneos de la economía española está en línea habitual con la alta trayectoria de quien la ostenta. Asimismo, es adecuado que quien ha ejercido «prolongado magisterio» en la tarea universitaria del doctor Serrano Sanz haya sido designado para formular su presentación. Quien a su vez ha sido encargado de comentar el texto presentado lo ha sido, presiento, por haber desarrollado tareas subrogadas en los «prolongados años» en nombre de quien es maestro común. Referencia que tiene una misma matriz en la conferencia pronunciada por el doctor Estapé, «Proteccionismo, autarquía y librecambio. Perspectiva histórica y situación actual», el 28 de abril de 1966.

Avanzo que pienso que ahora, con el presente papel, estamos ante un esquema que puede vertebrar un libro que puede llevar como subtítulo el que ahora figura encabezando el texto de esta conferencia publicada. De esta manera se cubriría, y se cubrirá, el paso que lleva a cualquier investigador a enraizar su labor más allá del libro primerizo fabricado a partir de la tesis doctoral y que ha salvado por cierto la prueba de la resistencia que es el índice de citas al cabo de los años. Este segundo libro, realmente el primero concebido como tal, es el que da mayor gravedad a una vocación investigadora, y ante sus primeros fragmentos estamos.

1. La especialización en la Historia del Pensamiento Económico, dentro de la profesión de economista, propende a concentrarse en los terrenos donde se puede ser más útil, sobre todo cuando mis comentarios quieren solamente evocar desarrollos complementarios o sugerir nuevos elementos. El primer punto, y más breve por haber sido el más tratado, es el que

versará acerca de cómo los economistas españoles contemporáneos se han alejado de la discusión extremada entre proteccionismo a ultranza y librecambio radicalizado «desde siempre» para concurrir en un terreno central y común dentro de una resultante de futuro liberadora. El segundo aspecto a tratar será el que se refiere a cómo algunos destacados economistas españoles entendían en el pasado lo que era la renta de aduanas y a sus motivaciones explicativas de orden estrictamente fiscal o de orden fiscal y protector, así como a la evolución interna de estos componentes diversos. En tercer lugar, dar cuenta de las abundantes teorías aparecidas en el comercio internacional al margen de la «sabiduría convencional» conocida habitualmente como HOS, y que han transformado la comprensión de las corrientes de comercio internacional. En cuarto y último lugar, hacer una evaluación de lo que ha significado la renta de aduanas como gran fuente tributaria en el extenso período que va desde 1722 hasta 1990, y con dificultades de sustitución a causa de un sistema fiscal extremadamente injusto e inmóvil políticamente.

A finales del pasado siglo se fue agostando, después de unos cincuenta años, la enconada polémica entre los partidarios de la protección y el librecambio que siempre tuvo características apologéticas y de poco calado teórico. La propia influencia de List fue más notoria en las conclusiones inmediatas que en sus razonamientos y su perspectiva evolutiva. Un autor como John Stuart Mill, también atemperado en estas cuestiones, fue preterido en beneficio, por parte de los librecambistas, de los economistas franceses más vulgares y retóricos, como es el caso de Frédéric Bastiat. La reacción, al aparecer economistas más formados una vez doblado el siglo, fue claramente superadora, y los más prestigiosos fueron delimitando una interpreta-

ción central con una fuerza resultante liberadora. Estudios de Fuentes Quintana, Velarde Fuertes o Jordi Palafox han destacado suficientemente la labor de Flores de Lemus, Manuel de Torres o Perpiñá Grau en esta dirección, por lo que este simple recordatorio es suficiente homenaje. Una línea que ha tenido continuidad, y es significativa la cita de José Luis Sampedro con la que deseó terminar Fabián Estapé su aludida conferencia: el «objeto no puede ser la revolucionaria vuelta a la tortilla, sino facilitar la adaptación progresiva del mayor número posible de actividades nacionales, hoy protegidas, a las nuevas condiciones de competencia internacional que nos esperan. Y eso en interés de todos» (Estapé, 1972, página 335). El proteccionismo más radical, la autarquía, fue más fruto de ingenieros. Hay excepciones como la de Pedro Gual Villabí, que prologó lo que Estapé llama un «triumfalista» canto al cierre arancelario o las *páginas viscudas* del proteccionismo (Pugés, 1931). Prologuista que fue calificado de «economista de vuelo estrictamente gallináceo» por parte de Josep Pla. Sardà Dexeus o Vicens Vives continuaron por la senda de posiciones de apertura.

La reciente influencia del neoliberalismo económico en España ha tenido como una de sus características que su principal peso haya arraigado entre historiadores económicos. Lo ha hecho sin ningún contenido teórico que vaya más allá de las «armonías» y de los «sofismas» del citado economista vasco francés. La ausencia de todo lo que no sea un liberalismo genérico tiene en cambio el contrapeso positivo de algún apoyo estadístico que tendría mayor consistencia si no fuera por tratarse de estimaciones estimativas y cambiantes periódicamente, que harían prudente solicitar una moratoria en su utilización. Las teorías que han mostrado contemporáneamente impactos menores de los presentados, tanto por el aumento de aranceles como por su desaparición, y de las que daremos cuenta más adelante, no han encontrado eco alguno entre el neoliberalismo español. La calidad de la literatura es poco ajustada al considerar a Luis María Pastor como un proteccionista o repetir «optar» en la misma línea o hacer equivalentes la

estabilidad y el decrecimiento y con una alternativa que conduce a la explosión política: «al optar en favor de la protección arancelaria, los rectores de la política española optaron, consciente o inconscientemente, por la estabilidad y en contra del desarrollo económico y social. El libre comercio y la transformación social que hubiera entrado podría haber producido un rápido crecimiento económico [...] y una explosión política» (Tortella, 1994, páginas 170 y 59).

Este regreso al neoliberalismo decimonónico puede ser tildado de «triumfalista» al contrastar fuertemente el descenso de la economía provocado por el proteccionismo con el rápido desarrollo que, sin demostrarlo, causaría el libre comercio. Mas ésta es una afirmación que solamente sería válida en el plano económico, puesto que se plantea la posibilidad cierta de una «explosión política» que solamente gobernantes irresponsables asumirían. Por ello, sería necesario hablar de «triumfalismo económico», pero inmediatamente de «catastrofismo político», que tampoco se justifica. Insistimos en algo que no debería ser obvio: en el núcleo central del razonamiento, solamente se plantean aranceles de naturaleza protectora con ritmo de crecimiento, jugando las otras variables, fuera de la de las consecuencias políticas, papeles secundarios. Esperemos que si la radicalización proteccionista pasó, pase también este «recodo» de naturaleza neoliberal para regresar al terreno central de interpretación del núcleo más destacado de economistas españoles, donde el realismo y un talante liberal han predominado con ayuda de teorías específicas del comercio internacional. No hay que olvidar que estamos ante interpretaciones económicas, pero que actúan bajo una realidad territorial con grandes desigualdades sociales, históricas y lingüísticas, por lo que se está actuando sobre tejidos sensibles, que se mezclan con «políticas y sentimientos y pasiones», por lo que hay que actuar con sosiego.

2. Hemos señalado en alguna ocasión (Lluch, 1988) que la polémica entre aranceles y protección o libre comercio viene condicionada por el gran peso que han tenido las rentas de

aduanas como ingreso fiscal sin ninguna intencionalidad que no sea la recaudatoria. Si adoptamos un enfoque más a largo plazo, que cubra casi tres siglos, su influencia aumentará en bastantes períodos y se volverá más compleja en general. Mi enfoque está marcado teóricamente por las grandes posibilidades del concepto «encadenamiento» (*linkage*), acuñado por Albert O. Hirschman para examinar las consecuencias del desarrollo económico hacia otros ámbitos de donde se ha originado. En algún pasaje ampliaremos este concepto para relacionarlo no solamente con el desarrollo económico, sino con las necesidades recaudatorias derivadas del desarrollo del Estado como tal. Empecemos con un modelo de desarrollo económico que origina la aparición de aranceles protectores en un caso y de otro tipo de impuestos en otro.

Suponemos un joven país independiente del Caribe que tiene un sector de exportaciones de productos agrícolas que provienen de propiedades de gran y mediano tamaño. Unas exportaciones que crecen a un ritmo considerable, que motivan la aparición de la necesidad de gastos de infraestructuras —puerto y carreteras— y de ciertos niveles de administración pública y de enseñanza. Tales gastos no los resuelve la suma de iniciativas privadas, sino que es necesaria la aparición de una Hacienda pública que necesita ingresos. Ante esta situación, habrá una alternativa extrema. En un límite (opción A), se establecerá un impuesto sobre los beneficios de los grandes y medianos propietarios. Ésta sería una opción que no afectaría al nivel de vida menor de la mayoría de los ciudadanos, así como tampoco al nivel de costes del producto exportado, con lo que sus posibilidades de colocación quedarían intactas. En cambio, sería indiscutible que los ingresos de los propietarios quedarían afectados a corto plazo.

En el otro límite (opción B), los propietarios evitarán pagar impuestos y pugnarán para que los impuestos sean obtenidos de la manera más universal y que menos quejas provoca: el impuesto sobre el consumo generalizado que son los aranceles. Se evita de esta manera el impuesto interno so-

bre el consumo que no causa la impresión de que lo pagan los extranjeros. A corto plazo, la tributación elegida carga poco, y relativamente menos sobre los propietarios por lo que no ven disminuidos sus ingresos. La mayor parte de la población y la estructura de costes sí que verá empeorar su situación, aunque sin notarse, porque dará la impresión de que los aranceles los pagan «los extranjeros». A medio o a largo plazo, incluso podría pasar que el aumento tributario originara el cegamiento de las exportaciones. En esta opción B, el proteccionismo no estaría causado por ningún sector que busca protección para sí, sino por unos exportadores que no quieren sacrificar por razones sociales sus ingresos a corto plazo. Puede influir en ello, o engañar, el margen que exista de costes y precios en el mercado internacional.

Esta doble opción nos permite ver el campo de variación social de una situación económica determinada a través del Estado con diferente signo político y con diversa visión de futuro. El propio Hirschman ha establecido otra doble clasificación según el encadenamiento fiscal de las exportaciones sea *directo*, si se aumentan las tasas a las exportaciones, o *indirecto*, si se aumentan los aranceles a las importaciones. En la elección de uno u otro camino influirán también consideraciones sociales y políticas, pero asimismo el tipo de mercancía exportada. Así, el primer caso tenderá más a existir cuando se trata de producciones en territorios aislados (plantaciones, minas, petróleo) y en pocas manos, y el segundo cuando estemos ante productos más extendidos y con pequeños productores políticamente influyentes (Hirschman, 1987). Los dos modelos presentados en este párrafo y en el anterior sirven para plantear con toda nitidez la posibilidad de la relación entre ingresos por aduanas y desarrollo económico sin que existan presiones de grupos proteccionistas de algún sector donde tengan intereses. Hacer estas consideraciones no significa prescindir de que habrá otras variables entre las que destacarán las más habituales que resalta el neoliberalismo cuando habla de estos temas. Ello no debe hacer olvidar, en ningún caso, que la autarquía o el proteccionismo más radical no ha sido promo-

vido directamente por grupos económicos de presión, sino por ideologías muy nacionalistas con sentido y vida propios, como es evidente en el caso extremo del nazismo.

Si hemos titulado este comentario «El encadenamiento fiscal del comercio exterior», tenemos que apuntar a que una visión más general de la cuestión nos aleja de estos términos, para ir hacia algunos más amplios. Dicho con sencillez: la existencia del Estado y de sus necesidades recaudatorias, que pueden ser de origen no económico (guerras, crecimiento del servicio diplomático, expansión de los funcionarios, necesidad de emprender algunas obras para construir precisamente un Estado), plantea un encadenamiento hacia lo fiscal y, ante esta urgencia, se arbitran tipos recaudatorios entre los que se eligen, por su facilidad técnica, universalidad, carácter regresivo y suavidad social en la aplicación, los aranceles. Cuando esto sucede, el camino será precisamente el inverso: «el encadenamiento del comercio exterior por las necesidades fiscales del estado». En determinados momentos, pueden coexistir, y difícil será a frecuencia distinguir entre los tres siguientes casos que tendrán comportamientos variables a lo largo del tiempo:

a) Aranceles establecidos a causa de presiones de grupos para proteger sus actividades económicas privadas, por motivos de apoyo temporal o permanente de la competencia externa.

b) Aranceles establecidos con motivos fiscales para atender necesidades económicas generales.

c) Aranceles establecidos como instrumento fiscal para afrontar gastos no económicos debido a su facilidad de ejecución, por lo que se los recomienda con frecuencia actualmente a los países subdesarrollados.

Seguramente los tres casos se situarán, con el transcurso del tiempo, en orden inverso al señalado. Habrá, por otro lado, que aclarar que habrá aranceles establecidos [caso a)] debido a la presión de grupos concretos que quieren protegerse de la competencia exterior, pero que otros aranceles establecidos [casos b) y c)] serán debidos a la presión de grupos políti-

camente dominantes que quieren protegerse del pago de impuestos.

3. Enrique Fuentes Quintana recomienda, al analizar problemas del pasado de la economía española, interrogarse acerca de lo que coetáneamente pensaban nuestros economistas. Hemos ya expresado, aunque muy ligeramente, lo que han defendido los economistas españoles de este siglo. Vamos ahora a completarlo, también con el exclusivo ánimo de abrir líneas de trabajo futuro, con el recuento de la visión de tres muy destacados economistas del setecientos y de otros tres del ochocientos.

El primero será uno de los economistas más difundidos por toda Europa y que acuñó la imagen que se tuvo de España, en Adam Smith por ejemplo, Geronymo de Uztáriz y su *Theorica y practica de Comercio y de Marina* (Uztáriz, «Noticias, y reflexiones sobre prohibiciones, estancos, y derechos de Aduanas, y de otras Rentas en España», 1757). Algo más de la mitad del libro en páginas, y un tercio en capítulos, está dedicado a la reestructuración de la renta de aduanas para, sin afectarla notoriamente, dedicarla a evitar la salida de moneda y estimular la actividad económica española. La riqueza del planteamiento es imposible de resumir con toda pulcritud, pero sí se puede avanzar algunos elementos. El primero es que el Estado tiene que administrar las aduanas directamente y no arrendarlas, puesto que en este caso se establecen modificaciones que solamente tienen en cuenta las facilidades recaudatorias.

Propugna Uztáriz invertir en muchos casos la imposición arancelaria existente eliminando los altos aranceles a la exportación de productos con la argumentación de que los pagan los extranjeros, sin caer en la cuenta que castigan la producción interior y la retención de moneda, así como los bajos aranceles en el momento de la importación por las mismas razones. Su criterio de análisis está presidido por dos enfoques no absolutamente coincidentes: maximizar el comercio activo (saldo de la balanza comercial) para asegurar la entrada de monedas y maximizar la producción interior. Así, combatirá la imposición arancelaria

sobre el bacalao no para proteger actividad alguna sustancial, sino básicamente para evitar salidas de moneda. Lo mismo para otros productos. En otros casos, podríamos decir que se ajusta plenamente a las cuatro reglas acuñadas por Sancho de Moncada: libertad arancelaria para la importación de materias primas y de exportación de manufacturados, y protección arancelaria para la exportación de materias primas y para la importación de productos manufacturados.

La riqueza de los razonamientos es mucho más elevada, y así denuncia que la proclamación de mercado único español por parte de Felipe V no se ha implantado en muchos casos. O bien establece comparaciones entre algunos aranceles pagados por productos extranjeros con la imposición interna devengada por productos españoles equivalentes. Al menos podríamos sacar dos conclusiones de Uztáriz: 1.^ª) los criterios mercantilistas no se aplicaban totalmente ni mayoritariamente, y 2.^ª) el volumen de criterios anteriores era tan considerable que se les debe suponer una inercia posterior considerable.

Treinta y ocho años después de publicar Uztáriz su *Theorica* en 1724, Bernardo Ward (Ward, 1787, capítulo XVII) escribía que «el objeto de las aduanas e imposición de tributos, en su primera institución, se dirigió únicamente a dar réditos al Príncipe, esto fue en la infancia de la verdadera política; pero que desde que ha hecho fuertes progresos en Europa esta ciencia [...] son las aduanas la clave del gobierno económico del Estado y la regla por donde se nivelan y dirigen con acierto el comercio, las fábricas y la agricultura de una Nación». El objetivo es acercarse al ejemplo de una Inglaterra notoriamente y racionalmente protegida, así como a Francia y Holanda. El irlandés, en todo caso, señala que esta racionalización ha costado a estos tres países «un siglo entero», hasta alcanzar en Inglaterra un «punto de perfección» por lo que debe imitarse su escalonamiento arancelario, que arranca del 10 por 100 y acaba en el 200 por 100. Con ello, se abandonará una situación en la que «tanto nuestros tratados de comercio como el arreglo y sistema actual de nuestras

aduanas parecen hechos para una nación que no tenía, ni jamás había de tener ni pensar en fábricas, artes, agricultura, comercio activo, ni marina mercantil ni militar; pues se oponen tan diametralmente a todos estos importantísimos objetos que parece se formaron aposta para acabar con ellos y con España, y así nadie se maravilla de nuestros atrasos y decadencias». Subrayemos tan sólo la referencia a «comercio activo» y la conciencia de que se había adelantado poquísimos desde que escribiera el navarro y que, por tanto, desde las inercias acumuladas de «la infancia de la verdadera política».

Nicolás de Arriquibar, tan representativo del pensar de los comerciantes bilbaínos, escribió el 24 de abril de 1769 su carta VI acerca de «otros obstáculos de nuestras manufacturas», donde presentaba nuevamente los principios de la *Theorica* sobre la cuestión analizada como si nada hubiera cambiado. No vamos a repetir argumentaciones, pero sí a recoger la fuerza con la que expresa la dureza de la situación, que hace pensar que algo contenía de cierto, en ver a unos aranceles que contraprotegían en bastantes casos, por lo que solamente significaban algo relevante en lo recaudatorio. Sus palabras son: «algunos ociben a las aduanas [...] como unas oficinas únicamente destinadas a la colección de los dineros Reales; pero su institución pasa a mayores fines porque son unas bocas que el cuerpo monárquico debe sólo abrir a los alimentos saludables, cerrándola a los nocivos [...] las manufacturas de fuera hallan fácilmente en ellos más brechas de las que les permiten los tratados, para saquear todas nuestras ocupaciones y dejarnos sin tener qué trabajar ni de qué subsistir» (Arriquibar, 1779, págs. 248-49). Comprobar estas permanencias y estas faltas de adecuación al modelo proteccionista económico de Inglaterra en una tarea pendiente.

Pasado el cambio de siglo, un eminente hacendista, José Canga Argüelles, en la entrada «aranceles de aduanas» de su *Diccionario de Hacienda con aplicación a España*, expresaba que «su formación es obra dificultosa; porque, como dicen los más acredita-

dos escritores de economía, la ciencia de la nación más hábil en el comercio consiste en disponerlos de modo que favorezcan a la industria propia». Piensa en la dirección de convertir los aranceles insustituibles recaudatoriamente (sin depender Canga personalmente de ningún sector económico) en más razonables tipos evitando la anti-protección: «para fijar la cuota, es preciso conocer a fondo los verdaderos intereses de la agricultura y del comercio, y favorecer el consumo con la libre circulación, con la extracción de los sobrantes, y con la abolición de las contribuciones que la entorpezcan. Estas reglas no se pueden llevar a efecto, a no reunirse las luces de la hacienda y del comercio» (Canga, 1833, págs. 88 y 89).

El caso de Manuel Colmeiro, como lo sería con menos fervor también el de Laureano Figuerola, es singular por tratarse de un proteccionista originario convertido al librecambismo. Piensa que «perdieron las aduanas su carácter fiscal y se convirtieron en protectoras desde que se entronizó el sistema mercantil», lo que obligaría a estudiar si no existían ya rentas de aduanas de carácter fiscal y a determinar en qué año se introdujo el «sistema mercantil», puesto que si creemos a los contemporáneos no fue con anterioridad a 1779. Considera como inevitable el que las aduanas den unos rendimientos acrecentados, por lo que propone no su desaparición, sino su colocación menos dolorosa: «puesto que ha de haber aduanas, conviene que formen una renta pingüe con poco gravamen y molestia del comercio» (Colmeiro, 1873, págs. 192 y 193). Cerremos esta ojeada para concentrarnos en quien dominaría el panorama de la teoría de la Hacienda Pública en el final del ochocientos, José María Piernas Hurtado. Dominio tan profundo que hace que los textos sobre esta cuestión de otros coetáneos, como Olózaga y Bustamante, sean casi plagios.

Piernas Hurtado, que se consideraba y era considerado librecambista, parte de una base muy clara: «las aduanas son un medio cómodo y expedito de obtener grandes ingresos, y aquí está su verdadero fundamento». Las razones por las que comprenden

este doble carácter, «cómodo y expedito», las explica con tanta precisión que justifica la siguiente larga cita, y tendría que hacer pensar a los neolibrecambistas actuales sobre las circunstancias que obraban en aquellos años, para no hacer lo que Manuel Arranz llamaba «presentismo». Dice así: «El impuesto de aduanas.— Es de los más importantes por sus rendimientos y el menos combatido de todos los indirectos, sin que esto arguya precisamente la bondad de sus condiciones, porque es sólo una prueba más de que todo es relativo. Las aduanas han suministrado siempre grandes recursos a los Gobiernos [...], Inglaterra [...], Francia [...], Italia [...] y así las demás naciones, [...] fían en gran parte el porvenir de su Hacienda a la renta de aduanas [...] Ese impuesto parece pagado por los extranjeros [y] las molestias de su acción no afectan directamente más que al corto número de personas [por lo que] las aduanas no suscitan la odiosidad y las vehementes quejas que producen otras contribuciones que son menos gravosas en el fondo».

Completemos la referencia a Piernas con otra cita con la que se refiere al carácter protector del arancel, que, aunque le parece dañino, lo considera menos importante: «prescindimos del otro carácter [...], porque se le emplea a la vez como instrumento destinado a influir directamente en las relaciones internacionales económicas, con la mira de proteger la industria del país, o, por mejor decir, el interés de ciertos industriales, a quienes se asegura el mercado interior y se les libra de la concurrencia de los productos extranjeros» (Piernas, 1891, páginas 378 y 380). Difícil, en mi opinión, es reflejar el porqué de la utilización de los aranceles no como método de protección de actividades, sino como método de recaudar recursos sin hacer la menor reforma tributaria en sentido vagamente igualitario de una manera más clara y concreta.

Quienes niegan lo que he denominado «la proclividad proteccionista de la Hacienda pública española» para finales del siglo pasado mantienen puntos de vista absolutamente diversos a hombres como Piernas, lo que no significa de entrada que estén equivocada-

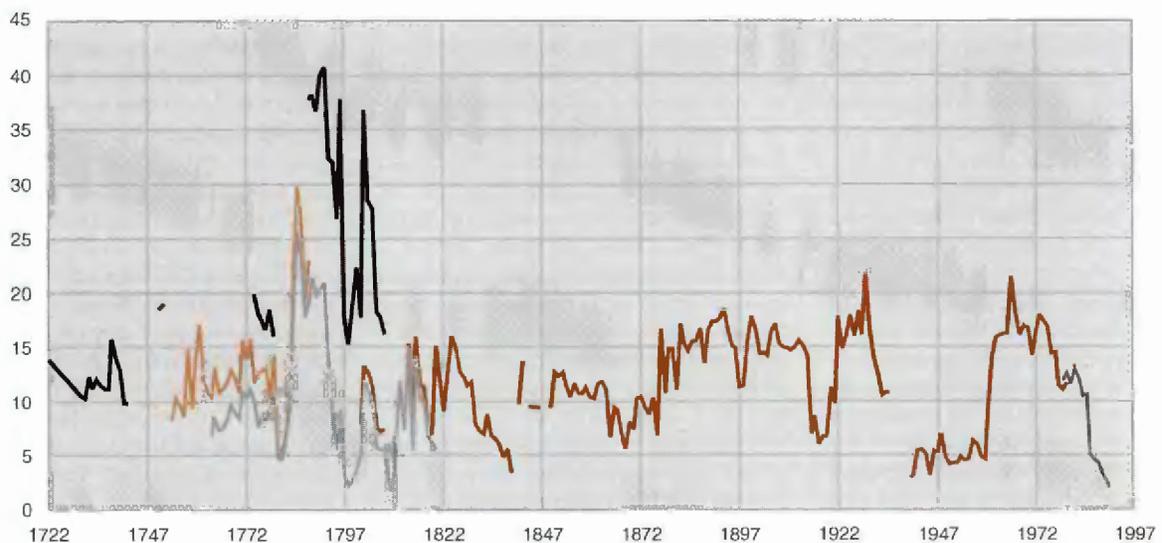
dos, sino que tienen que demostrar su acierto cuando profesores, alumnos y lectores lo convirtieron en autor de un tratado muy bien vendido durante lustros. Una sospecha de error también se me puede dirigir por haber utilizado alguna imprecisión o un lenguaje que no es el habitual. Así cuando se expresa que la Hacienda era proclive al proteccionismo, un lector poco avisado, y no tiene obligación de serlo, lo entenderá en una dirección antilibrecambista y no entenderá que a principios del siglo pasado debe entenderse en clave anti-prohibicionista. Ambos extremos rendirán cero a la Hacienda, y es ahí donde se *tocan*. Más incorrecto es, aunque se haga con una dosis paradójica para llamar la atención, que Colmeiro y Figuerola provienen del

proteccionismo cuando en realidad provenían básicamente del prohibicionismo. Aún debería destacar que la utilización de la palabra «proclive», por influencia de Fabián Estapé (distinta sería la de *procliu* en catalán), no tiene un sentido equivalente a «inclinado» o «propenso», como interpretan Gabriel Tortella o Francisco Comín, sino que un superior dominio del castellano indica que es en dirección «frecuentemente a lo malo». Lo malo en este caso sería el proteccionismo y lo bueno el librecambismo o el prohibicionismo.

4. Sugeríamos hace unas pocas líneas que había que contrastar la opinión en favor de considerar un peso considerable de la renta de aduanas,

por parte de los economistas españoles de cada momento del período, en los ingresos totales y para ello, y como primera aproximación, hemos construido una serie (gráfico 1) que hemos intentado que fuera lo más extensa posible, 1722-1990, por diversas razones. La primera es estudiar una primera etapa donde el debate sobre el comercio exterior no se produjo en una forma tan enconada como es durante el setecientos e incluso en el inicio del siglo siguiente. Por otro lado, nos podía permitir, en el otro extremo, ver las circunstancias en las que entre 1977 y 1990 fue menguando la renta de aduanas hasta su práctica desaparición, y además la práctica supresión de aranceles. Otro motivo es que en una curva tan extensa podrían locali-

GRÁFICO 1
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS RENTAS DE ADUANAS
EN LOS INGRESOS GENERALES DEL ESTADO (1722-1991)



- Tomás García-Cuenca Ariati, *Las rentas generales o de aduanas (1740-1788)*
Tesis doctoral. Universidad Complutense, Madrid, 1987.
- Renate Pieper, *La Real Hacienda bajo Fernando VI y Carlos III (1753-1788)*
Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1992.
- José Patricio Merino, *Las cuentas en la Administración Central española (1750-1820)*
Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1987.
- Francisco Comín, "Estadísticas fiscales" en *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*.
Coordinación de Albert Carreras. Fundación Banco Exterior, Madrid, 1989.
- Información Instituto de Estudios Fiscales (proporcionado por Jesús Ruiz-Huerta)

zarse períodos de altibajos que permitieran identificar períodos anómalos, que siempre son útiles para averiguar causas subyacentes y que deberán ser estudiados en el futuro.

Apunto que estadísticas comparativas permiten conocer, respecto a la mayoría de países, que el peso de las rentas de aduanas fue también alto en países muy proteccionistas, aunque no se tenga aún esta impresión, como Gran Bretaña y Francia. Avancemos que quienes así lo señalaban en su época, sobre todo en referencia a la Gran Bretaña, tenían y tendrían la corroboración de los hechos, ya que la renta de aduanas, una primera aproximación de protección, entre 1810 y 1960 basculó en general entre el 20 y el 47 por 100. Caso singular, aunque de fácil comprensión, es que el proceso de unificación aduanera alemana fue acompañado de un proceso de aumento tan espectacular de la tarifa exterior que elevó su rendimiento, durante unos setenta y cinco años, al 50 por 100 del total de ingresos. Dentro de este panorama de normalidad europea de alta protección, con objetivos estrictamente fiscales o compartidos, no debe pasar desapercibido que cuando disminuye en países como los tres señalados o Italia en este siglo, en ocasiones en sus inicios, es porque una reforma tributaria ha introducido un peso considerable del impuesto de la renta o sobre las ventas. Es decir, que la reforma fiscal apareció como un dato relevante. Desde España, ello daría la razón al tradicional enfoque de Josep Fontana o del primer Francisco Comín sobre el carácter crucial del sistema fiscal y su reforma progresista.

Recordemos que la siguiente curva tendría que ser completada con sus tres componentes a lo largo del tiempo, y que hemos definido en los tres casos expresados en el penúltimo párrafo del apartado 2 de este comentario al texto de Serrano Sanz. Su evolución compuesta a través del tiempo sería muy significativa y necesaria para empezar a ajustar posiciones, tanto para comprender «el encadenamiento fiscal del comercio exterior» como «el encadenamiento del comercio exterior por las necesidades fiscales del Estado». El elemento cronológico siempre será decisivo, como recuerda Pierre

Vilar. En cualquier caso, el monto global, venga de uno o de otro componente o de una combinación, presionará sobre los costes interiores del país y, por ende, sobre la capacidad exportadora. Solamente las relaciones intersectoriales podrán estudiar la diversidad de las repercusiones, pero que existirán en cualquier caso de manera no muy dispar. No será útil, por tanto, sobre todo cuando nos vayamos atrás en el tiempo, considerar como únicamente relevantes a los aranceles establecidos por presión de intereses productivos desdeñando a los demás.

Si pasamos a describir la curva establecida, tenemos que destacar que los datos de los que disponemos para el siglo XVIII son bastante distintos, aunque las tres fuentes de las que disponemos para algunos años de la segunda mitad del siglo difieren en el nivel, pero no en el perfil. Con esta salvedad, puede decirse que, en general, se está en cifras que sobrepasan al 10 por 100 en la primera mitad del siglo, mientras que entre 1750 y 1780 se acercan al 15 por 100. A partir de este momento, hay una gran coincidencia en una caída, con un significativamente bajo 1780, con fuertes oscilaciones posteriores, en las que predominan más los picos que los valles.

Oscilaciones que continúan, aunque aminoradas, en el primer tramo del ochocientos. Es espectacular, a continuación, un período que, arrancando de un 16 por 100 en 1814, va disminuyendo hasta el 3,9 en 1839. Como si el arancel de 1841 hubiera eliminado prohibiciones sin rendimientos tributarios; hay un remonte que se estabiliza entre 1842 y 1863 en un promedio ligeramente superior al 10 por 100; un breve bache entre 1867 y 1870 da lugar a una alza, algo oscilante, que culminará con un 18,5 por 100 en 1893.

A partir de estos momentos, existen tres períodos de baja que corresponden a la Primera Guerra Mundial y sus efectos inmediatos (1915-1919), un cierto descenso a causa de la crisis de 1929 desde el 21,7 del año del octubre negro hasta el 10 por 100 del año anterior al estallido de la Guerra Civil y, por último, al cerramiento autárquico entre 1940 y 1961. En cambio, en

el resto de años entre 1894 y 1930 los niveles basculan entre el 15 y el 20 por 100. La liberalización del verano de 1959 significó también cobro de rentas de aduanas, y en 1966 se alcanza el máximo de 21,4 por 100. La reforma fiscal del democrático 1977 y una acrecentada presión fiscal permite una disminución acentuada, que lleva a una casi desaparición con la entrada en la CEE, primero, y en el mercado único, posteriormente.

Serrano Sanz afirma que entre 1869 y 1935 las aduanas proporcionan alrededor de un 15 por 100 de los ingresos, lo que encaja con el gráfico 1, pero añade que era prácticamente la mitad de la imposición indirecta. Esta conclusión reafirma mi suposición de 1988 de la proclividad, inclinación o propensión a no prescindir de estos ingresos. Precisa Serrano además que «el grueso de la recaudación se obtenía de unas pocas partidas, los denominados *artículos de renta*, sobre los que pesaban gravámenes elevados, y de los cuales había dos categorías: aquellos que no competían con productos nacionales (coloniales, petróleo) y otros para los que existía competencia o sustitutivos directos (trigo o bacalao). En el primer caso, se trataba de una forma poco evolucionada de fiscalidad, muy común en toda Europa durante la segunda mitad del XIX, que fue perdiendo relieve al generalizarse las reformas tributarias. Conuerdo con la opinión de que los grandes cambios arancelarios a partir de 1869 no fueron para allegar recursos. Éstos se obtenían de la manera más tradicional y anticuada: «cuando había urgencia en allegar recursos, se actuaba exclusivamente sobre artículos de renta, como en 1888, 1899 ó 1911». Además sí hubo esta «peculiaridad» que es «prueba y consecuencia del atraso en materia de tributación» durante el primer tercio del siglo XX. Más adelante, concluye que «la reforma fiscal de 1977, que incrementó sustancialmente los ingresos y, en menor medida, las rebajas en la protección, hizo que al final del período analizado el papel hacendístico del arancel fuese definitivamente de escaso relieve».

En un trabajo se plantea, por el contrario, que «las ansias recaudatorias de la Hacienda tuvieron poco que ver

con el proteccionismo o con el libre-cambio en España» (Comín, 1993, página 2). Sin embargo, en esta comunicación se afirman contenidos de signo contrario, en lo que se revela la honestidad del investigador, lo que es evidente cuando afirma que «no puede negarse una cierta proclividad de la Hacienda hacia el proteccionismo». Además, al relativizar con «cierta» la proclividad, disminuye la inclinación hacia «lo malo». De acuerdo con lo apuntado por Piernas, se piensa en la facilidad técnica de la renta de aduanas en España: «a pesar de tener un sistema fiscal calcado del francés, en España las aduanas aportaron mayores ingresos relativos; eso se explica por la mejor organización del cobro de las aduanas en España [donde había poco fraude] frente a la amplia ocultación y evasión en los restantes impuestos [los directos sobre todo]» (página 5). Por todo ello, confirma Comín la tesis del gran condicionamiento que eran los aranceles por su rendimiento y que dificultaba la adopción de medidas de orientación librecambista: «no pretendían [los reformistas] sustituir al Arancel de Aduanas (algo que se consideraba un dato para la política fiscal) sino a la Contribución de Consumos» (página 6). Con la óptica de Piernas, ello era natural puesto que los aranceles eran los menos combatidos y los consumos los más combatidos. Ello no casa con la conclusión de Comín: «en definitiva, en el siglo XIX no aparece ninguna relación directa, ni positiva ni negativa, entre insuficiencias de la Hacienda y proteccionismo» (página 14). Parece contrastarse en cambio que era imposible disminuir las rentas de aduanas —es decir, el proteccionismo global— por no haber ingresos alternativos por falta de voluntad fiscal reformadora.

Utilizando cifras, nos encontramos con la sorpresa de que, entre 1883 y 1919, los aranceles por razones estrictamente fiscales y los aranceles que cubrían además protecciones productivas proporcionan cantidades equivalentes, lo que se inclina a favor de los primeros entre 1920 y 1925. Desde 1926 hasta 1950 lo «recaudatorio» es superado por lo «protector», en una terminología poco precisa que no afecta al fondo. Impresiona pensar que, mostrando mi confianza hacia los da-

tos presentados por Comín, debemos aceptar que entre 1960 y la llegada de la democracia y la reforma fiscal, con altos niveles de la renta de aduanas, el principio recaudador primó sobre el principio protector (pág. 9). Hemos mantenido que la Hacienda pública, por sus propias necesidades y por la estructura de la clase dominante, alérgica a cualquier reforma tributaria, era proclive al proteccionismo y en cambio reacia al prohibicionismo o al librecambismo, y estos ingresos proteccionistas, aunque fiscales, lo confirman. Esta posición mía, aparentemente atacada por Comín, concuerda con su principal conclusión (después de afirmar que los ministros de Hacienda no tardaron en descubrir los denominados *artículos de renta*): «en definitiva, podría decirse que el mantenimiento del proteccionismo permitió altos ingresos por aduanas que —junto a la pervivencia de otras rentas propias de la Hacienda mercantilista, como los monopolios fiscales y las propiedades públicas— aportaron abundantes recursos a la Hacienda y permitieron al Tesoro sobrevivir sin practicar una reforma tributaria progresiva desde la Primera Guerra Mundial» (pág. 18). Su idea de que proteccionistas y librecambistas eran, por un igual, adversarios a la reforma fiscal no es compartida por Josep Fontana, quien ve una «fórmula más compleja de desarrollo económico» en los primeros. (Fontana, 1988, pág. 298).

5. En los manuales más recientes de introducción a la Economía Política, permanece la teoría de los costes comparativos de David Ricardo. Pocos otros ejemplos de tan larga permanencia teórica existen fuera del marco del comercio internacional. Su línea continuadora, conocida como HOS, permanece como una línea inalterada, sin discusión o duda alguna. La igualación salarial que aseguraba Samuelson en 1953 que se iba a producir a escala internacional está cada vez más distante, pese a lo cual continúa siendo objeto de explicación y de desarrollo. Por esto no extraña que alguien exclame: «¡¡A este respecto, puede decirse que “el teorema de igualación de los precios de los factores” es un ejemplo evidente de elegancia formal y monstruosidad empírica!!» (Dosi, 1991, página 181). Mi actitud ante la «sabiduría con-

vencional» de la versión HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) no es la de hacer tabla rasa, así como tampoco la hacen algunos de sus contradictores. Pongamos el caso de Burenstam Linder, que pensaba que la teoría de HOS se verificaba para productos primarios, o el de Wassily Leontief, para el que se cumplía en algunos casos y en otros no. Así Serrano Sanz, en el trabajo comentado, concluye, partiendo de los estudios empíricos aplicados a partir de la «paradoja de Leontief», que en el caso español se cumple la interpretación convencional al exportar productos intensivos en capital hacia los países menos desarrollados y bienes intensivos en trabajo hacia los países más desarrollados.

En todo caso, hay que afrontar la situación de que la teoría convencional en comercio internacional no es satisfactoria en muchos casos, pero la capacidad de autodefensa, por parte de quienes están en la frontera del conocimiento económico formalista y sin relevancia, pero dentro de una comunidad académica amplia y organizada, ha sido muy fuerte. Hasta tal punto que ideas como la no igualación del desarrollo económico a escala internacional, al volver a ser presentada, causa un efecto peculiar, como si fuera una novedad. Lo cuenta con gracejo uno de los mayores innovadores en comercio internacional: «En una ocasión le expliqué la idea básica a un amigo no economista, que respondió, con un gesto de consternación: “¿No es esto bastante obvio?”, y por supuesto lo es. Era obvio para Alfred Marshall, para Allyn Young, para Gunnar Myrdal, para Albert Hirschman, para Allan Pred y para Nicholas Kaldor. Por ello puede dar la sensación de que estas conferencias son tan sólo una repetición de ideas familiares» (Krugman, 1992, páginas 108-9). Por ello, hay que recordar la fuerte persistencia durante largos siglos, ya fenecidos, de la filosofía escolástica ante quienes se desesperan en España por la influencia de la metafísica, en bastantes casos metafísica, de los que son llamados «Minnesota boys». Cuando salen de su campo específico, la calidad de sus ideas bascula entre la propaganda neoliberal y las obviedades de la «escuela armónica» del *Journal des Économistes*.

Ante esta situación académica, nos encontramos que una parte considerable de las cátedras de Teoría Económica son una barrera para la penetración de las posiciones, no siempre coincidentes, más renovadoras y relevantes sobre el comercio internacional. Este aislamiento puede producir algunos efectos negativos. Uno de ellos es la «interpretación a partir de las cifras» como si en su utilización, e incluso en su construcción, no intervinieran elementos teóricos. Nos puede suceder como a Monsieur Jourdan, que hablemos en prosa sin saberlo. Otro es el de la ideologización excesiva que lleva a subrayar los beneficios del libre comercio, cuando la evidencia empírica nos indica que existen, pero que son bastante moderados, con lo que se reduce el campo de variación del debate. Por último, la falta de conocimiento y de difusión de algunas teorías evita conocer el cómo y el porqué de que alguna actividad exportadora se localice en una determinada zona o de que simplemente exista. Así, la teoría Heckscher-Ohlin, que se basa en la dotación de factores, puede explicar la posibilidad de que exista una corriente comercial, pero con limitaciones teóricas notables (competencia perfecta, inmovilidad internacional de los factores productivos a escala internacional, pero perfecta movilidad en el interior de cada país, identidad tecnológica entre los países, rendimientos constantes de escala, idénticos gustos entre los consumidores de distintos países) que, en todo caso, hacen necesaria la complementariedad con la teoría de la demanda representativa o del desbordamiento. Los factores históricos son los que, en muchos casos (incluso juega el efecto *qwerty*), acaban explicando la razón de la existencia de un sector exportador. Historia, a veces muy alejada en el tiempo, acaba cristalizando en clima emprendedor y costes decrecientes.

El historiador del pensamiento económico tiene como una de sus tareas específicas la de almacenar las teorías del pasado y del presente para mostrarlas a sus potenciales consumidores. Por ello, en la última parte de este trabajo me dispongo a reseñar algunas de las elaboradas en los últimos lustros con el objeto de abrir el debate, sugerir investigaciones y ayudar a

salvar la barrera de los enseñantes de teoría convencional. Agruparé, en primer lugar, la citada aportación de Linder sobre la teoría de la demanda representativa o del desbordamiento con la teoría del ciclo del producto, por la razón de que su suma explica el grueso de la principal comunidad exportadora española, la Comunidad Valenciana. La teoría de Linder (1961) se basa en la afirmación de que, para que una industria enraice, es condición previa que exista una demanda de cierta entidad que puede haber originado importaciones y de un cierto peso dentro del conjunto del país. Con frecuencia, esta demanda, añadido, se localiza donde existía una mínima producción anterior, pero que ante un aumento de la renta interna esta producción anterior (a veces casi un hilo artesanal) se desarrolla espectacularmente. Alcanzado un determinado volumen, empieza la exportación como si de un fenómeno de «desbordamiento» se tratara. Esta exportación se dirige hacia países con unas demandas similares. De esta manera, y en contraposición a HOS, el comercio no es función de la distinta proporción relativa de los factores, sino de la similitud del nivel de vida. Para Linder, será fundamental el entorno concreto en que se mueve el emprendedor. La igualdad del nivel de renta no sirve cuando es muy bajo por la existencia de prácticas comerciales primitivas. Juguetería, calzado, cerámica o bisutería valencianas han dado evidencia empírica a esta teoría también de cuño sueco, como la contraria. Con frecuencia, la inversión extranjera también atiende en primer lugar a la demanda más cercana, y posteriormente se plantea la exportación.

La teoría del ciclo del producto parte del estudio de Simon Kuznets sobre la evolución a largo plazo de treinta y cinco sectores industriales, que después desarrolló Richard Vernon. La primera fase, donde hay poco capital fijo y mucha y cara mano de obra (científicos, diseñadores, ingenieros), será de tanteo y explicativa de la paradoja de Leontief. Otro escandinavo destacó (Hirsch, 1967) que la tercera fase, de madurez, intensiva en capital, con poca innovación, alta homogeneización del producto y salarios no tan elevados tendría una demanda muy

sensible al precio, por lo que constituiría una oportunidad de atracción por parte de los países subdesarrollados. Una vez atraída, daría base explicativa a la paradoja de Leontief, según la cual los países subdesarrollados exportan relativamente más capital mientras que los desarrollados que están en la primera fase del ciclo del producto exportan relativamente más mano de obra.

El proteccionismo ha logrado que nuevos ojos lo contemplaran. Han partido, según mi interpretación, de una idea originaria de Adam Smith: los costes tienden a la baja a través del tiempo debido a la división del trabajo a causa de tres circunstancias distintas. De ahí la posibilidad de que un mercado protegido asegurara economías conexas de concentración que, si el mercado es suficiente, pueden proporcionar capacidad de aprendizaje y de innovación y, en consecuencia, costes decrecientes, así como asegurar unos precios interiores más altos por menos competencia, que puedan dar basamento a precios más bajos en el exterior. La concentración industrial puede ayudar por esta vía en forma adicional (Caves, 1989, págs. 1226-1249). Con estas argumentaciones, se ha construido una explicación del éxito de las empresas japonesas en el mercado internacional a partir de un mercado protegido y, por tanto, seguro que no solamente puede darse en un sector, sino en todos los mercados. Las variables institucionales jugarán asimismo un papel importante y con frecuencia olvidado. El primer trabajo en esta dirección de lo que es solamente una posibilidad, que fraguó en Japón, tenía un título bien expresivo: «La protección de las importaciones como promoción de las exportaciones: competencia internacional en presencia de oligopolio y de economías de escala» (Krugman, 1984). Para seguir con el caso valenciano, hay que recordar que los antiguos sectores protegidos son los actuales sectores exportadores.

Dentro del nuevo enfoque para interpretar el proteccionismo, podemos agrupar a distintos estudios con dos titulares parecidos que enuncien las conclusiones: «los males (limitados) del proteccionismo» y «los bienes (li-

mitados) del librecambismo». El primer titular tiene como apoyo un pequeño modelo numérico. Si existe un conflicto comercial y se imponen aranceles del 50 por 100, el descenso del comercio internacional será del 30 por 100. Como consecuencia, el 3 por 100 de los productos anteriormente utilizados serán reemplazados por productos internos que costarán, como máximo, un 50 por 100 más. Si la medida del coste adicional es del 25 por 100, el coste total del conflicto será del 0,75 por 100 de la renta mundial como consecuencia de multiplicar el 25 por 100 de aumento de precios por el 3 por 100 de bienes sustituidos. Este mal (limitado) del proteccionismo es altamente exagerado: ¿por qué? La observación de Krugman es aguda: «Si los costes del proteccionismo son tan pequeños, ¿por qué la defensa del librecambismo permanece tanto tiempo en la agenda pública? Simbolismo y política. Ideológicamente, el libre comercio es una importante piedra de toque para los defensores de la economía del mercado libre» (Krugman, 1991, págs. 106-7). Si los males son tan limitados, las ventajas que habitualmente se han esgrimido a lo mejor han tenido fuerza también porque algunos beneficios, que no fueran el simple y cierto atraco a los consumidores, existían. Más adelante nos referiremos a la «teoría del comercio estratégico» como teorización de nuevas formas no arancelarias, sino presupuestarias, de proteccionismos de nuevo cuño. Pese a estos disminuidos, los males (aunque bastante limitados) del proteccionismo existen.

La constitución del «mercado único» europeo originó amplios estudios para conocer en qué medida favorecería al crecimiento económico. El clima en el que se producían los estudios era altamente favorable a la operación. Sin embargo, los resultados de los diversos estudios se fijaron entre el 2,5 y el 6,5 delimitado por el Informe Cecchini, con un descansillo del 4 por 100 por parte de los realizados por Smith y Venables, así como por Norman. Los bienes del librecambismo eran, pues, limitados; y si los obstáculos a eliminar eran ya pocos, y no era así para España, no se entendía el entusiasmo puesto en la operación. Otra vez deberíamos hacernos la pre-

gunta de Krugman que hemos reproducido en el anterior apartado. Baldwin sumó a este crecimiento estático los que se obtendrían a medio y a largo plazo, y no consiguió más que hallar un sumatorio que no pasaba de doblar en poco el intervalo del Informe Cecchini. Técnicamente, la incorporación del modelo de crecimiento a largo plazo de Paul Romer y del método de calibración por Dixit y Krugman sí significó pasos adelante. Una visión global de estos estudios (Dehesa, 1992) conduce a la conclusión ya anunciada por el citado titular: «los bienes (limitados) del librecambio». Dicho aún con más sinceridad, los crecimientos previos no eran muy elevados y la contemplación posterior de las curvas no han tendido a valorarlos en más, sino en menos.

El ponderado de la Dehesa ya advertía suavemente que al ser un crecimiento global tan descriptible, una parte mayoritaria del territorio podía soportar efectos de succión: «parece inevitable que se desencadene un proceso de divergencia regional causado por las graves crisis que afectarán a algunas regiones, privadas ya del recurso a los tipos de cambio para hacerles frente. Podrían surgir problemas sociales y políticos y ponerse en entredicho la unión política y monetaria europea, objetivo digno de todo esfuerzo» (Dehesa, 1992, pág. 67). Un proceso tan fuerte de divergencia regional no había sucedido con la unificación norteamericana a causa de políticas públicas más potentes, con transferencias de fondos públicos, por ejemplo, cuatro veces superiores a los europeos, o por una movilidad laboral mucho más alta. Pero aquí lo que nos importa es poner de relieve, primero, la mejora en la confección de los estudios y, después, la relativa modestia de los resultados, que debe inclinar a reducir el campo y la tensión del debate. Ganar dos años, en promedio, es considerable, pero descriptible.

Mientras escribo, tengo en el teclado superior las letras QWERTYUIOP. Contó Paul David (David, 1985) que estaban por la razón de que estuvieran las que más se utilizan lo más separadas posible para que las palancas no se engancharan. Ya no hay palancas, pero enseñar a escribir de una

manera racional tendría un coste imposible. Así el QWERTY ha quedado como símbolo de que una parte de la Historia —es decir, de hechos históricos— se debe a accidentes, y no a un modelo de optimización de los mercados. Una vez un «accidente histórico» ha acontecido, se originan economías de concentración que superarían la posterior localización teórica óptima. Así, Dalton es la capital de fabricación de las alfombras porque un joven mañoso hizo una para un regalo de bodas. La «dependencia de la senda» hace que haya que caminarla a partir de donde nos encontramos. La industria cinematográfica norteamericana ha barrido a la europea porque, estando a la par, ésta tuvo dos guerras mundiales que hicieron que se tuviera que transformar en industria de guerra, y porque las dictaduras originaron huidas de cerebros. En 1945, las cosas ya eran irreversibles.

Por su gran difusión en el terreno político ha tenido relevancia la «política comercial estratégica» (Brander y Spencer, 1985). Este modelo estudia que, con bastante frecuencia, el predominio de una industria en el comercio internacional no tiene su origen en la espontaneidad del mercado o del QWERTY, sino en una acción, subsidios o compras unificadas por parte del Estado hacia una empresa o hacia un sector. Ejemplo tópico ha sido la ayuda por parte norteamericana hacia Boeing, con una contrapartida menor por parte europea hacia Airbus. Una vez eliminado el rival del mercado, la ayuda del Estado puede desaparecer. Con anterioridad, puede decirse que, al acabar la Segunda Guerra Mundial, las industrias aeronáuticas norteamericana y británica eran de un tamaño parecido y la balanza se inclinó hacia la primera por la gran demanda militar norteamericana cautiva en los años cincuenta que no pudo ser contrastada. Un plan masivo de ayuda a la investigación y a la investigación aplicada en un determinado sector puede tener rendimientos en el terreno de la competencia arrasadores. Un enfoque que, siendo cierto, puede tener efectos devastadores al fomentarlo masivamente. Una concreción para países menos desarrollados es la política competitiva por atraer grandes inversiones extranjeras (terrenos, desgra-

vaciones, ayudas indirectas, tales como escuelas profesionales, créditos), en lo que la más liberal Gran Bretaña ha tenido un papel importante.

Como es habitual en él, un libro de Albert O. Hirschman (Hirschman, 1945) ha tenido una influencia que, en vez de apagarse, ha tendido a crecer con el tiempo para estudiar períodos en los que el comercio internacional está gravemente influido por las relaciones de poder político. En un prólogo agudo de Manuel de Torres a la traducción castellana, publicada cinco años más tarde, indicaba que detrás del libro aparecía la experiencia límite de la Alemania nazi. La reedición inglesa de esta obra muestra su vitalidad, sobre todo para examinar situaciones de bilateralismo o de áreas comerciales con relaciones de poder internas asimétricas. En una línea parecida, se empezó a desarrollar a finales de los años sesenta y principios de los setenta, la «economía política internacional», que estudia las relaciones recíprocas entre economía y política en la arena internacional para saber cómo el Estado y sus típicos procesos políticos influyen en la producción y la distribución de la riqueza, y los efectos ejercidos por los mercados en la distribución de la potencia y del bienestar entre los estados (Frieden y Lake [ed.], 1994, y Gilpin, 1987). Este enfoque, al abarcar aspectos políticos más amplios, engloba, y a veces las ha precedido, las recientes aportaciones de las que acabamos de dar cuenta en un terreno más estrictamente económico.

Nos referiremos, por último, a la «teoría evolucionista» del comercio internacional que tiene su imagen de referencia metodológica en las posiciones del científico Lamarck. Enmarcados en la actualidad por la revista *Industrial and Corporate Change*, se distinguen de la «nueva economía política» de un Lucas o de la teoría convencional por los presupuestos teóricos, al insertarse en la línea de un Keynes, de un Kalecki o de un Schumpeter, y asimilando algunas de las teorías aquí expresadas, pero dándoles una visión

histórica, evolucionista, muy marcada. No solamente explican numéricamente la importancia de la educación a lo Lucas, sino que explican los procesos concretos de cómo la educación y la tecnología se forman dentro de las empresas y de las naciones.

6. Cuando un trabajo tiene la solidez del de Serrano Sanz, y además está apoyado en un equipo que está trabajando con insistencia y rigor, más que hacer una aportación crítica lo único que es posible y, en todo caso, quizás útil, es hacer una labor complementaria. Una labor que desea tener el objetivo de abrir el juego más allá de debates con tonos decimonónicos y más acá de lo que se ha aprendido fuera de la barrera de la «sabiduría convencional» (una vez conocida ésta). Todo ello con el propósito de no dejar caer el ámbito de los estudios en lo doctrinario o en lo descriptivo, sea literario o numérico, puesto que solamente lo teórico nos puede ayudar a desentrañar procesos. Pocos equipos como el de Serrano Sanz están haciendo tanto en esta dirección en un campo como el del comercio internacional, donde, por su dificultad, los avances, teóricos y aplicados, son relativamente lentos.

BIBLIOGRAFÍA

- ARRIQUIBAR, N. DE (1779), *Recreación política. Reflexiones sobre el Amigo de los Hombres en su Tratado de población considerado con respecto a nuestros lectores*. Vitoria. Hay una reedición con estudio preliminar de Jesús ASTIGARRAGA y José Manuel BARRENECHEA (Bilbao, 1987).
- BRANDER, J. A., y SPENCER, B. J. (1985), «Export subsidies and international market share rivalry», en *Journal of International Economics*.
- CANGA ARGÜELLES, J. (1833), *Diccionario de Hacienda con aplicación a España*, 2.ª edición, tomo I.
- CAVES, R. E. (1989), «International differences in industrial organisation», en *Handbook of Industrial Organization*, R. SCHMALENSEE y R. D. WILLIG (eds.).
- COLMEIRO, M. (1873), *Principios de economía política*, 4.ª edición.
- COMÍN, F. (1993), «Política fiscal y proteccionismo en España», en *V Congreso de Historia Económica*, San Sebastián.

DAVID, P. (1985), «Clio and the economics of QWERTY», en *American Economic Review*.

DEHESA, G. DE LA (1992), «Las consecuencias regionales de la unión económica y monetaria», en *Información Comercial Española*, octubre.

DOSI, G. (1991), «Una reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva "evolucionista" de la innovación, el comercio y el crecimiento», en *Pensamiento Iberoamericano*, julio-diciembre.

ESTAPÉ, F. (1972), *Ensayos sobre economía española*, Barcelona.

FONTANA, J. (1988), *La fi de l'Antic Règim i la industrialització*, Barcelona, prólogo de Pierre VILAR.

FRIEDEN, J. A., y LAKE, D. A. (ed.) (1994), *International political economy. Perspectives on global power and wealth*, Nueva York.

GILPIN, R. (1987), *The political economy of international relations*, Princeton.

HIRSCH, S. (1967), *Location of industry and international competitiveness*, Oxford.

HIRSCHMAN, A. O. (1945), *National power and the structure of foreign trade*, Berkeley.

— (1987), «Linkages», en *New Palgrave*, Londres.

KRUGMAN, P. (1984), «Import protection as export promotion: International competition in the presence of oligopoly and economies of scale», en KIERZKOWSKI, H., *Monopolistic competition and international trade*, Oxford.

— (1991), *La era de las expectativas limitadas*, Barcelona.

— (1992), *Geografía y comercio*, Barcelona.

LINDER, S. B. (1961), *An Essay on trade and transformation*, Uppsala.

LLUCH, E. (1988), «¿Fue la Hacienda pública española proclive al proteccionismo? Sorquinas a la sobrecarga neoliberal», en *Economistas*, octubre-noviembre.

PIERNAS HURTADO, J. M. (1891), *Tratado de Hacienda Pública y examen de la española*, Madrid, 4.ª ed., tomo I.

PUGES, M. (1931), *Cómo triunfó el proteccionismo en España*, Prólogo de Pedro GUAL VILLABÍ, Barcelona.

TORTELLA, G. (1994), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid.

UZTÁRIZ, G. (1724), *Theorica y practica de Comercio y de Marina*, Madrid.

WARD, B. (1787), *Proyecto económico*, Madrid.